

## **Crisis, estancamiento y reestructuración de la economía capitalista**

UGO PIPITONE

### INTRODUCCIÓN

Desde mediados de la presente década el sistema capitalista mundial vive una crisis de gran intensidad, cuyos embates muestran día tras día las fisuras y las debilidades de una estructura que hasta hace pocos años parecía tener una gran solidez interna. La crisis actual constituye el anuncio del decaimiento de ciertas modalidades del desarrollo capitalista reciente y apunta hacia una reestructuración de gran significación histórica en los caracteres socioeconómicos del capitalismo.

La sociedad capitalista que sale de la segunda guerra mundial supo garantizar su estabilidad interna gracias a cinco circunstancias principales: elevados ritmos de desarrollo industrial; relativa paz social en el frente de la clase obrera de los principales países capitalistas; disponibilidad de materias primas baratas en el mercado internacional; fortalecimiento del papel regulador y anticíclico de las políticas estatales; ensanchamiento del peso y del papel social de las clases medias como factor de estabilización social. Es obvio que sobre todo las primeras cuatro circunstancias muestran desde hace algunos años una pérdida significativa en su capacidad de operar con la misma intensidad con la que actuaron por treinta años. Como resultado de ello, el sistema capitalista a escala mundial ha entrado en una nueva etapa de desarrollo. Una nueva etapa que se anuncia con la crisis económica más grave en cuarenta años. El gran dinamismo de la posguerra se ha interrumpido abruptamente poniendo al descubierto las contradicciones sociales, económicas y políticas que los elevados ritmos de desarrollo habían adormecido —pero sólo adormecido.

La crisis actual no es una normal recesión de tipo cíclico: es una crisis general que muestra cómo los instrumentos y las condiciones que hicieron posible treinta años de desarrollo acelerado ya no garantizan ni una

situación de relativa paz social en los principales países capitalistas, ni los necesarios ritmos de acumulación.

Pero no se trata sólo de esto. La crisis ha puesto al descubierto y ha acelerado la descomposición del papel hegemónico de los Estados Unidos en la economía internacional. El sistema capitalista mundial tenía en los Estados Unidos el principal garante de su propia estabilidad interna y con el progresivo debilitamiento del poder político-económico estadounidense el sistema capitalista va perdiendo a escala mundial los factores de homogeneidad que lo caracterizaron hasta hace pocos años. Se fortalecen los elementos de antagonismo entre los principales polos capitalistas del mundo, el sistema monetario internacional entra en una crisis que lo desarticula casi totalmente, se acentúan las tendencias proteccionistas, etcétera.

Tanto en el plano interno como en el plano internacional, el capitalismo muestra que las recetas del pasado ya no sirven para la solución de los problemas del presente. Hemos entrado en una fase de transición.

Después de la gran crisis de los años treinta el capitalismo supo reabsorber sus contradicciones internas, en primer lugar fortaleciendo las tendencias hacia un mayor control de la producción social por parte de los monopolios, y en segundo lugar impulsando una política y una presencia siempre más activa del Estado en la sociedad y en la economía. La crisis presente muestra —medio siglo después— la insuficiencia de estas respuestas. Se impone un nuevo salto en la organización socio-económica y política del capitalismo. El problema es: ¿hacia dónde?

Aunque la respuesta a esta pregunta requeriría de un desarrollo analítico mucho más importante del que podemos articular aquí, vale la pena sin embargo notar la *línea general* del tipo de desarrollo capitalista que en estos años se está fraguando. Parece haber suficientes indicadores para afirmar que nos estamos moviendo hacia una poderosa aceleración del proceso de centralización entre las grandes concentraciones industriales y el Estado. Y, por otro lado, esta centralización parece articularse con un proyecto (aún no totalmente explícito, pero suficientemente claro) de control siempre más estricto sobre los determinantes sociales del proceso de acumulación capitalista. Un Estado cada vez más presente en las empresas y empresas cada vez más presentes en el Estado: esto significa un progresivo *vaciamiento* de las formas liberales con que se ha manifestado hasta la fecha la democracia burguesa y la hegemonía política de esta clase.

La actitud que las clases dominantes de los principales países capitalistas toman frente a la crisis indica una línea de evolución del capitalismo caracterizada por el control progresivamente más estricto de la producción social y por el carácter siempre más absorbente y autoritario de la presencia del Estado en la sociedad.

Objeto del presente artículo es describir las raíces socioeconómicas de la crisis actual y plantear las razones que traban, desde 1976, una

recuperación autosostenida del desarrollo capitalista. El reajuste dinámico y contradictorio de las estructuras productivas y sociales del capitalismo en la fase actual, es el terreno que prepara el futuro del capitalismo. Y por esto el estudio del *ahora* del capitalismo reviste una importancia especial para el carácter de transición de la fase actual.

Con la crisis económica internacional de 1974-75, la más grave desde los años 30, se inicia un nuevo período en el desarrollo de las economías capitalistas. En el curso de pocos años se han manifestado un conjunto de fenómenos económicos extraordinarios: desde comienzos de los años 50, el derrumbe del desarrollo acelerado que caracterizó las economías capitalistas industrializadas y luego un período de semiestancamiento con la persistencia de altos niveles de desempleo y la incapacidad manifiesta de las inversiones privadas para promover una recuperación sostenida de dichas economías. Para explicar todo esto es necesario ir atrás en el tiempo y considerar las modalidades recientes del desarrollo capitalista.

