VI Una crisis de hegemonía

Para subrayar las dificultades que conlleva la atribución de prioridad causal a cualquiera de los elementos interrelacionados que impulsaron la expansión económica de Asia oriental durante las décadas de 1970 y 1980, Robert Wade nos invitaba a pensar «más en términos de descifrar la combinación de una caja de caudales que de abrir un candado»[1]. Si era así para la expansión de Asia oriental, lo será aún más en relación con la turbulencia global que preparó la escena para que tuviera lugar. El desarrollo desigual de Brenner es sin duda un elemento de la combinación, pero no constituye en absoluto la clave que desentraña los mecanismos de la acumulación de capital a escala mundial durante la segunda mitad del siglo XX, desde la larga expansión, pasando por la crisis, hasta el estancamiento relativo y la *belle époque*.

Esa clave es el establecimiento y la crisis de la hegemonía mundial estadounidense, en las que están insertas el desarrollo desigual, la competencia intercapitalista y la acción estatal. Al replantear la presentación que hace Brenner de la turbulencia global en el contexto social y político más amplio propuesto en el capítulo 5, utilizaré la definición que da Gramsci de la hegemonía como algo diferente de la pura dominación. Según esa definición, la hegemonía es el poder *adicional* del que goza un grupo dominante en virtud de su capacidad para impulsar la sociedad en una dirección que no sólo sirve a sus propios intereses, sino que también es entendida por los grupos subordinados como provechosa, conforme a un interés más general. Es el concepto inverso de la «deflación de poder» con la que Talcott Parsons designaba situaciones en las que una sociedad no puede ser gobernada sino me-

[1] Robert Wade, «East Asian economic Success. Conflicting Perspectives, Partial Insights, Shaky Evidence», *World Politics* 44, 1992, p. 312.

diante el uso generalizado o la amenaza de la fuerza. Si los grupos subordinados tienen confianza en sus gobernantes, el sistema de dominación no precisa recurrir a la coerción, pero cuando esa confianza se desvanece no cabe otro recurso que la fuerza. La noción gramsciana de hegemonía se puede entender del mismo modo como la «inflación de poder» que deriva de la capacidad de los grupos dominantes para hacer creer que su dominio sirve no sólo a sus intereses sino también a los de los subordinados. Cuando esa credibilidad falta o se desvanece, la hegemonía pasa a ser pura dominación, o lo que Ranajit Guha ha llamado «dominio sin hegemonía»[2].

Siempre que hablemos de liderazgo en un contexto nacional, como hace Gramsci, un aumento del poder de un Estado frente a otros Estados será un elemento importante –y hasta cierto punto un índice– de la prosecución con éxito del interés general (esto es, «nacional»). Pero cuando hablamos de liderazgo en un contexto internacional, para designar el hecho de que un Estado dominante impulsa el *sistema* interestatal en la dirección que desea, el «interés general» no se puede definir en términos del aumento de poder de un Estado individual sobre los demás, ya que por definición ese poder no puede aumentar para el conjunto del sistema. Ahora bien, sí se puede identificar un interés general para todo el sistema concentrándose en los aspectos «colectivos» del poder más que en los «distributivos». Estos últimos se refieren a un juego de suma cero, en el que un agente sólo puede ganar poder si otros lo pierden. Los aspectos colectivos del poder, en cambio, atañen a un juego de suma positiva, en el que la cooperación entre distintos agentes incrementa su poder sobre terceros o sobre la naturaleza. Así pues, si bien el interés general de un sistema de Estados no atañe a los eventuales cambios en la distribución de poder entre ellos, sí se puede definir en términos de un incremento del poder colectivo de los grupos dominantes del conjunto del sistema, ya sea sobre terceros o sobre la naturaleza[3].

Hablaremos de crisis de hegemonía para designar una situación en la que el Estado hegemónico vigente carece de los medios o de la voluntad para seguir impulsando el sistema interestatal en una dirección que sea ampliamente percibida como favorable, no sólo para su propio poder, sino para el poder colectivo de los grupos

---

[2] G. Arrighi y Beverly Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System,* Minneapolis (MN), University of Minnesota Press, 1999, pp. 26-27 [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno,* Madrid, «Cuestiones de antagonismo 9», Ediciones Akal, 2001, p. 34]; Talcott Parsons, «Some Reflections on the Place of Force in Social Process», en Harry Eckstein (ed.), *Internal War,* Nueva York, 1964, pp. 33-70; Ranajit Guha, «Dominance Without Hegemony and its Historiography», en R. Guha (ed.), *Subaltern Studies VI,* Nueva Delhi, 1992, pp. 231-232.

[3] G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance,* cit., pp. 27-28 [*Caos y orden en el sistema-mundo moderno,* cit., pp. 34-35]. Sobre la distinción entre aspectos distributivos y colectivos del poder, véase Talcott Parsons, «The Distribution of Power in American Society», en *Structure and Process in Modern Societies,* Nueva York, 1960, pp. 199-225.

dominantes del sistema. Las crisis no dan lugar necesariamente al fin de las hegemonías; especialmente relevante para nuestras preocupaciones es la distinción entre crisis de hegemonía que señalan problemas para los que cabe empero una solución relativamente prolongada –lo que llamaremos «crisis-señal»–, y crisis que por el contrario se exacerban hasta dar lugar al fin de la hegemonía vigente, que denominaremos «crisis terminales». Como se deduce del nuestra definición de hegemonía, un Estado puede seguir siendo dominante incluso después de la crisis terminal de su hegemonía, situación en la que, siguiendo a Guha, hablaremos de dominación sin hegemonías. En este capítulo volveremos a contar la historia de la larga expansión, el estancamiento relativo y la burbuja de Brenner como la historia del establecimiento, la crisis-señal y una recuperación temporal *(belle époque)* de la hegemonía estadounidense. En la Tercera Parte del libro me ocuparé en cambio de las fuerzas que, a raíz del 11 de Septiembre, han precipitado la crisis terminal de la hegemonía estadounidense y han consolidado el liderazgo de China en el resurgimiento económico de Asia oriental.

La hegemonía estadounidense y su crisis-señal

La forma particular que asumió el desarrollo desigual tras la Segunda Guerra Mundial –a diferencia de sus formas durante, digamos, el siglo XIX o la primera mitad del siglo XX– estaba absolutamente inserta en y configurada por la formación y evolución durante la Guerra Fría de la hegemonía mundial estadounidense. Ésta tenía a su vez un carácter social peculiar, que se reflejaba en dispositivos institucionales a escala sistémica muy diferentes de los vigentes en la economía global centrada en el Reino Unido durante el siglo XIX, de origen eminentemente político y de orientación eminentemente social, basados en la creencia generalizada entre los funcionarios del gobierno estadounidense de que «la única garantía contra el caos seguido de revolución era un nuevo orden mundial» y de que «la seguridad para el mundo tenía que basarse en el poderío estadounidense ejercido a través de sistemas internacionales»[4]. Igualmente generalizada era la creencia de que las lecciones del *New Deal* también tenían importancia para la esfera internacional.

> Del mismo modo que el gobierno del *New Deal* se responsabilizó cada vez más activamente del bienestar de la nación, los planificadores de la política exterior estadounidense se responsabilizaron cada vez más activamente del bienestar del mundo

[4] Franz Schurmann, *The Logic of World Power. An Inquiry into the Origins, Currents, and Contradictions of World Politics,* Nueva York, Pantheon, 1974, pp. 44, 68.

> [...] Estados Unidos no se podía aislar de los problemas mundiales. Además, al igual que en el ámbito nacional, no se podían separar tajantemente esos problemas, distinguiendo la política de la economía, la seguridad de la prosperidad o la defensa del bienestar. En el vocabulario del *New Deal,* asumir la responsabilidad significaba intervenir desde el Estado a gran escala[5].

Según la concepción original de Franklin Roosevelt, el *New Deal* se «globalizaría» a través de las Naciones Unidas, y la Unión Soviética quedaría incluida entre los países pobres del mundo que debían incorporarse progresivamente a la *Pax Americana* para mayor beneficio y seguridad de todos. Pero en el proyecto político más burdo, aunque también más realista, que se materializó durante la presidencia de Truman, la contención del poder soviético se convirtió en el principio organizador primordial de la hegemonía estadounidense, cuyos medios fundamentales para materializar esa contención serían su control sobre el dinero mundial y el poder militar[6]. Este modelo más realista no suponía tanto una negación de la idea original de crear un Estado del bienestar global, como su transformación en un proyecto de «Estado bélico-asistencial» a escala mundial, contrapuesto al sistema soviético de Estados comunistas[7].