De 1960 en adelante, el desarrollo económico se realizó simultáneamente al crecimiento de la presión obrera y de amplios sectores populares (empleados públicos, estudiantes, etcétera) en las principales economías capitalistas industrializadas. Esta presión supo imponer no solamente mejoras salariales sino que, además, obligó a las clases dominantes de los distintos países a ir adecuando sus opciones económicas y sus estrategias políticas a las necesidades crecientes expresadas por amplios sectores populares. En todos los países capitalistas avanzados, la historia de los últimos treinta años es la historia del peso progresivamente mayor de las razones de estabilidad social como condicionamiento y límite a las razones del desarrollo ligadas a la productividad del capital y a su rentabilidad. Pero, a pesar de que en la orientación del desarrollo económico fue aumentando el peso relativo de las razones sociales frente a las razones de rentabilidad del capital, los procesos de acumulación se dieron con una continuidad e intensidad que tiene muy pocos antecedentes en todo el curso histórico del capitalismo. 1950 y 1960 fueron los años de la difusión de los consumos masivos (sobre todo de la producción automovilística y de los aparatos eléctricos y electrónicos para uso privado), los años de la tercera revolución industrial y de la difusión de los modernos sistemas productivos automatizados. La expansión de los mercados internos, la constitución de unidades productivas más eficientes con niveles más altos de productividad y un flujo casi constante de importantes innovaciones tecnológicas, sostuvieron un proceso de desarrollo acelerado. La segura hegemonía norteamericana en la economía y el comercio internacional promovió además un fuerte desarrollo de exportaciones e importaciones, lo que se constituyó pronto en un estímulo poderoso para la acumulación en las áreas industrializadas.

Sin embargo, y sobre todo a partir de la segunda mitad de los años 60, empezaron a manifestarse factores de debilitamiento del desarrollo sostenido, factores ligados al carácter progresivamente menos innovador

de las nuevas adquisiciones tecnológicas, al excesivo crecimiento de los sectores productores de bienes capitales respecto a la expansión de los mercados utilizadores, a la excesiva transferencia de recursos hacia sectores menos productivos o improductivos, a las pérdidas de rentabilidad del capital debidas a formas de gigantismo industrial que imponían la existencia permanente de cuotas crecientes de capacidad productiva no utilizada. Aunque el desarrollo de los principales países capitalistas se sostuvo, los factores mencionados comenzaron a debilitar internamente su solidez y sus capacidades dinámicas proyectadas en el futuro. Los sistemas económicos industrializados fueron perdiendo así, paulatinamente, su capacidad de responder con una aceleración del desarrollo al aumento de la presión económica y social procedente de la clase obrera y de los sectores populares de los diversos países. Con el decaimiento progresivo de la capacidad dinámica de las empresas (sobre todo de las grandes empresas), los estados se vieron obligados a fortalecer sus políticas de sostén a la demanda y a reducir ulteriormente su presión fiscal sobre las mismas empresas, resultando un agravamiento de las tensiones inflacionistas y un aumento de la presión en las estructuras financieras de los países.

A mediados de los años 70, por la acumulación de contradicciones internas y por la acción de factores *exógenos* desestabilizadores (como la suspensión de la convertibilidad áurea del dólar, los cambios flotantes subsiguientes, los nuevos precios del petróleo, etcétera), ya no fue posible para las burguesías nacionales responder a la presión obrera con un salto hacia adelante. Dado que la burguesía no pudo encontrar en sí misma la fuerza necesaria para *relanzar* las economías, y no pudo acudir en apoyo de los estados ya muy debilitados financieramente, no quedó más alternativa que la crisis: el bloqueo violento del proceso de crecimiento, la suspensión de los proyectos de inversión y la creación de una gran masa de desempleados. Con la crisis, las burguesías crearon las condiciones generales por medio de las cuales reafirmarían su hegemonía social, su centralidad económica y su poderío político. Sin embargo, en general, la recesión duró sólo un año y medio: los riesgos de activación de procesos sociales incontrolables y la necesidad de defender la solidez de muchas empresas de grandes dimensiones en condiciones críticas, aconsejaron a la mayoría de los países capitalistas la reactivación del desarrollo económico entre la segunda mitad de 1975 y la primera mitad de 1976. Sin embargo, y aquí está el otro elemento de originalidad de la situación presente, la recuperación no se dio sino en una medida muy reducida. Desde 1976 hasta 1978, las economías de los principales países capitalistas han seguido caracterizándose por altos niveles de desempleo y por un sustancial estancamiento de las inversiones industriales privadas.

Las economías permanecen semiestancadas, mientras día tras día se abre camino la hipótesis de que, al igual que después de la crisis de 1929,

un largo período de estancamiento espera a las economías industrializadas.

En las páginas siguientes vamos a tratar de ordenar y desarrollar las consideraciones anteriores, aportando, adonde sea necesario, algunas evidencias estadísticas.

## 1. LA LENTA PREPARACIÓN DE LA CRISIS

Aunque la causa inmediata de la crisis de 1974-1975 —el aumento en el precio mundial del petróleo— contribuya a dar una apariencia accidental a la misma, ésta ha sido el resultado, lentamente madurado, de los mecanismos y de las características principales subyacentes a la *onda larga* del desarrollo de esta posguerra. El desarrollo que había empezado con ritmos acelerados a comienzos de los años 50, fue perdiendo de modo progresivo sus aspectos más sobresalientes de dinamismo, sobre todo en la segunda mitad de los años 60, siendo por tanto necesario que los gobiernos asumieran funciones y tareas destinadas a proporcionar soportes a una maquinaria que mostraba “perder golpes” con creciente frecuencia. El resultado ha sido estimular el nivel general de la actividad económica pero también aumentar las fuerzas inflacionistas.

A un periodista norteamericano que insistía en que el presidente francés Giscard d'Estaing reconociera el aumento del precio del petróleo como causa principal de la crisis, este último respondió: “Yo pienso que la economía mundial ha sido profundamente perturbada por los desórdenes financieros y monetarios de los 60, antes de los aumentos del petróleo. Hemos vivido en una época de inflación y hemos permitido un desarrollo anormalmente elevado, que fue inflacionario en todas partes: en Japón, Europa occidental y Francia”.<sup>1</sup> Giscard tenía razón, el petróleo no fue sino el elemento activador de *procesos críticos* mucho más profundos en los países industrializados. Si miramos al conjunto de estos países, estos procesos críticos parecen tener algunos importantes elementos comunes, cuya acción fue debilitando progresivamente la solidez de las economías capitalistas avanzadas. Estos elementos pueden agruparse así:

- a] pérdida progresiva de productividad desde los años 60;
- b] aumentos salariales y fortalecimiento de las luchas obreras desde fines de los años 60;
- c] déficits públicos e inflación;
- d] crisis energética.