La velocidad y amplitud del proceso de desarrollo desigual, al que Brenner atribuye tanto la expansión de posguerra como el subsiguiente declive, sólo pueden entenderse en relación con los éxitos y fracasos de este proyecto. El modelo, en realidad, tuvo mucho éxito en el lanzamiento de una de las mayores expansiones a escala sistémica de la historia del capitalismo, y sin él es posible que el capitalismo mundial hubiera atravesado un largo periodo de estancamiento, o hasta de franca depresión. Tal contracción se evitó mediante la aplicación conjunta del keynesianismo militar y social a escala mundial. El keynesianismo militar –esto es, los gigantescos gastos en armamento de Estados Unidos y sus aliados y el despliegue de una vasta red de bases militares cuasi permanentes– fue sin duda el elemento más dinámico y sobresaliente de esa combinación; pero la difusión del keynesianismo social patrocinado por Estados Unidos –esto es, de los incentivos estatales al pleno empleo y al consumo de masas en Occidente/Norte y al «desarrollo» en el Sur– constituyó también un factor esencial[8].

---

[5] Ann-Marie Burley, «Regulating the World. Multilateralism, International Law, and the Projection of the New Deal Regulatory State», en J. G. Ruggie, (ed.), *Multilateralism Matters. The Theory and Praxis of an Institutional Form,* Nueva York, Columbia University Press, 1993, pp. 125-126, 129-132.

[6] F. Schurmann, *The Logic of World Power,* cit., pp. 5, 67, 77.

[7] Expresión utilizada por James O'Connor en *The Fiscal Crisis of the State,* Nueva York, St. Martin's Press, 1973 [ed. cast.: *La crisis fiscal del Estado,* Barcelona, Península, 1978].

[8] Acerca del papel decisivo del keynesianismo militar en el despegue de la expansión, véanse, entre otros, Fred Block, *The Origins of International Economic Disorder. A Study of the United States In-*

La reconstrucción y puesta al día de los aparatos industriales alemán y japonés –pieza central del desarrollo desigual de Brenner– fue algo consustancial a la internacionalización del Estado bélico-asistencial estadounidense. Como señala Bruce Cumings, refiriéndose específicamente al planteamiento estadounidense de la reindustrialización japonesa, «la política de contención de George Kennan* fue siempre limitada y prudente, basada en la idea de que en el mundo existían cuatro o cinco estructuras industriales: los soviéticos contaban con una y Estados Unidos con las demás, y las cosas debían seguir así». La «idea» de Kennan se tradujo en el patrocinio por parte del gobierno estadounidense de la reindustrialización de Japón. La guerra de Corea se convirtió en el «"Plan Marshall de Japón" [...]. Los pedidos militares impulsaron a Japón por una senda industrial marcada por los tambores de guerra»[9]. La promoción estadounidense de la reconstrucción y puesta al día del aparato industrial alemán se produjo a través de canales diferentes pero igualmente eficaces: Alemania fue por supuesto uno de los principales beneficiarios del Plan Marshall y del gasto militar estadounidense en el extranjero; pero su contribución más importante fue el patrocinio estadounidense de la unidad económica de Europa occidental. Como declaró John Foster Dulles en 1948, «una Europa sana» no

---

ternational Monetary Policy from World War II to the Present, Berkeley, University of California Press, 1977, pp. 103-104; Thomas J. McCormick, *America's Half Century. United States Foreign Policy in the Cold War,* Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 77-78, 98; G. Arrighi, *The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Times,* Londres, Verso, 1994, pp. 295-298 [ed. cast., *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época,* Madrid, «Cuestiones de antagonismo 3», Ediciones Akal, 1999, pp. 354-357]; sobre las distintas variantes de keynesianismo social en el Norte y en el Sur, véanse G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance*, cit., pp. 202-211 [*Caos y orden en el sistema-mundo moderno,* pp. pp. 207-215]; Beverly J. Silver, *Forces of Labor. Workers' Movements and Globalization Since 1870,* Cambridge, Cambridge University Press, 2003, pp. 149-161 [ed. cast.: *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870,* Madrid, «Cuestiones de Antagonismo 31», Ediciones Akal, pp. 168-180].

* George Frost Kennan, diplomático e historiador estadounidense. Desde 1927 ocupó varios puestos diplomáticos en Europa, entre ellos en Berlín, Praga y Moscú. En 1947 formaba parte del personal encargado de la planificación del Departamento de Estado, y desde ese puesto desarrolló el concepto de «contención» como estrategia para impedir la extensión de la influencia de la Unión Soviética y mantener el *statu quo. [N. del T.]*

[9] Bruce Cumings, «The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy. Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences», en F. C. Deyo, (ed.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism,* pp. 44-83. Ithaca (NY), Cornell University Press, 1987, p. 60; «The Political Economy of the Pacific Rim», en R.A. Palat, (ed.), *Pacific-Asia and the Future of the World-System,* Westport (CT), Greenwood Press, 1993, p. 31; véanse también Jerome B. Cohen, *Japan's Postwar Economy,* Bloomington (IN), Indiana University Press, 1958, pp. 85-91; Takafusa Nakamura, *The Postwar Japanese Economy,* Tokio, Tokyo University Press, 1981, p. 42; Makoto Itoh, *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism,* Nueva York, St. Martin's Press, 1990, p. 142.

podía «dividirse en pequeños compartimentos». Tenía que organizarse en un mercado «lo bastante grande para justificar métodos modernos de producción barata para el consumo de masas». Una Alemania reindustrializada era un componente esencial de esa nueva Europa[10].

Así pues, el desarrollo desigual bajo la hegemonía estadounidense, lejos de constituir un proceso espontáneo derivado de las iniciativas procedentes de la acumulación capitalista «desde abajo» –como había sucedido en el siglo XIX bajo la hegemonía británica–, fue un proceso alentado consciente y activamente «desde arriba» por el Estado bélico-asistencial globalizador en que se había convertido Estados Unidos. Esta diferencia no sólo explica la velocidad y amplitud de la larga expansión de posguerra, sino también la particular combinación de límites y contradicciones que la transformaron en el estancamiento relativo de las décadas de 1970 y 1980. La explicación que da Brenner del inicio del largo declive apunta a uno de estos límites y contradicciones: la homologación exitosa crea nuevos competidores, y la intensificación de la competencia ejerce una presión a la baja sobre los beneficios de las empresas existentes. En la medida en que esto supusiera una consecuencia no prevista del proyecto de la Guerra Fría, representaría no sólo una limitación sino una contradicción del planteamiento estadounidense. Resulta, empero, más plausible suponer que fue un coste económico previsto pero inevitable de planes cuyos objetivos primordiales no eran económicos sino sociales y políticos: la contención del comunismo, la domesticación del nacionalismo y la consolidación de la hegemonía estadounidense.

La contradicción más seria de las políticas estadounidenses estaba en otro sitio: precisamente en las dificultades anejas al logro de sus objetivos políticos y sociales. Evidentemente, en los viejos y nuevos centros de acumulación de capital, el rápido crecimiento económico, los bajos niveles de desempleo y la difusión del consumo de masas consolidaron la hegemonía de una u otra variante del capitalismo liberal. Pero, como he dicho antes, incluso en esos centros el triunfo político del capitalismo no disminuyó sino que en general reforzó la voluntad de los trabajadores de lograr una participación mayor en el producto social mediante la lucha directa o la movilización electoral. La política de Guerra Fría de Washington suponía, por lo tanto, una doble contracción de los beneficios: la debida a la intensificación de la competencia intercapitalista, promovida al crear condiciones favorables para la mejora y expansión de los aparatos productivos de Japón y Europa occidental, más la derivada del mayor poder social de los trabajadores, suscitada por la pretensión de alcanzar una situación próxima al pleno empleo y un elevado consumo de masas en todo el mundo occidental.

---

[10] Citado en T. J. McCormick, *America's Half Century,* cit., pp. 79-80.

Esta doble contracción tenía que acabar provocando una crisis de rentabilidad a escala sistémica, pero de por sí no tenía por qué dar lugar a la crisis de la hegemonía estadounidense que se convirtió en el acontecimiento principal de la década de 1970. Si los problemas de rentabilidad quedaron subsumidos en esa crisis de hegemonía más amplia es porque en el Sur del mundo el Estado bélico-asistencial estadounidense no alcanzó sus objetivos políticos y sociales. Socialmente, el «pacto justo» que Truman prometió a los países pobres del mundo en su discurso inaugural de 1949 no llegó a materializarse nunca, y el abismo que separaba el Sur del Norte se amplió en vez de cerrarse. A medida que los países del Tercer Mundo aceleraban sus esfuerzos industrializadores –la vía prescrita en general para el «desarrollo»– se produjo de hecho una convergencia industrial entre el Norte y el Sur; pero, como ya he dicho, no se vio acompañada en absoluto por un acercamiento en cuanto a los niveles de renta. Los países del Tercer Mundo soportaban así los costes sin cosechar los esperados beneficios de la industrialización. Y lo que es aún peor, en 1970 el entonces presidente del Banco Mundial Robert McNamara reconoció que aunque en ciertos países del Tercer Mundo se había alcanzado una elevada tasa de crecimiento del PIB, ello no venía acompañado por la esperada mejora en su bienestar[11].

El fracaso político del Estado bélico-asistencial estadounidense, relacionado en parte con ese fracaso social, fue mucho más espectacular. Su acontecimiento más sobresaliente fue por supuesto la guerra de Vietnam, donde Estados Unidos se vio derrotado pese a la escalada de sus bajas y a un despliegue de armamento y potencia de fuego sin precedentes históricos en un conflicto de aquel tipo. El resultado fue que Estados Unidos perdió gran parte de su credibilidad política como gendarme global, envalentonando con ello en todo el Tercer Mundo a las fuerzas nacionalistas y socialistas revolucionarias que la política de Guerra Fría pretendía contener. Junto con gran parte de la credibilidad política de su aparato militar, Estados Unidos perdió también el control del sistema monetario mundial. Como se explicó en el capítulo 5, la escalada del gasto público para sostener el esfuerzo bélico en Vietnam y para superar la oposición a la guerra en los propios Estados Unidos –mediante el programa de la «Gran Sociedad»– reforzó la tendencia inflacionista de la economía estadounidense y mundial, profundizó la crisis presupuestaria de Estados Unidos y condujo finalmente al colapso del sistema de tipos de cambio fijos centrado en Estados Unidos.

Es imposible, por supuesto, saber si el régimen de Bretton Woods podría haber sobrevivido sin estos efectos producidos por la guerra de Vietnam. Tampoco cabe

---

[11] Robert McNamara, «The True Dimension of the Task», *International Development Review*, 1, 1970, pp. 5-6.

imaginar cómo habría evolucionado el capitalismo mundial si el desarrollo desigual hubiera sido impulsado «desde abajo», como en el siglo XIX, y no «desde arriba», como sucedió bajo el régimen de la Guerra Fría estadounidense. Todo lo que afirmo, a diferencia de Brenner, es que, históricamente, el desarrollo desigual tras la Segunda Guerra Mundial estuvo inserto de principio a fin en las rivalidades de la Guerra Fría, hallándose configurado, por lo tanto, de arriba abajo, por los éxitos y fracasos de las estrategias y estructuras desplegadas por el Estado bélico-asistencial hegemónico que era Estados Unidos. La intensificación de la competencia intercapitalista y la consiguiente crisis de rentabilidad mostraron ciertamente que la larga expansión de posguerra había llegado a sus límites. Pero se trataba sólo de un elemento de la crisis-señal de hegemonía, más amplia, que mostró al mismo tiempo los límites y contradicciones de las políticas estadounidenses durante la Guerra Fría[12].

Financiarización y contrarrevolución monetarista

Como ya dije en el capítulo 5, en mi opinión la contrarrevolución monetarista de 1979-1982 constituyó un punto de inflexión mucho más decisivo en la evolución del capitalismo estadounidense y mundial que el Acuerdo del Plaza de 1985 o el «Acuerdo del Plaza inverso» de 1995, a los que Brenner parece atribuir la misma importancia o incluso mayor. Por importantes que fueran en otros aspectos, los Acuerdos de 1985 y 1995 fueron momentos de ajuste en un proceso de reactivación de la hegemonía estadounidense que había comenzado ya con el cambio de una política monetaria muy laxa a otra extremadamente restrictiva. Antes de producirse esa modificación, la política monetaria y fiscal estadounidense tendía a repeler más que atraer la creciente masa de capital que buscaba la acumulación a través de canales financieros. Peor aún, a pesar de sus efectos positivos sobre la competitividad de los industriales estadounidenses, en los que insiste Brenner, creó unas condiciones de acumulación a escala mundial que no beneficiaban al Estado ni al capital estadounidenses.

A este respecto fue decisivo el crecimiento explosivo del mercado de eurodólares y de otros mercados financieros extraterritoriales. Curiosamente, Brenner apenas menciona este acontecimiento, aunque se produjo en los mismos años que su transición de la expansión al declive y dejó un sello indeleble sobre la década de 1970. El mercado de eurodólares, creado durante la década de 1950 para mantener

---

[12] Sobre la guerra de Vietnam como acontecimiento central de la crisis-señal de la hegemonía estadounidense, véase el capítulo 5 anterior y G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit., 1994, pp. 215-217, 300, 320-322 [*El largo siglo XX*, cit., pp. 258-260, 360, 385-387].

cuentas en dólares de los países socialistas poco dispuestos a correr el riesgo de depositarlos en Estados Unidos, creció ante todo con los depósitos de las multinacionales estadounidenses y las actividades extraterritoriales de los bancos de Nueva York. Estos activos denominados en eurodólares, tras expandirse continuamente durante la década de 1950 y comienzos de la de 1960, comenzaron a crecer exponencialmente durante la segunda mitad de esta última, cuadruplicándose su volumen entre 1967 y 1970[13].

Por difícil que resulte saber qué había exactamente tras esa explosión, cabe suponer que la desencadenaron las crisis conjuntas de la rentabilidad y de la hegemonía estadounidenses durante aquellos años. Aunque Brenner se centra en las empresas industriales estadounidenses que producían en su país, sabemos que las que operaban en el extranjero también sufrían una competencia más dura por parte de sus rivales europeos[14]. Además, Europa fue el centro de la explosión salarial de 1968-1973. La presión horizontal de la competencia intensificada y la presión vertical de los trabajadores fomentaron sin duda la preferencia por la liquidez de las corporaciones multinacionales estadounidenses que operaban en el extranjero. Dado que las condiciones para una reinversión productiva rentable de los flujos de tesorería disponibles eran aún menos favorables en Estados Unidos que en Europa, a las multinacionales estadounidenses les pareció sensato «aparcar» sus crecientes activos líquidos en los mercados de eurodólares y otros mercados monetarios extraterritoriales en lugar de repatriarlos.

Sea como fuere, el crecimiento explosivo de los mercados de eurodólares proporcionó a los especuladores monetarios –incluidos los bancos y empresas estadounidenses– una enorme *masse de manoeuvre* con la que socavar y apostar contra la estabilidad del sistema de tipos de cambio fijos controlado por Estados Unidos. Una vez que realmente colapsó ese sistema, quedaron abiertas las puertas para que un volumen creciente de liquidez controlada privadamente compitiera con los agentes estatales, tanto estadounidenses como de otros países, en la producción de moneda y crédito mundiales. En esta particular lucha competitiva podemos constatar tres tendencias que se reforzaron mutuamente.

En primer lugar, el colapso del régimen de tipos de cambio fijos dio un nuevo impulso a la financiarización del capital, incrementando los riesgos e incertidumbres de

---

[13] Eugène Versluysen, *The Political Economy of International Finance,* Nueva York, 1981, pp. 16-22; Marcello de Cecco, «Inflation and Structural Change in the Euro-dollar Market», *European University Institute Working Papers,* 23, 1982, p. 11; Andrew Walter, *World Power and World Money*, Nueva York, 1991, p. 182.

[14] Alfred Chandler, *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism,* Cambridge (MA), 1990, pp. 615-616 [ed. cast: *Escala y diversificación. la dinámica del capitalismo industrial* (2 vols.), Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 1999].

las actividades comerciales e industriales. Las fluctuaciones en los tipos de cambio se convirtieron en un factor determinante fundamental de las variaciones experimentadas por los flujos de tesorería, las ventas, los beneficios y los activos de las empresas poseídos en diferentes países y cotizados en diversas monedas. Tratando de protegerse frente a esas variaciones, o de aprovecharse de ellas, las multinacionales tendieron a incrementar el volumen de liquidez dedicado a la especulación financiera en los mercados monetarios extraterritoriales, donde la libertad de acción era infinitamente mayor y se podían obtener más fácilmente servicios especializados[15].