Consideremos con algún detalle estos cuatro elementos:

<sup>1</sup> *Business Week*, junio 9, 1975, p. 77.

a] *Tendencias de la productividad*. A partir de los años 50, y sobre todo de los 60, un fuerte dinamismo en las inversiones caracterizó al conjunto de los países con mayor grado de industrialización. Considerando a Estados Unidos, Francia, Alemania Occidental, Inglaterra e Italia, tenemos que en el conjunto de estos países las inversiones fijas brutas representaban en promedio el 17% del PNB en 1950, el 20% en 1960 y el 22% en 1970.<sup>2</sup> En los principales países capitalistas las tasas medias anuales de crecimiento de las inversiones fijas fueron, en el curso de los años 60, notablemente superiores a las tasas de aumento de los respectivos Productos Internos Brutos.

En Francia, entre 1957 y 1973, el ritmo anual de crecimiento de la productividad del trabajo en las empresas no agrícolas fue relativamente constante. Simultáneamente, el capital fijo registró ritmos crecientes año tras año, mientras la productividad del capital mostró tasas muy débiles: como resultado de lo anterior, la productividad total fue debilitándose progresivamente.<sup>3</sup>

En Holanda, las inversiones en el conjunto de las empresas aumentaron entre 1960 y 1973 con una tasa media anual del 5.7%; en ese mismo lapso la relación capital/trabajo en los nuevos equipos pasó de 20 mil a más de 40 mil coronas (a precios constantes). En el mismo período, la cuota de reemplazo de equipos en la inversión bruta pasó del 22% al 50%, y la edad media de los equipos más antiguos todavía en actividad se redujo de 45 años en 1959 a 18 años en 1973.<sup>4</sup> El mantenimiento de niveles de productividad que permitieran evitar la reducción de la tasa de ganancia, hizo necesario un proceso de acumulación acelerado con un gran aumento de coeficiente de capital y una reducción progresiva de la edad media de los equipos en actividad. El intento de mantener e incrementar ciertos niveles de competitividad tanto nacional como internacional, fortaleció de manera poderosa las tendencias hacia la sobreacumulación, especialmente en el sector productor de bienes de capital. Cuanto más fuerte es la carrera hacia mayores niveles de productividad, tanto más corto será el plazo dentro del cual el uso de un cierto equipo será considerado económicamente productivo. Pero una renovación a ritmos acelerados de los equipos implica, en primer lugar, un fuerte aumento en la carga financiera de las empresas y requiere, en segundo lugar, que la demanda se expanda a ritmos constantes para que sea posible recuperar con el uso más intensivo de los equipos lo que se pierde con su reemplazo más rápido. Apenas la demanda dejó de tirar con una cierta fuerza, la sobreacumulación, hasta ahí latente, se mani-

<sup>2</sup> Cálculos sobre datos de Eurostat, *National Accounts*, 1976 y A. Maddison, *Crecimiento económico de occidente*, México 1966.

<sup>3</sup> C. Sautter, "Investissement et emploi dans une hypothèse de croissance ralentie", en INSEE, *Economie et Politique*, octubre, 1977, p. 5.

<sup>4</sup> H. Den Hartog, H. S. Tjan, "Investments, wages, prices and demand for labour" en *Reprint Series*, Central Planbureau, Gravenhage, 1976.

festó de manera explícita poniendo una traba poderosa a la continuación, con los ritmos del pasado, del proceso acumulativo.

En los Estados Unidos, la existencia de un exceso de capacidad productiva empieza a manifestarse con fuerza desde mediados de los años 60, lo cual desde 1968 es paralelo a una constante reducción de la cuota de la capacidad productiva utilizada. Simultáneamente la cuota de las ganancias en el ingreso nacional muestra una tendencia acentuada a la contracción desde 1965, tendencia que la Nueva Política Económica (NEP) nixoniana, entre 1971 y 1974, sólo pudo congelar sin revertir.

En síntesis: en los años 60 y comienzo de los 70, se registran en todos los países capitalistas importantes, claras señas de debilitamiento de los índices de rentabilidad y, sin embargo, las inversiones (alimentadas tanto por los gastos públicos como por la inflación) siguen creciendo con ritmos elevados.

Si al Producto Interno Bruto de un país restamos la cantidad de capital que se ha gastado en el curso del año para producir aquel producto, y restamos también las retribuciones percibidas por el conjunto de los trabajadores dependientes, tendremos un indicador aproximado de algo que los economistas clásicos habrían llamado "producto neto" y que nosotros podemos llamar valor añadido. Si dividimos este último valor con el PIB mismo, tendremos entonces un valor que expresará la *fuerza* del PIB para generar nuevo valor, algo que podemos llamar *rentabilidad nacional bruta*, o sea:

$$r = [P - (K + L)]/P$$

donde, r: rentabilidad nacional bruta

P: Producto Interno Bruto (a los precios de mercado)

K: Consumo de capital fijo

L: Retribuciones del trabajo dependiente.

Se ha calculado el valor de r para las principales economías capitalistas, midiendo los PIB en las respectivas monedas nacionales y a precios corrientes.

	1960	1965	1970	1973
	PORCENTAJES			
Estados Unidos .....	30.2	31.8	26.3	27.5
Alemania Occidental .....	44.3	39.8	37.1	34.3
Francia .....	45.3	42.1	40.3	39.0
Inglaterra .....	32.2	31.7	31.1	28.9
Italia .....	49.5	45.2	43.0	38.2
Japón .....	48.5	42.8	42.9	38.1

FUENTE: Elaboraciones con base en datos del Statistical Office of the European Communities (Eurostat), publicados en el *National Accounts*, 1960-75.