En segundo lugar, la importante devaluación de la moneda estadounidense que tuvo lugar a comienzos de la década de 1970, combinada con la pérdida de credibilidad de Estados Unidos como gendarme global, impulsó a los gobiernos del Tercer Mundo a adoptar una actitud más agresiva en la negociación de los precios de sus exportaciones de materias primas para el sector industrial, en particular el petróleo. La intensificación de la competencia intercapitalista y la aceleración de los esfuerzos de industrialización en los países de renta baja y media habían provocado ya antes aumentos significativos de esos precios, pero en 1973 el reconocimiento en la práctica de la derrota estadounidense en Vietnam, seguido de inmediato por el desmoronamiento del mito de la invencibilidad israelí en la guerra del Ramadán o del Yom Kippur, animó a la OPEP a proteger más eficazmente a sus miembros frente a la depreciación del dólar mediante una cuadruplicación del precio del crudo en pocos meses. Este primer «*shock* del petróleo», que tuvo lugar precisamente en las postrimerías de la explosión salarial, profundizó la crisis de rentabilidad y reforzó las tendencias inflacionistas en los países capitalistas del centro. Y lo que es más importante, generó un superávit de 80.000 millones de «petrodólares», gran parte de los cuales quedaron aparcados o invertidos en eurodivisas y otros mercados monetarios extraterritoriales. El volumen de liquidez bajo control privado que se podía movilizar para la especulación financiera y la nueva creación de crédito al margen de los canales bajo control público recibió así un potente estímulo adicional[16].

Por último, la tremenda expansión de la oferta de dinero y crédito mundial, debida a la combinación de la política monetaria extremadamente laxa de Estados Unidos y al explosivo crecimiento de la liquidez bajo control privado en los mercados monetarios extraterritoriales, no se veía equilibrada por una demanda capaz de evitar la devaluación del capital monetario. Cierto es que había mucha demanda de liquidez, no sólo por parte de las empresas multinacionales –para protegerse frente

---

[15] Véase, entre otros, Susan Strange, *Casino Capitalism,* Oxford, 1986, pp. 11-13.

[16] M. Itoh, *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism,* cit., pp. 53-54, 60-68 y 116; De Cecco, «Inflation and Structural Change in the Euro-dollar Market», cit., p. 12; S. Strange, *Casino Capitalism,* cit., p. 18.

a las fluctuaciones de los tipos de cambio o especular con ellas–, sino también por parte de los países de renta baja y media para mantener sus esfuerzos desarrollistas en un entorno cada vez más competitivo y volátil. Sin embargo, esa demanda contribuía en su mayor parte a reforzar las presiones inflacionistas, más que a la expansión del endeudamiento solvente.

> Anteriormente todos los países, con la excepción de Estados Unidos, tenían que mantener cierto equilibrio en su balanza de pagos; tenían que «ganarse» el dinero que deseaban gastar en el exterior. Ahora podían pedirlo prestado. Con una liquidez susceptible, aparentemente, de una expansión infinita, los gobiernos consideraron que la solvencia ya no suponía ninguna restricción externa sobre el gasto exterior [...]. En esas circunstancias, un déficit en la balanza de pagos ya no implicaba de por sí una restricción automática a la inflación doméstica. Los países que se hallasen en una situación deficitaria podían endeudarse indefinidamente con cargo a la máquina mágica de la liquidez [...]. No resulta sorprendente, pues, que la inflación mundial continuara acelerándose durante toda la década y que los temores de colapso del sistema bancario privado se hicieran cada vez más patentes. Cada vez fue mayor el número de deudas «renegociadas» y varios países pobres se declararon totalmente insolventes[17].

En resumen, la interacción entre la crisis de rentabilidad y la crisis de hegemonía, combinada con la estrategia inflacionaria de gestión de la crisis por parte de Estados Unidos, incrementó durante todo un decenio el desorden monetario mundial y propició una creciente inflación y un continuo deterioro de la capacidad del dólar para funcionar como medio de pago, moneda de reserva y unidad de cuenta mundial. La estrecha concentración de Brenner en la rentabilidad alcanzable en el sector industrial pierde de vista este contexto más amplio del progresivo hundimiento de los fundamentos monetarios del orden capitalista mundial. ¿Para qué servía desactivar algunas de las presiones sobre los beneficios del sector industrial estadounidense mediante políticas monetarias laxas, si al mismo tiempo el capital monetario –principio y fin de la acumulación capitalista– se hacía tan abundante como un artículo de libre disposición? El abuso estadounidense de los privilegios de señoreaje, ¿no estaba de hecho desplazando al capital hacia instrumentos monetarios alternativos, privando así a Estados Unidos de una de sus principales palancas de poder mundial?

La raíz del problema del capitalismo estadounidense y mundial durante la década de 1970 no era la baja tasa de beneficio como tal. Después de todo, la caída de *las tasas* de beneficio para obtener un *volumen* mayor de beneficios constituye una

---

[17] David Calleo, *The Imperious Economy,* Cambridge (MA), 1982, pp. 137-138.

larga tradición del capitalismo histórico[18]. El problema real durante la década de 1970 era que la política monetaria estadounidense estaba tratando de atraer capital para mantener la expansión de la producción y el comercio mundiales, a pesar de que esa expansión se había convertido en la causa principal del aumento de costes y la incertidumbre a los que se enfrentaban las empresas capitalistas en general y las estadounidenses en particular. No es sorprendente que sólo una fracción de la liquidez creada por las autoridades monetarias estadounidenses afluyera a nuevas actividades comerciales y productivas. La mayor parte alimentó la oferta monetaria extraterritorial, que se multiplicó mediante los mecanismos interbancarios privados de creación de dinero e inmediatamente resurgió en el mercado mundial compitiendo con los dólares emitidos por la Reserva Federal.

En última instancia, esta competencia creciente entre dinero privado y público no beneficiaba al gobierno estadounidense, ya que la expansión de la oferta privada de dólares liberaba a un grupo cada vez mayor de países de las restricciones de la balanza de pagos, socavando así los privilegios de señoreaje de Washington. Tampoco beneficiaba al capital estadounidense, ya que la expansión de la oferta pública de dólares alimentaba los mercados monetarios extraterritoriales con más liquidez de la que podían reciclar con seguridad y rentabilidad. Obligó, por lo tanto, a los bancos y a otros intermediarios financieros estadounidenses que controlaban esos mercados a competir ferozmente entre sí volcando dinero en países considerados solventes y bajando el listón con el que se evaluaba esa solvencia.

Esta competencia mutuamente destructiva, que se desarrolló en el contexto de una crisis creciente de la hegemonía estadounidense, culminó en el devastador asalto contra el dólar de 1979-1980. Fueran cuales fueran las motivaciones reales y las pretendidas razones que se dieran del brusco giro subsiguiente de la política monetaria estadounidense, su importancia real a largo plazo –y la razón principal por la que resucitó finalmente el poderío estadounidense más allá de lo que nadie podía esperar– es que interrumpió drásticamente esa competencia mutuamente destructiva. El gobierno estadounidense no sólo dejó de aportar liquidez al sistema, sino que comenzó a competir agresivamente por el capital disponible en todo el mundo mediante el establecimiento de elevadísimos tipos de interés, las reducciones de impuestos, el aumento de la libertad de acción para los productores y los especuladores capitalistas y, a medida que se iban materializando los beneficios de la nueva política, un dólar al alza, factores que provocaron la masiva reorientación de los flujos de capital hacia Estados Unidos examinada en el capítulo 5. Para decirlo

[18] En este aspecto Marx y Smith estaban totalmente de acuerdo. Véase Karl Marx, *Capital,* vol. III. Moscú, Foreign Languages Publishing House, 1962, pp. 245-246 [*El capital,* vol. III, sec. 2, cap. 8; ed. cast; *El capital,* Madrid, Ediciones Akal, 2000].

crudamente, la esencia de la contrarrevolución monetarista consistió en un cambio radical de la acción estatal estadounidense, que pasó del lado de la oferta al de la demanda en la expansión financiera en curso. Mediante este cambio radical el gobierno estadounidense dejó de competir con la creciente oferta privada de liquidez y pasó a crear en su lugar briosas condiciones de demanda que propiciaban su acumulación a través de canales financieros.