Estos datos muestran una tendencia generalizada a la baja desde el comienzo de los años 60. Refiriéndose los datos a las economías en su totalidad, no es posible saber qué parte de esta tendencia a la baja de la rentabilidad nacional bruta tenga que imputarse a la pérdida progresiva de dinamismo en la productividad industrial y qué parte a los cambios en la composición sectorial del producto social que favorece a los sectores (como *servicios* y administración pública) cuya relación valor añadido/producto es inferior respecto a la relación media del sector industrial. Pero, aun sin disponer de datos específicos, no parece excesivamente atrevido sostener que el debilitamiento progresivo de *r* es el resultado de las dos circunstancias apenas citadas: i] debilitamiento en los progresos de la productividad industrial y ii] crecimiento del *peso específico* de sectores que (si bien esenciales para el funcionamiento socio-técnico y político de las sociedades capitalistas industrializadas) se caracterizan por una relación valor añadido/producto más baja que la media del sector manufacturero.

b] *Salarios y luchas obreras*. En los mayores países capitalistas, desde 1950 hasta 1973 las tasas de desempleo muestran una tendencia casi constante hacia la baja. En lo concreto esto ha significado una pérdida de fuerza en el principal instrumento económico capaz de asegurar un adecuado control sobre la dinámica salarial y la "disciplina obrera". El costo del trabajo por unidad de producto muestra en Italia una tendencia clara al aumento en el curso de los años 60; el costo de la hora de trabajo asalariado aumenta en Francia en todos los años 50 mostrando una aceleración en la década siguiente; en Japón y Alemania Occidental los costos unitarios del trabajo muestran significativos crecimientos a partir de fines de los años 60, tendencia que sólo será interrumpida en 1974-1975 con la recesión. En Alemania Occidental en especial, si se consideran los tres períodos: 1951-1957, 1958-1965 y 1966-1974, en cada uno de ellos el costo salarial de la hora de trabajo se acrecentó con un ritmo medio creciente respecto a los períodos anteriores, respectivamente de: 8.1, 9.4 y 10.5%.<sup>5</sup>

En las principales economías europeas y en Japón, el período de mayor dinamismo salarial se ubica entre 1969 y 1972, período en que las luchas obreras alcanzan niveles de gran agudeza, estimulando una gran oleada de agitaciones sociales. Las huelgas y agitaciones se desarrollan sobre todo fuera de los tradicionales instrumentos sindicales y canales de representación política. Vuelven a aparecer formas casi olvidadas de lucha obrera: huelgas a "gato salvaje", sabotaje, reducción voluntaria de los ritmos de trabajo, interrupciones imprevistas y coordinadas de seccio-

<sup>5</sup> W. Müller-Jentsch, H. Sperling, "Sviluppo economico, conflitti di lavoro e relazioni industriali nella Repubblica Federale Tedesca", en Crouch, Pizzorno, *Conflitti in Europa: Lotte di classe sindacati e Stato dopo il '68*. Milán, 1977, p. 269.



nes de una misma fábrica con el objetivo de acarrear el máximo daño a la empresa con la menor pérdida de salario para los trabajadores. En esta imponente reanudación de la iniciativa obrera surgen (o resurgen) estructuras de organización de base de las luchas, desde los "comités de empresa" en Italia hasta los *shop stewards* en Inglaterra.

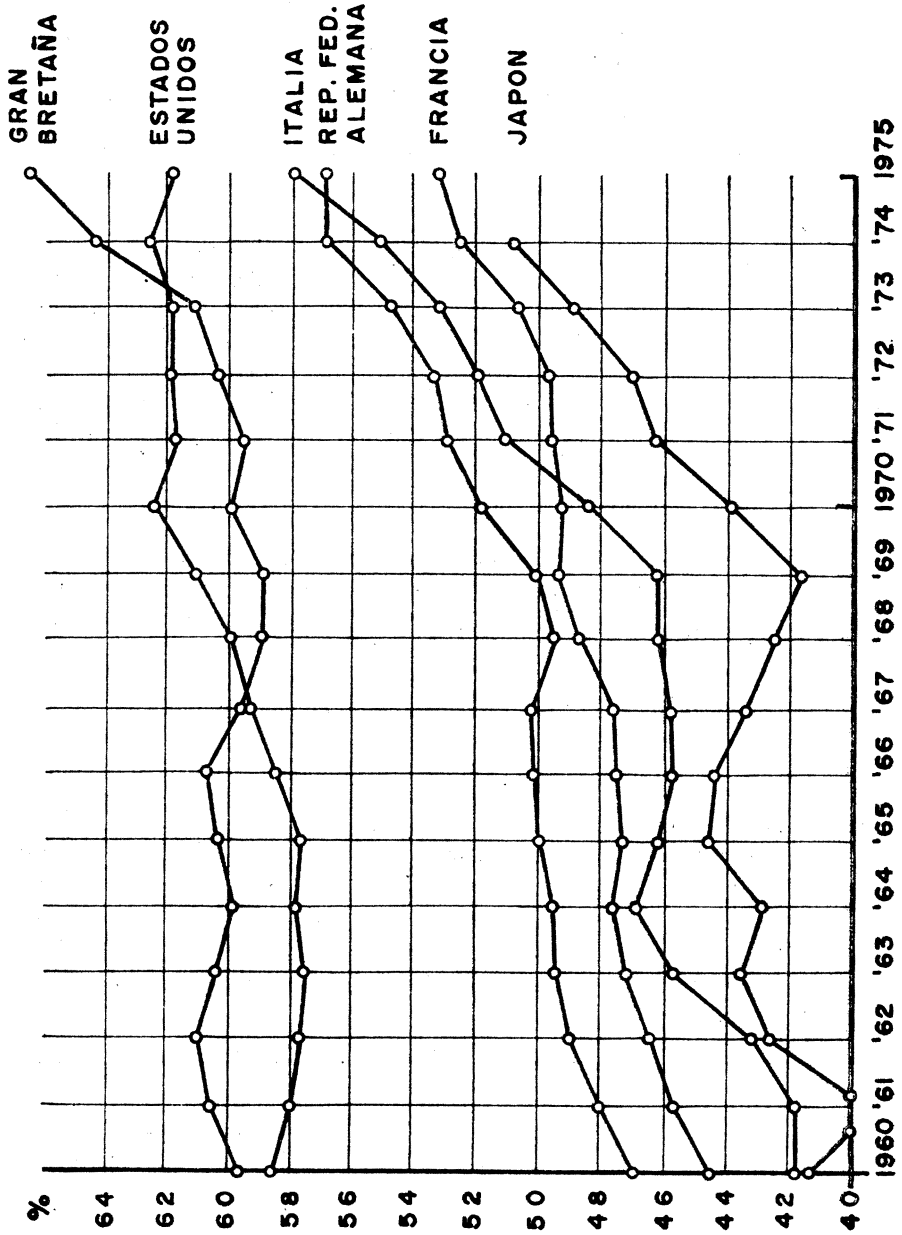
Como resultado de lo anterior, a partir de fines de los años 60 en todos los países capitalistas industrializados (con la única excepción de los Estados Unidos), la cuota de los ingresos del trabajo dependiente en relación al PIB registra avances de mucha importancia, como surge de la gráfica que se incluye en la página siguiente.