La contrarrevolución monetarista no fue un acontecimiento aislado, sino el inicio de un proceso que había que gestionar. La exposición que ofrece Brenner de la cooperación y competencia interestatal entre los principales países capitalistas durante las décadas de 1980 y 1990 resulta particularmente útil al destacar los vaivenes que han caracterizado esa gestión. Siempre que el proceso amenazaba con escapárseles de las manos y provocar un colapso sistémico, los principales Estados capitalistas, cooperaban para evitar el peligro aliviando las presiones competitivas sobre los productores más inmediatamente amenazados por el colapso, ya fueran los industriales estadounidenses en vísperas del Acuerdo del Plaza de 1985, o los japoneses y en menor medida los europeos occidentales en vísperas del «Acuerdo del Plaza inverso» de 1995. Pero una vez que se superaba el peligro, la competencia interestatal se reanudaba hasta que volvía a aparecer en el horizonte la amenaza de un nuevo colapso. Por ilustrativa que sea, esa exposición no nos dice si tal proceso tiene algún límite, y en tal caso cuál podría ser.

Una *belle époque* como preludio a la crisis terminal

A principios de la década de 1990 –antes de que comenzara la reactivación analizada por Brenner, pero después de que la contrarrevolución monetarista hubiera conseguido transformar la crisis de la década de 1970 en una nueva *belle époque* del capitalismo estadounidense y mundial– afirmé que «la semejanza más llamativa entre esta nueva *belle époque* y la eduardiana era la falta de conciencia casi absoluta de sus beneficiarios de que aquella prosperidad repentina y sin precedentes de que gozaban no descansaba sobre una resolución de la crisis de acumulación que había precedido a los buenos tiempos» y que «la reciente prosperidad se basaba en un desplazamiento de la crisis de un conjunto de relaciones a otro. Era sólo cuestión de tiempo que la crisis volviera a reaparecer con formas aún más perturbadoras»[19].

Este diagnóstico se asemeja a la afirmación de Brenner de que la reanimación económica estadounidense durante la segunda mitad de la década de 1990 no constituía «una superación definitiva del largo declive» y de que, de hecho, lo peor es-

[19] G. Arrighi, *The Long Twentieth Century,* cit., p 324 [*El largo siglo XX,* cit., p. 390].

taba todavía por llegar. Hay, sin embargo, dos diferencias fundamentales entre el diagnóstico de Brenner sobre la crisis de rentabilidad que subyace a la turbulencia global de los últimos treinta años y el mío. Una es que yo interpreto la crisis de rentabilidad como un aspecto de una crisis de hegemonía más amplia. Y la otra es que creo que la respuesta capitalista predominante a la crisis conjunta de rentabilidad y hegemonía ha sido la financiarización del capital, más que el persistente «exceso de capacidad y de producción » en el sector industrial.

Como veremos en la Tercera Parte del libro, la respuesta del gobierno de Bush a los acontecimientos del 11 de Septiembre ha precipitado ya la crisis terminal de la hegemonía de Estados Unidos, poniendo así fin a la *belle époque* estadounidense. Sin embargo, la razón principal por la que esa *belle époque* no podía ser sino un fenómeno efímero, hicieran lo que hicieran Bush o cualquier otro presidente estadounidense, es que las expansiones financieras tienen un impacto fundamentalmente contradictorio sobre la estabilidad del sistema. A corto plazo –entendiendo que, en este contexto, corto plazo significa décadas más que años–, las expansiones financieras tienden a estabilizar el orden existente, permitiendo a los grupos hegemónicos vigentes descargar sobre los grupos subordinados, a escala nacional e internacional, el peso de la competencia exacerbada que pone en peligro su hegemonía. En el apartado anterior he esbozado el proceso mediante el que el gobierno de Estados Unidos consiguió convertir la financiarización del capital, de un factor de crisis para la hegemonía estadounidense –como lo fue durante la década de 1970– en un factor propulsor de un nuevo aumento de la riqueza y el poder estadounidenses. A través de diferentes mecanismos, reversiones análogas –aunque menos espectaculares– pueden detectarse no sólo en el transcurso de la expansión financiera centrada en el Reino Unido a finales del siglo XIX y comienzos del XX, sino también durante la expansión financiera centrada en los Países Bajos a mediados del siglo XVIII[20].

Con el tiempo, no obstante, las expansiones financieras tienden a desestabilizar el orden existente a través de procesos que son tanto sociales y políticos como económicos. Económicamente, desvían sistemáticamente el poder de compra de la inversión creadora de demanda de mercancías (incluida la fuerza de trabajo) hacia el atesoramiento y la especulación, exacerbando así los problemas de realización. Políticamente, tienden a asociarse con el surgimiento de nuevas configuraciones de poder, que socavan la capacidad del Estado hegemónico vigente para sacar ventaja de la intensificación de la competencia a escala sistémica. Y socialmente, conllevan una masiva redistribución de las recompensas y dislocaciones sociales que provocan

[20] G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance [Caos y orden en el sistema-mundo moderno]*, cit., cap. 1 y «Conclusión».

movimientos de resistencia y rebelión entre los grupos y capas subordinados cuya forma de vida habitual se ve atacada.

La forma que adoptan estas tendencias, y cómo se relacionan entre sí espacial y temporalmente, ha variado de una expansión financiera a otra. Pero en cada una de las dos transiciones hegemónicas completadas hasta ahora del capitalismo histórico –de la holandesa a la británica y de la británica a la estadounidense– puede detectarse cierta combinación de esas tres tendencias. En las transiciones anteriores condujeron finalmente a un colapso total y aparentemente irremediable de la organización del sistema, que no quedó superada hasta que éste se reconstituyó bajo una nueva hegemonía[21]. El *crash* y la Gran Depresión de la década de 1930 –la única ocasión durante los últimos ciento cincuenta años que corresponde verdaderamente a la imagen de Brenner de una reestructuración a escala sistémica o «franca depresión»– fueron un elemento intrínseco del último colapso. El éxito de la contrarrevolución monetarista, al transformar la expansión financiera de la década de 1970 en fuerza impulsora de la renovación del poder y la riqueza estadounidenses durante las décadas de 1980 y 1990, no garantiza por sí mismo que no se vuelva a producir un colapso sistémico parecido. Por el contrario, la propia escala y alcance de la transformación están exacerbando probablemente los problemas de realización en todo el mundo hasta tal punto que una «franca depresión» resulta más que probable[22].

Aun así, una vez más, la situación económica no evoluciona aisladamente, sino combinada con las dimensiones políticas y sociales de la transición en curso. Y aunque el componente económico de la actual transición se asemeja en muchos aspectos clave al de pasadas transiciones –como atestiguan la intensificación de la competencia intercapitalista y la correspondiente financiarización del capital– sus dimensiones política y social son muy diferentes. Como he indicado anteriormente, en el transcurso del último largo declive y de la subsiguiente *belle époque* no se ha observado una tendencia –como sí sucedió durante el largo declive de finales del siglo XIX y comienzos del XX– hacia la transformación de la competencia interempresarial en una contienda interestatal a escala mundial por el territorio, con su correspondiente carrera armamentística entre las potencias capitalistas ascendentes y declinantes. Por el contrario, la capacidad militar global se ha centralizado aún más

---

[21] *Ibid.*, caps. 1 y 3 y Conclusión.

[22] Respondiendo a una crítica de James Crotty, Brenner reconoce que la política monetaria restrictiva exacerbó los problemas de realización en 1969-1970; véase James Crotty, «Review of *Turbulence in the World Economy* by Robert Brenner», *Challenge* XLII, 3 (mayo-junio 1999), pp. 108-118 así como la réplica de Brenner, pp. 119-130. Curiosamente, sin embargo, Brenner apenas menciona los problemas de realización mucho más serios que han creado las políticas monetarias más estrictas persistentes y generalizadas de las décadas de 1980 y 1990.

en manos de Estados Unidos, mientras que las potencias capitalistas ascendentes y declinantes han seguido trabajando hacia la consolidación de la unidad del mercado mundial. Es evidentemente imposible decir cómo podría evolucionar esta situación si los crecientes problemas de realización precipitaran una importante depresión a escala sistémica. Por el momento, sin embargo, la creciente segmentación del mercado mundial que contribuyó decisivamente al colapso económico de la década de 1930 no parece reproducirse en la actual transición.

Estrechamente relacionado con lo anterior, las fuerzas sociales que han configurado y constreñido la competencia intercapitalista a finales del siglo XX son significativamente diferentes de las que modelaron la transición anterior. Aunque la contrarrevolución monetarista consiguió debilitar la capacidad del movimiento obrero –en las regiones del centro– y de las naciones del Sur –en el conjunto del mundo– para obtener una porción mayor de la tarta, aquel éxito tenía sus propios límites y contradicciones. El más importante, como insiste el propio Brenner, es el hecho de que la recuperación económica estadounidense de la década de 1990, y la prolongada dependencia de la economía mundial del crecimiento de la economía estadounidense para su propia expansión, se han basado en un aumento de la deuda externa de Estados Unidos sin precedentes en la historia mundial. Es difícil prever cómo puede evolucionar a largo plazo esta situación sin transformar en un tributo directo, o «pago por protección», los más de dos mil millones de dólares (por ahora) que Estados Unidos necesita *diariamente* para equilibrar su balanza por cuenta corriente con el resto del mundo. Sin embargo, como veremos en la Tercera Parte del libro, la pretensión estadounidense de convertir la exacción de ese tributo en fundamento de un imperio auténticamente universal, por primera vez en la historia, ha fracasado miserablemente, creando una situación de inestabilidad política global sin precedentes desde las décadas de 1920 y 1930.

Hacia el final de la *belle époque* del capitalismo holandés, en 1778, se podía leer en el periódico *De Borger:* «Todos dicen "¡sálveme yo, y después de mí el diluvio!", como en el proverbio de nuestros vecinos franceses, que hemos adoptado en los hechos, si no en las palabras»[23]. Esto resume en gran medida la filosofía que subyace a todas las expansiones financieras y *belles époques* del capitalismo histórico, incluida la nuestra. La principal diferencia entre entonces y ahora es el poder incomparablemente mayor del Estado hegemónico declinante.

Como ha argumentado David Calleo, los sistemas internacionales colapsan «no sólo porque nuevas potencias desequilibradas y agresivas traten de dominar a sus vecinos, sino también porque las potencias declinantes, en lugar de conformarse y amoldarse, tratan de apuntalar su tambaleante hegemonía convirtiéndola en una

[23] Citado en Charles Boxer, *The Dutch Seaborne Empire 1600-1800,* Nueva York, 1965, p. 291.

dominación explotadora[24]. En 1999 Beverly Silver y yo concluíamos una comparación entre las transiciones hegemónicas pasadas y la actual en el mundo occidental subrayando una inversión histórica en el papel desempeñado por las dos causas a las que Calleo atribuye los colapsos sistémicos. En tiempos de la *belle époque* del capitalismo holandés, su poder mundial estaba ya tan debilitado que la resistencia del país al ajuste y acomodo no desempeñó prácticamente ningún papel en el subsiguiente colapso sistémico, en comparación con el papel agresivo desempeñado por los Estados-nación emergentes constructores de imperios, en primer lugar y sobre todo por Gran Bretaña y Francia. Hoy día, por el contrario, hemos alcanzado el otro extremo del espectro.

> No hay nuevas potencias agresivas [militarmente] creíbles que puedan provocar el colapso del sistema mundial centrado en Estados Unidos, pero este país posee una capacidad mucho mayor que Gran Bretaña hace un siglo para convertir su hegemonía declinante en una dominación explotadora. Si el sistema acaba por hundirse, será ante todo debido a la resistencia estadounidense a conformarse y amoldarse. Y recíprocamente, el ajuste y acomodo estadounidense al creciente poder económico de la región de Asia oriental es una condición esencial para una transición no catastrófica a un nuevo orden mundial. Una condición igualmente esencial es el surgimiento de un nuevo liderazgo global a partir de los principales centros de expansión económica de esa región [...] dispuesto y capaz de asumir la tarea de ofrecer soluciones a escala sistémica a los problemas sistémicos que deja la hegemonía estadounidense[25].

Desde que se escribió esto, la resistencia estadounidense al ajuste y la acomodación se ha materializado de una forma más extrema de lo que cualquiera podía esperar en el Proyecto para un Nuevo Siglo Americano, cuyo desastroso primer intento en Iraq ha precipitado ya la crisis terminal de la hegemonía estadounidense y ha consolidado más aún el desplazamiento del poder económico global a Asia oriental. Pero si el resultado catastrófico de la aventura iraquí es un preludio de catástrofes aún mayores o ha enseñado al pueblo y el gobierno estadounidenses a ajustarse a las nuevas realidades del poder mundial, es algo todavía incierto; y lo mismo

---

[24] David Calleo, *Beyond American Hegemony. The Future of the Western Alliance,* Nueva York, 1987, p. 142. He cambiado las expresiones de Calleo «tambaleante preeminencia» y «hegemonía explotadora» por «tambaleante hegemonía» y «dominación explotadora», respectivamente, para mantener la distinción gramsciana entre hegemonía y dominación adoptada en este capítulo y en todo el libro.

[25] G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance*, cit., pp. 288-289 [*Caos y orden en el sistema-mundo moderno,* cit., p. 292].

sucede con la cuestión de si está surgiendo o no un nuevo liderazgo global en Asia oriental con la capacidad de ofrecer soluciones a escala sistémica a los problemas sistémicos que deja tras de sí hegemonía estadounidense. Examinaremos estas cuestiones en las Partes Tercera y Cuarta del libro, pero antes clarificaré un poco más mi argumentación con respecto a la turbulencia global explicitando sus conexiones con el marco teórico desarrollado en la Primera Parte del libro.

Síntesis retrospectiva y proyección prospectiva

Aunque Brenner caracteriza el largo declive de finales del siglo XX como una situación de sobreproducción, lo que describe en realidad es una variante del tipo de sobreacumulación de capital que en la teoría smithiana del desarrollo económico hace caer la tasa de beneficio y pone fin a las expansiones económicas. Como argumenté en el capítulo 3, la idea marxiana de sobreproducción se debería reservar para situaciones en las que las disposiciones de ahorro de trabajo de los acumuladores capitalistas impiden que la demanda agregada se expanda en la misma proporción que la oferta agregada. Una situación de este tipo podría haber sido el *resultado* de la contrarrevolución monetarista, pero evidentemente no fue la *causa* de la crisis conjunta de rentabilidad y hegemonía que propició esa contrarrevolución.

La adecuación entre el declive de rentabilidad de finales del siglo XX y la teoría smithiana del desarrollo económico está lejos de ser perfecta, porque la teoría de Smith presupone la existencia de un soberano que activa y regula la competencia intercapitalista en interés general, mientras que el declive de rentabilidad de finales del siglo XX tuvo lugar en un contexto global caracterizado por múltiples soberanías. En nuestra conceptualización, no obstante, los Estados hegemónicos desempeñan funciones gubernamentales a escala global, y al hacerlo pueden tener en cuenta o no el consejo que daba Smith a los gobiernos. Así, la política estadounidense al principio de la Guerra Fría seguía el espíritu, si no la letra, de esa recomendación, tanto porque creaba las condiciones para la subsiguiente intensificación de la competencia intercapitalista –mejorando y expandiendo los aparatos productivos de Japón y Europa occidental– como porque limitaba la capacidad de los capitalistas para descargar sobre los trabajadores el peso de la competencia intensificada, al fomentar el empleo en el Norte y el desarrollo en el Sur. La contrarrevolución monetarista de la década de 1980 patrocinada por Estados Unidos, en cambio, hizo exactamente lo opuesto de lo que aconsejaba Smith a los gobiernos, porque bajo el infame eslogan «No Hay Alternativa» (There Is No Alternative), promovía el restablecimiento de la rentabilidad mediante políticas que permitían a

los capitalistas descargar el peso de las presiones competitivas sobre los trabajadores y otros grupos subalternos a escala mundial.

Como señalé en el capítulo 5, tanto Brenner como Greenspan apuntan que la mayor debilidad del movimiento obrero en Estados Unidos con respecto a Europa y Japón contribuyó a la recuperación de la rentabilidad estadounidense durante la década de 1990 y después. La teoría smithiana de la caída de la tasa de beneficio nos invita sin embargo a examinar la cuestión –más importante– de si esa recuperación puede haber contribuido a su vez a un deterioro de la competitividad de las empresas estadounidenses en su propio país y en el extranjero. La balanza de los pagos por cuenta corriente de un país es un criterio tan bueno como cualquier otro para medir su competitividad general. Como muestra la figura 5.2, tras la recuperación de la rentabilidad estadounidense a mediados de la década de 1990, el déficit estadounidense experimentó una auténtica explosión, mientras que Alemania y Japón seguían obteniendo superávit. ¿No sugiere esa divergencia que Smith podía llevar razón al afirmar que los elevados beneficios tienen «efectos [más] perniciosos» sobre la competitividad de las empresas que los altos salarios de los que se quejan siempre los capitalistas, especialmente a la vista del enorme incremento de la relación entre la renta media de los altos ejecutivos estadounidenses y la de los obreros industriales que ha acompañado al deterioro de la competitividad global de las empresas estadounidenses? En 1980 esa relación era de 40:1, y veinte años después era de 475:1, esto es, entre veinte y treinta veces mayor que en los países europeos y en Japón, pese a que esos países se habían puesto a la altura o habían superado a Estados Unidos en productividad por hora trabajada. Las extravagantes recompensas de los directivos estadounidenses, lejos de formar parte de la solución, pueden muy bien haber formado parte del problema de la declinante competitividad de las empresas estadounidenses[26].