En conclusión: la reducción de las tasas de desempleo que caracterizó los años de la posguerra, estuvo en la base del fortalecimiento de la posición contractual de amplios sectores de trabajadores, lo que, asociado con la progresiva pérdida de productividad en los años 60, produjo fuertes tendencias al aumento del costo unitario del trabajo (o sea del costo de trabajo por unidad de producto) y una significativa redistribución del PIB a favor de los trabajadores. Los dos fenómenos no podían dejar de operar negativamente sobre el dinamismo de las mayores economías industrializadas.

c] *Déficits públicos e inflación.* Como resultado de un conjunto de elementos propios de las modalidades del desarrollo capitalista en las últimas tres décadas, los Estados han manifestado la tendencia a aumentar sus gastos con mayor rapidez respecto al aumento de sus entradas. Los gastos de los gobiernos de los países industrializados aumentaron con ritmos sostenidos en las últimas décadas como resultado de dos circunstancias generales. En primer lugar por el fortalecimiento de las políticas de pleno empleo, el aumento del empleo público y la mayor presencia pública en los sectores de la asistencia sanitaria y social, instrucción, etcétera. En segundo lugar por el esfuerzo público de favorecer el desarrollo de las grandes empresas, lo que ha significado en general la financiación de institutos de investigación tecnológica, infraestructuras de transporte y comunicación, etcétera. Las cuotas medias de las necesidades de financiación del sector público en relación al PNB/PIB han mostrado una tendencia significativa hacia el aumento en los principales países capitalistas:

	1960-69	1970-73	1974-75
	PORCENTAJES		
Estados Unidos .....	2.1	3.0	4.6
Japón .....	5.5	8.3	11.9
Alemania Occidental ....	1.4	2.5	4.3
Inglaterra .....	3.0	3.2	9.6

FUENTE: OCDE, *Perspectives Économiques*, 22, Dic. 1977.



Pero si es cierto que los gastos del Estado han funcionado como “soporte externo” de las economías capitalistas avanzadas, también es cierto que, sobre todo en la última década, la misma expansión del sector público se ha convertido en una traba cada vez más importante para el desarrollo del sector privado. En primer lugar, las necesidades de financiación de los gobiernos tienden a dejar cuotas decrecientes del crédito nacional a disposición del sector privado. En segundo lugar, la financiación de los gastos crecientes —considerando los límites que pone una recaudación fiscal que no quiere tener efectos cíclicos recesivos— ha promovido el recurso siempre más consistente a la creación de moneda, con las presiones inflacionistas consiguientes.

Entre 1970 y 1973 las tasas de aumento de la base monetaria fueron regularmente (y sensiblemente) superiores a las tasas de crecimiento del PIB (a precios corrientes). En Italia la base monetaria pasó de 500 mil millones de liras en 1966 a 12.000 millones en 1976. Pero lo más importante, para tener una medida del empujón inflacionista dado por el crecimiento del gasto público, es considerar que mientras en 1966 cerca del 26% de las necesidades financieras del sector público eran cubiertas con la creación de moneda, en 1976 este porcentaje llegaba a más del 80%.<sup>6</sup> Notemos que si bien es cierto que el aumento de la oferta de moneda es un poderoso activador de procesos inflacionarios, como obsesivamente repiten M. Friedman y sus seguidores nuevos y antiguos, no es menos cierto que son los procesos inflacionarios subyacentes en los mecanismos fundamentales del capitalismo monopolista, los que imponen, para evitar el bloqueo del desarrollo, aumentos continuos en la oferta de dinero.

d] *El precio del petróleo.* La sincronización de los ciclos económicos entre los principales países capitalistas del mundo (lo que significó que en 1972-1973 las principales economías capitalistas estuvieran conjuntamente en una fase de desarrollo sostenido) contribuyó en gran medida a la explosión internacional en el precio de los principales productos básicos. Insertándose en una situación general de fuerte dinamismo en los precios de las materias primas, el precio del petróleo se multiplicó por cuatro entre fines de 1973 y comienzos de 1974.

El surplus en cuenta corriente de la balanza de pagos conjunta de los mayores países exportadores de petróleo pasó de 5.600 millones de dólares en 1973 a la cifra enorme de 70.000 millones en 1974.<sup>7</sup> En el

<sup>6</sup> *Mundo Economico, Mosaico economico*, Milán, 1978, p. 22.

<sup>7</sup> *International Financial Statistics*. Mientras entre 1966 y 1973, para el conjunto de los países industrializados, la relación entre reservas monetarias e importaciones se mantuvo alrededor de un valor medio del 34%, en 1974 la relación cayó a un valor mínimo del 21%. En el solo caso de Arabia Saudita la relación era

curso de pocos meses una gran cantidad de capitales, cuya circulación entre los países industrializados alimentaba la red de los comercios recíprocos y las varias actividades productivas nacionales, fueron sustraídos a esta tarea y dirigidos hacia la compra de petróleo, con un efecto deflacionista de gran importancia, debido a la transmisión de una gran cantidad de capitales hacia un grupo de países cuyas estructuras sociales semifeudales impedían a estos recursos convertirse en una demanda internacional de productos manufacturados capaz de realimentar la máquina productiva de los países industrializados.

Reaccionando a los aumentos del precio del crudo, los países industrializados pusieron un freno al ritmo de expansión económica para reducir el volumen de las importaciones petroleras. Y por primera vez en décadas, en 1974 el consumo mundial de petróleo se redujo (-1%), frente a un aumento anual medio que había sido del 8% entre 1964 y 1973. Sólo una violenta recesión económica a escala mundial podía invertir en tan poco tiempo la tendencia al continuo crecimiento en el consumo de petróleo de parte de las economías industrializadas.

Con el fuerte aumento del precio del crudo, las debilidades estructurales acumuladas por los países capitalistas avanzados en treinta años de desarrollo acelerado, vinieron a la luz de un solo golpe y con una violencia sin antecedentes.

## 2. LA CRISIS DE 1974-1975: INFLACIÓN Y DESEMPLEO

La recesión económica mundial a mediados de los años 70 no fue una recesión cíclica normal. La cantidad de problemas en que las economías industrializadas se vieron envueltas no fueron el producto de una simple caída cíclica en la actividad económica, sino el resultado de un vasto conjunto de fenómenos y procesos en parte económicos y en parte políticos y sociales, procesos referentes a las formas y estructuras del poder en la economía internacional así como a la estructura interna de las economías industrializadas. Hoy, mirando hacia atrás y considerando los acontecimientos posteriores a 1975, la recesión de 1974-1975 se nos aparece como un momento históricamente decisivo que señala la terminación de una época de desarrollo acelerado y el comienzo de una nueva época cuyos elementos característicos no están todavía definidos en forma clara, y que sin embargo muestra cada día con más fuerza su originalidad respecto a un pasado todavía reciente.

igual al 300% en 1975, lo cual significa que en ese año las reservas monetarias eran tres veces superiores a las importaciones. Cf. I.M.F., *Annual Report 1976*, Washington, 1976, p. 40.

La crisis es la ocasión histórica buscada por las clases dirigentes de las mayores potencias capitalistas para bloquear una dinámica socio-económica que se hacía año tras año menos controlable (y orientable), y también constituye la justificación para presentar como “problemas nacionales” los problemas creados por la progresiva pérdida de dinamismo de las estructuras industriales capitalistas. Con la crisis, las clases dirigentes de los países industrializados crean las condiciones necesarias para justificar que, “para el bien de la industria nacional”, los costos de la misma sean cargados a los trabajadores, a los cuales —a fin de fortalecer las ganancias y el necesario clima de *confianza* de parte de los empresarios— se impone una menor dinámica salarial respecto a las mejoras de la productividad, menos asistencia social, menos hospitales, menos derechos sindicales y más desempleo.

Antes de pasar a la descripción de las características principales de la crisis en los mayores países capitalistas, vale la pena subrayar desde ahora dos aspectos cruciales que la caracterizaron —aspectos sobre los cuales se han desarrollado una gran cantidad de análisis y discusiones en los últimos años.

En primer lugar, a diferencia de las anteriores experiencias recesivas, sobre todo en los años 50, en la experiencia reciente los precios mostraron grandes aumentos. La reacción de los precios a la caída de la actividad económica se ha ido debilitando en el curso de todo el período posterior a la segunda guerra mundial, sin embargo, en la recesión reciente una acentuada caída en la actividad económica fue simultánea con una gran aceleración en el ritmo de la inflación. Para explicar los grandes aumentos de los precios en el período es necesario centrar la atención sobre tres circunstancias principales: i] aumento del precio de las materias primas desde mediados de 1972, lo cual implicó el ascenso repentino de los costos de la producción industrial; ii] control de precios de parte de las grandes concentraciones industriales, las cuales ejercieron con amplitud su capacidad de transferir sus aumentos de costo hacia los precios, sobre todo en el intento de absorber las pérdidas acarreadas por la demanda estancada. Las grandes empresas mostraron generalmente, en el curso de la recesión, su capacidad para recuperar por el lado de los precios lo perdido por el lado de la menor demanda y de la menor productividad<sup>8</sup> y iii] crecientes déficits presupuestarios del Estado que se financiaron con el aumento de la oferta monetaria, déficits determina-

<sup>8</sup> En referencia a la crisis de 1974-1975, N. Kaldor observa justamente: “...los precios industriales (en contraste con los precios de las materias primas) no son determinados por el mercado...sino que son ‘precios administrados’ por los costos...; se llega a ellos aplicando varios porcentajes de aumento a los costos del trabajo y de los materiales a fin de cubrir los costos generales y las ganancias. Ni los márgenes de ganancia ni los costos del trabajo en el sector industrial son especialmente reactivos a los cambios de la demanda”, N. Kaldor, “Inflation and recession in the world economy”, en *The Economic Journal*, núm. 344, diciembre, 1976, p. 705.

dos por gastos públicos en aumento y por el voluntario contenimiento de las cargas fiscales sobre las empresas.

El segundo aspecto característico de la crisis reciente, puede expresarse así: no obstante el gran aumento del desempleo en el curso de 1974-1975, los salarios reales no manifestaron aquellas reducciones que la experiencia de las recesiones anteriores podían sugerir en correspondencia a altos niveles de desempleo.

Antes de considerar con más detalle los aspectos relativos a inflación y desempleo, citemos algunos datos que permitan apreciar la fuerza y la originalidad de lo que ocurre en las economías industrializadas en 1974-1975.