Sea como fuere, probablemente la causa más fundamental del declive de la competitividad estadounidense ha sido la inversión de la tendencia a la integración vertical y la burocratización de las empresas mencionada en el capítulo 5. La intensificación de la competencia a finales del siglo XIX presionó a la baja sobre los beneficios –como había teorizado Smith un siglo antes– hasta un nivel apenas «tolerable», provocando reacciones generalizadas entre los capitalistas contra la «competencia excesiva». Como escribía Edward S. Meade en 1900, los fabricantes estadounidenses, en particular, estaban «cansados de trabajar para el público. [...] Quieren mayores beneficios sin una lucha tan desesperada para conseguirlos», y

[26] Cfr. Robin Blackburn, *Banking on Death. Or, Investing in Life. The History and Future of Pensions*, Londres, Verso, 2002, p. 201; Tony Judt, «Europe vs. America», *The New York Review of Books*, 10 de febrero de 2005; M. Reutter, «Workplace Tremors», *The Washington Post*, 23 de octubre de 2005.

buscaban vías «para poner fin a esta pugna preocupante, de la que sólo se benefician en la práctica los consumidores en forma de bajos precios»[27].

Una forma obvia de restringir la competencia era la combinación horizontal, esto es, la unificación mediante asociación, fusión o absorción de empresas que utilizaban los mismos *inputs* para producir los mismos *outputs* destinados a los mismos mercados. Mediante combinaciones de este tipo las empresas competidoras podían fijar su producción, compras y ventas conjuntas a niveles que les garantizaran mayores beneficios, y compartir los recursos para introducirse en mercados no regulados, desarrollar nuevas tecnologías y organizar más eficazmente sus operaciones. Sin embargo, la combinación horizontal no era fácil de imponer en mercados sobresaturados –precisamente donde era más necesaria– especialmente sin apoyo de los gobiernos.

Un medio más eficaz para restringir la competencia, allí donde era viable, era la integración vertical, esto es, la fusión de las operaciones de una empresa con las de sus proveedores y clientes, de manera que quedara asegurado «corriente arriba» el suministro de *inputs* procedentes de la producción primaria, así como la demanda de *outputs* «corriente abajo», hacia el consumo final. Las empresas multidepartamentales que resultaban de esas fusiones podían reducir así los costes de transacción, los riesgos y las incertidumbres vinculados al movimiento de *inputs/outputs* a lo largo de la serie de subprocesos de producción e intercambio que engranan la obtención de *inputs* primarios con la distribución de *outputs* finales. Al tiempo que una programación más ajustada de los flujos les permitía utilizar más intensivamente las instalaciones y el personal en la producción y la distribución, la coordinación administrativa les proporcionó un flujo de tesorería más previsible y un pago más rápido de los servicios prestados. Y cuando los grandes y continuos flujos de tesorería generados por ese tipo de centralización se reinvirtieron en la creación de jerarquías gestoras especializadas en el control y regulación de los mercados y los procesos de trabajo, aumentaron aún más las ventajas competitivas de las empresas verticalmente integradas frente a las unidepartamentales o las multidepartamentales menos especializadas. Una vez establecidas, esas jerarquías se convirtieron en una barrera imponente para nuevas entradas en las industrias reorganizadas mediante la integración vertical[28].

Las tendencias a la combinación horizontal y a la integración vertical suscitadas por la competencia sin cuartel de finales del siglo XIX se desarrollaron muy desi-

---

[27] Citado en Martin J. Sklar, *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916, The Market, the Law, and Politics,* Cambridge, Cambridge Univ. Press, 1988, p. 56.

[28] Alfred Chandler, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business,* Cambridge (MA), The Belknap Press, 1977, pp. 7, 299.

gualmente en los tres principales países industriales de la época, Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania. Los empresarios alemanes, con la decisiva ayuda del Reich, fueron los que se movieron más rápidamente y con más éxito en ambas direcciones, dando lugar al muy centralizado y coherente sistema empresarial que acabó convirtiéndose en modelo para las teorías marxistas del capitalismo monopolista de Estado. Los británicos, en cambio, se movieron más lentamente y con menos éxito en uno y otro sentido, particularmente en el de la integración vertical. En cuanto a los empresarios estadounidenses, cabe decir que ocupaban un lugar intermedio, alcanzando menos éxitos que los alemanes en la creación de combinaciones horizontales, pero emergiendo finalmente como triunfadores en la práctica de la integración vertical[29].

Así, mientras que la intensificación de las presiones competitivas y el declive de la rentabilidad a finales del siglo XIX ratificaban la afirmación de Smith de que las expansiones económicas están limitadas por el marco institucional particular en el que están insertas, el resultado de la lucha competitiva en Alemania y en Estados Unidos confirmó la afirmación de Marx de que la concentración y la centralización del capital destruirían el viejo marco institucional y crearían otro con mayor potencial de crecimiento. Aunque los marxistas permanecieron durante mucho tiempo obsesionados por el modelo alemán y el capitalismo monopolista de Estado, fue en Estados Unidos donde la integración vertical creó el tipo de organización empresarial y de división técnica del trabajo que Marx había teorizado en *El capital,* como corroborraría el «descubrimiento» por Tronti de Marx en Detroit comentado en el capítulo 1.

El largo declive de finales del siglo XX parece estar confirmando en cambio las previsiones de Smith, no sólo desde el punto de vista de sus causas (sobreacumulación dentro de un marco institucional particular), sino también de su resultado: un resurgimiento de formas empresariales más descentralizadas, que se apoyan mucho más en la división social del trabajo entre distintas unidades de producción que en la división técnica del trabajo en el seno de cada unidad. Ya a finales de la década de 1960 Peter Drucker preveía que el dominio de grandes corporaciones estadounidenses como General Motors y U.S. Steel terminaría en una era de «turbulencia» comparable a la del medio siglo que precedió a la Primera Guerra Mundial. Como indica Paul Krugman, el presagio de Drucker resultó profético[30].

---

[29] Alfred Chandler, *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism,* cit.; G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance*, cit., pp. 121-130 [*Caos y orden en el sistema-mundo moderno,* cit., pp. 128-136].

[30] Peter Drucker, *The Age of Discontinuity,* Nueva York, Harper & Row, 1969; P. Krugman, «Age of Anxiety», *The New York Times*, 28 de noviembre de 2005.

En la década de 1980 la crisis de las corporaciones verticalmente integradas y burocráticamente gestionadas era ya un hecho. Manuel Castells y Alejandro Portes escribían: «La gran empresa, con su estructura nacional vertical y su separación de funciones entre el personal directivo y la línea de montaje, ya no parece la última fase de una evolución necesaria hacia la gestión industrial racionalizada. Redes de actividades económicas, redes de empresas y grupos coordinados de trabajadores parecen estar dando lugar a un fructífero modelo emergente de producción y distribución». De manera parecida, Michael Piore y Charles Sable argumentaban que el triunfo de la producción en masa, a cargo de corporaciones gigantes burocráticamente gestionadas, sobre la «especialización flexible» de la producción artesanal de pequeños lotes, llevada a cabo en unidades de pequeño y medio tamaño coordinadas por las relaciones de mercado, nunca fue completa ni irreversible[31].