En el conjunto de los países industrializados, el crecimiento del PNB se había dado entre 1960 y 1973 con ritmos constantes entre el 4 y el 6%; en 1974, por vez primera se da una situación de *crecimiento cero*, y en 1975 una tasa negativa de 1.5%.<sup>9</sup> Para evaluar las dimensiones del retroceso en la producción industrial considérese las variaciones de las tasas anuales, que aparecen en el cuadro siguiente:

	1960-71	1972	1973	1974	1975
Estados Unidos . . . .	4.4	7.9	8.4	-0.4	-8.9
Japón . . . . .	13.0	7.3	15.6	-3.1	-11.0
Alemania Occidental .	5.3	4.3	6.5	-1.8	-5.5
Francia . . . . .	5.9	7.7	7.1	2.5	-8.9
Inglaterra . . . . .	2.6	2.1	8.2	-3.5	-4.8
Italia . . . . .	6.2	4.2	9.7	4.4	-9.2

FUENTE: Datos OCDE y FMI, presentados por el GATT en *El comercio internacional en 1975-1976*, Ginebra, 1976.

Por primera vez desde fines de la guerra, se da una estrecha coincidencia cíclica entre las mayores potencias industriales, lo que reduce considerablemente la posibilidad de recurrir a las exportaciones como instrumento para amortiguar la caída de la demanda interna.

En el conjunto de los países industrializados en 1974-1975, frente al debilitamiento de la dinámica de los consumos privados se da un verdadero derrumbamiento de las inversiones industriales del sector privado. Compárese la dinámica de las inversiones en 1970-1973 con la de 1974-1975:

<sup>9</sup> I.M.F., *Annual Report 1975 y A. R. 1976*.

## INVERSIONES FIJAS BRUTAS (tasas medias anuales)

	1970-1973	1974-1975
Alemania Occidental .....	4.8	-6.4
Estados Unidos .....	4.0	-9.3
Japón .....	11.6	-6.6
Italia .....	2.3	-4.5
Inglaterra .....	2.8	-1.9
Francia .....	7.4	-1.6

FUENTE: Cálculos sobre datos Eurostat, *National Accounts*, 1976.

En los Estados Unidos, las inversiones internas brutas (evaluadas en dólares de 1972) pasaron de 207 mil millones en 1973 a 180 mil millones en 1974 y a 138 mil millones en 1975.<sup>10</sup> Las mismas tendencias se manifestaron en los mayores países capitalistas, donde en 1974-1975 las inversiones fueron el factor más débil de la demanda interna.

a] *La inflación*. En 1974-1975 en coincidencia con el más grave retroceso de la economía mundial desde fines de la última guerra, los precios registraron aumentos importantes. Por primera vez de manera tan explícita, inflación y recesión se manifestaron conjuntamente en los mayores países industrializados. Que la inflación fuera casi sinónimo de desarrollo acelerado es algo que la reflexión económica había sostenido por mucho tiempo. Sin embargo, en 1974-1975 la inflación golpeaba con gran fuerza mientras los PNB, lejos de crecer en forma acelerada, estaban bajando en términos absolutos, lo que también no tenía precedentes en esta segunda posguerra.

Considerérese el cuadro siguiente que se refiere a tasas anuales del PNB y de su deflactor en Estados Unidos:

	1929-30	1930-31	1973-74	1974-75
PNB real (precios 1958) ..	-10	-8	-2	-3
Deflactor del PNB .....	-3	-9	10	9

FUENTE: P. Temin, "Lessons for the present from the Great Depression", en *The American Economic Review*, núm. 2, mayo, 1976.

<sup>10</sup> U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, núm. 4, abril, 1976.

Mientras en 1929-1931 la baja en el PNB fue simultánea con una baja en el nivel de los precios, en la recesión reciente, mientras el PNB caía los precios registraban un sensible fortalecimiento. Sin embargo, el aumento de la inflación en una fase de recesión no es algo que se manifieste por vez primera en los años 1974-1975: en estos dos años la inflación alcanzó un nivel muy alto, simultáneamente a una fuerte caída de la producción. Pero la ruptura del modelo "clásico" según el cual la desaceleración de la actividad productiva debilita la dinámica de los precios se dio ya en el curso de los años 60, en correspondencia con cada período de recesión. Cálculos hechos por quien escribe (y que ocuparían demasiado espacio para citar aquí) sugieren de manera clara que en todas las fases de recesión registradas desde comienzos de los 60 en los seis mayores países industriales, los precios al consumidor mostraron un mayor crecimiento en el curso de las recesiones que en los años inmediatamente anteriores.

Los factores generales que, sobre todo a partir de los años 60, fortalecieron la inflación en los países industrializados, pueden resumirse en los tres grupos siguientes: i] El creciente poder económico de un número limitado de empresas de gran tamaño cuyas posiciones oligopólicas implican la capacidad de transferir los aumentos de los costos a los precios y de mantener (y hasta aumentar) los precios aun en presencia de mejoras de la productividad y/o bajas en la demanda; ii] en las empresas de mayores dimensiones los trabajadores obtienen generalmente aumentos salariales que, aun siendo menores respecto al aumento de la productividad en estas empresas, tienden a ser más altos respecto al aumento de la productividad en los sectores menos avanzados. Y en la medida en que los salarios de estos trabajadores se ponen como polo de referencia para todos los asalariados, se hace inevitable el fortalecimiento de las tensiones inflacionistas; iii] el presupuesto público se ha vuelto un poderoso factor pro inflacionista, sobre todo en los años recientes, en los que la intervención pública al sostener la demanda (tanto de consumo como de bienes capitales) se ha convertido en una condición de peso creciente para la estabilidad en los ritmos de desarrollo. Los gastos crecientes para aumentar el dinamismo de la economía, unidos con el contenimiento de la presión fiscal sobre las empresas (para estimular la reinversión de las utilidades), tienden a agigantar déficits presupuestarios que sólo pueden cubrirse con el aumento de la oferta de dinero o sea con emisión en el mercado de una liquidez que no corresponde al crecimiento de la producción real: con el resultado de fortalecer las tensiones inflacionistas.