Como ha subrayado Bennett Harrison, se ha exagerado mucho la imagen de la gran corporación como «algo parecido a un dinosaurio, cada vez menos capaz de competir en un mundo "postindustrial" caracterizado por una demanda de consumo que fluctúa sin cesar, una competencia internacional exacerbada y la necesidad de formas más "flexibles" de trabajo y de interacción entre las empresas». Más que desvanecerse, «el poder económico concentrado está cambiando de aspecto, a medida en que las grandes empresas crean todo tipo de alianzas, acuerdos financieros y tecnológicos a corto y a largo plazo, entre sí, con los gobiernos de todos los niveles y con legiones de firmas generalmente (aunque no siempre) más pequeñas que operan como abastecedores y subcontratistas». En esta evolución recortan has-

---

[31] Manuel Castells y Alejandro Portes, «World Underneath. The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy», en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries,* Baltimore (MD), The Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 29-30; Michael J. Piore y Charles F. Sabel, *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity,* Nueva York, Basic Books, 1984, pp. 4-5, 15, 19-20. Afirmaciones de ese tenor han resucitado el interés por la idea de Alfred Marshall de los «distritos industriales» como foco de «economías externas» (externas a las unidades empresariales individuales) que permitirían a las pequeñas empresas sobrevivir y prosperar sin necesidad de explotar las «economías internas» de escala y ámbito al alcance de las grandes empresas. Véanse Alfred Marshall, *Industry and Trade,* Londres, Macmillan, 1919, pp. 283-288; Giacomo Becattini, «The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion», en F. Pyke, G. Becattini y W. Senenberger (eds.), *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy,* Ginebra, International Institute for Labor Studies, 1990; Sebastiano Brusco, «Small Firms and Industrial Districts. The Experience of Italy», en D. Keeble and F. Weever (eds.), *New Firms and Regional Development,* Londres, Croom Helm, 1986. Sin embargo, como se deduce de lo expuesto en el capítulo 2, bajo la idea de Marshall se ocultaba inadvertido el escepticismo de Smith con respecto a las ventajas competitivas de la empresa corporativa, debido a la inevitable «negligencia y profusión» de directivos, a su falta de flexibilidad para adaptarse a las condiciones locales y a los efectos perniciosos de la división técnica del trabajo sobre la calidad de la fuerza de trabajo.

ta el hueso los empleos permanentes («centrales») y desplazan a tantos de los contingentes («periféricos») como pueden al borde exterior de sus redes, a menudo en distinto lugar geográfico. Las propias grandes corporaciones han recurrido a la subcontratación para descentralizar la producción fuera de sus dominios organizativos, manteniendo tanto control como les era posible sobre los mercados y los recursos tecnológicos y financieros[32].

Aun dando por supuesto todo esto, no se debería subestimar la importancia histórica mundial del cambio por dos razones cuando menos. En primer lugar, este cambio muestra cuánto dependían las ventajas competitivas de las corporaciones verticalmente integradas y burocráticamente gestionadas de dos circunstancias históricas particulares: la segmentación del mercado mundial durante la primera mitad del siglo XX, por un lado, y la dotación de recursos espaciales y naturales de la economía nacional estadounidense, de tamaño continental, por otro. Estas ventajas eran muy considerables mientras el número y la diversidad de tales corporaciones eran pequeños y el comercio resultaba un pobre sustituto de la inversión directa como forma de penetrar en los mercados nacionales y coloniales del mundo relativamente protegidos. Pero tan pronto como la hegemonía estadounidense promovió la reunificación del mercado mundial, y el número y la diversidad de las grandes corporaciones empresariales se multiplicó a escala mundial, las ventajas de la integración vertical y la gestión burocrática comenzaron a desvanecerse, mientras que las ventajas de la división social del trabajo informalmente coordinado que ponían de relieve Smith y Marshall crecieron en la misma medida. El resultado no es un regreso al capitalismo familiar del siglo XIX, sino una gran variedad de formas híbridas de empresas corporativas y no corporativas, pero que difieren todas ellas radicalmente de la forma de organización empresarial dominante durante el siglo XX.

En segundo lugar, la estrategia de las grandes empresas de convertir las ventajas de las pequeñas en un instrumento para la consolidación y expansión de su propio poder ha quedado en evidencia en todas partes; pero en ninguna ha dado lugar esa estrategia a un crecimiento económico tan rápido y generalizado como en Asia oriental. Como veremos en la Tercera Parte de este libro, este resultado, que está en la raíz del desplazamiento del poder económico a Asia oriental, puede atribuirse a la hibridación de su tradición de desarrollo no capitalista basado en el mercado con la tradición occidental de desarrollo capitalista. En Estados Unidos, en cambio, el resultado de la estrategia en cuestión ha sido muy diferente, profundizando más que resolviendo la crisis de las corporaciones industriales antes dominantes.

---

[32] Bennett Harrison, *Lean and Mean. The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility,* Nueva York, Basic Books, 1994, pp. 8-12.

La manifestación más espectacular de esta profundización de la crisis ha sido el desplazamiento de General Motors por Wal-Mart como «modelo empresarial» de la nación. En la década de 1950 General Motors era la mayor corporación estadounidense y sus ingresos suponían el 3 por 100 del PIB estadounidense. Hoy día Wal-Mart ha ocupado ese lugar con una mano de obra de 1,5 millones de trabajadores e ingresos que alcanzan el 2,3 por 100 del PIB estadounidense. Pero ambos modelos difieren esencialmente. General Motors era una corporación industrial verticalmente integrada, que establecía instalaciones de producción en todo el mundo pero permanecía profundamente enraizada en la economía estadounidense, donde se fabricaban y vendían la mayor parte de sus productos. Wal-Mart, en cambio, es ante todo un intermediario comercial entre subcontratistas extranjeros (en su mayoría asiáticos), que fabrican la mayoría de sus productos, y los consumidores estadounidenses, que compran la mayor parte de ellos. El cambio de guardia entre esas dos corporaciones como modelo de la empresa estadounidense se puede entender así como símbolo y medida de la transformación de Estados Unidos, de una nación de productores en una nación cuyo papel como intermediario financiero global le permite, parafraseando a Halford John Mackinder, «participar en la actividad del cerebro y los músculos de otros países».

Como insisten los apologistas del nuevo modelo de empresa estadounidense, Wal-Mart viene explotando de forma muy innovadora las fuentes de oferta más baratas y las técnicas más eficientes de obtención y distribución, lo que le ha permitido ofrecer a sus aproximadamente veinte millones de clientes diarios una gran variedad de productos a bajo precio y realizar una contribución significativa al alza de la productividad estadounidense desde la década de 1990. Pero como argumentan los detractores del nuevo modelo, Wal-Mart es también un líder empresarial, no sólo por sus bajos precios y su mayor productividad, sino también y especialmente por la redistribución de las rentas del trabajo en beneficio del capital y la transformación de los trabajadores, parafraseando a Marx, en «monstruos deformes» y mercancías prescindibles. Aprovechando su posición como la mayor empresa minorista de la historia –escribe Barry Lynn– Wal-Mart ha reducido los salarios y prestaciones complementarias no sólo en la venta al público sino también en la fabricación y el transporte de mercancías. «Wal-Mart y un creciente número de las firmas dominantes hoy día [...] están decididas [...] a reducir los salarios y otras retribuciones de millones de personas y empresas más pequeñas que fabrican, cultivan o crían lo que ellas venden, a hundir líneas enteras de producción en nombre de la eficiencia». Paul Krugman, informando sobre el trato brutal que da Wal-Mart a sus propios empleados, comenta: «En otro tiempo, una empresa que tratara tan mal a sus trabajadores se habría convertido en un blanco prioritario para los organizadores sindicales». Actualmente, en cambio, a patronos como Wal-Mart «no les preo-

cupa que los trabajadores indignados respondan a su guerra contra los salarios formando sindicatos, porque saben que los funcionarios del gobierno, que se supone que deberían proteger los derechos de los trabajadores, harán cuanto puedan para hacer prevaler los privilegios de quienes recortan los salarios»[33].

En resumen, el ascenso de Wal-Mart y sus estrategias antiobreras constituyen manifestaciones tanto de la crisis de las corporaciones industriales antes dominantes como de la contrarrevolución monetarista que ha facilitado la financiarización del capital estadounidense. Wal-Mart no creó esas circunstancias, pero al aprovecharse de ellas se ha convertido en un agente activo de su consolidación. En otras palabras, al contribuir a la recuperación de la rentabilidad a expensas de los trabajadores ha fortalecido la posición de Estados Unidos en la cámara de compensación financiera del mundo, permitiendo así que una creciente e influyente minoría de la población estadounidense participe en la actividad de los cerebros y los músculos de otros países sin tener que utilizar los suyos.

[33] J. Madrick, «Wal-Mart and Productivity», *The New York Times,* 2 de septiembre de 2004; Barry Lynn, «The Case for Breaking Up Wal-Mart», *Harper's Magazine,* 6 de octubre de 2006.