Dediquemos aquí alguna atención a lo que se ha indicado *sub i]*. En referencia a la economía norteamericana, se ha notado que en los años de recesión, mientras los precios de los productos de las empresas que operan en sectores "concurrenciales" se contraen, los precios de las em-



presas "oligopólicas" muestran claras señas de crecimiento.<sup>11</sup> En el caso japonés se confirma, según un estudio reciente, la misma tendencia de fondo: en las tres recesiones de 1962, 1965 y 1971, el grupo de empresas que pertenecen a los sectores con más alto nivel de concentración, ha hecho registrar los mayores incrementos en los precios.<sup>12</sup> En los períodos de recesión los precios administrados se convierten en una arma de gran eficacia con que las grandes empresas defienden sus ganancias aun en presencia de una caída de la demanda.

Habiendo alcanzado grandes dimensiones en las estructuras productivas de sus respectivos países, las grandes empresas se han convertido en piezas esenciales para el equilibrio económico y la estabilidad social. Un editorial de *Business Week* a comienzos de 1975 llevaba un título muy indicativo en este sentido: *Cuando las empresas son tan grandes que no pueden quebrar: las corporaciones gigantes se han hecho tan importantes para la economía norteamericana que el gobierno no se atreve a dejar hundir ni una*. En ese artículo, después de haber notado las malas condiciones de los negocios en los primeros cinco años de la década de los 70, y en referencia a las grandes empresas, se decía: "Han perdido el control de sus costos, han perdido sus accesos al capital, han evaluado mal sus mercados y se han diversificado en líneas de negocios que no comprenden. En los momentos de desesperación se dirigen a Washington para pedir ayuda, y si son bastante grandes y su situación es vacilante, obtendrán ayuda. Un juego en el cual no hay perdedor, no proporciona estímulo a una buena dirección empresarial o a una buena política económica. Esta es una razón por la que los Estados Unidos han desarrollado una predisposición a la inflación crónica".<sup>13</sup>

Al permitir a las grandes empresas fijar precios que garanticen la estabilización relativa de sus ganancias, lo que la sociedad está haciendo, fuera de todo criterio de eficiencia económica, es reconocer a estas empresas el derecho de apropiarse de una cuota de riqueza que no han producido. El costo social que se paga para garantizar estas empresas contra los riesgos conexos con eventuales quiebras, es justamente la inflación. La inflación fue, en 1974-1975, por paradójico que pueda parecer, el resultado de la recesión misma. Fue justamente aumentando los precios más allá de los costos que las grandes empresas pudieron garantizar sus utilidades en presencia de grandes bajas en las ventas. En un año de crisis como fue 1974, las ganancias (después de pagados los impuestos) de las primeras 500 empresas norteamericanas no sólo

<sup>11</sup> Cf. H. Sherman, "Inflation, unemployment and monopoly capital", en *Monthly Review*, núm. 10, marzo, 1976, p. 33.

<sup>12</sup> Koji Shinjo, "Business pricing policies and inflation: the Japanese case", en *The Review of Economics and statistics*, Núm. 4, Nov-Septiembre, 1977, p. 449.

<sup>13</sup> J. Cobbs, "When companies get too big to fail," en *Business Week*, enero, 1975, p. 16.

no bajaron sino que alcanzaron un nivel récord, rebasando el máximo registrado ocho años antes.

Dado que muchos empresarios pueden recuperar por el lado de los precios lo que pierden por el lado de los costos y de la menor demanda, es inevitable que las grandes empresas no se preocupen excesivamente por el uso racional de los factores, y sobre todo, no se cuiden respecto al riesgo de sobreacumular frente a los ritmos de expansión de los mercados de venta. El razonamiento implícito en el comportamiento de las grandes empresas es el siguiente: en fases de recesión el exceso de capacidad productiva será financiado, por medio del aumento de los precios, por toda la colectividad, y en fases de expansión acelerada podrá permitir cubrir más rápidamente las variaciones positivas de la demanda. Es apenas normal que en estas condiciones, las preocupaciones sobre costos y eficiencia en las dimensiones de las unidades productivas sean parcialmente debilitadas, favoreciendo así toda forma de gigantismo y tendencias de sobreacumulación, con la consiguiente tendencia a la formación de excesos estructurales de capacidad no utilizada.

En períodos de recesión, el aumento de los precios que proviene de los oligopolios es una especie de impuesto informal que éstos han adquirido la capacidad de imponer a la sociedad (y sobre todo a los perceptores de ingresos fijos), justificándolo con la centralidad de su aporte a la producción social y al empleo.

b] *Inflación y desempleo.* En 1973, en el conjunto de los siete mayores países industrializados había cerca de 7.5 millones de desempleados; en el cuarto trimestre de 1975 los desempleados alcanzaban 13.5 millones.

Con aumentos generales del desempleo y otros tantos aumentos generales de precios, se daba en 1974-1975, y en una forma que no dejaba espacio para dudas, una clamorosa desmentida del viejo teorema según el cual la inflación es casi sinónimo de pleno empleo. Inflación y desempleo: las dos peores amenazas del capitalismo contra el nivel de vida de las masas trabajadoras, que hasta la crisis habían golpeado una a la vez, a mediados de los años 70 empezaron a golpear juntas.

Según los principios básicos de la macroeconomía keynesiana hay que esperarse expansión económica e inflación cuando la demanda supere a la oferta, y recesión con deflación cuando la demanda es inferior a la oferta. Hansen desarrolló en los Estados Unidos, entre fines de los 30 y comienzos de los 40 estos puntos de vista, llegando a plantear explícitamente el "problema" del desarrollo como opción entre una cierta inflación y un cierto nivel de empleo. Este argumento, que pertenece a la tradición teórica keynesiana, ha sido expresado en forma gráfica por Phillips, cuya "curva" de pendiente negativa expresa una relación de *trade-off* entre inflación y desempleo. En los años recientes la relación inflación-desempleo, dejando su forma tradicional, ha venido asu-

miendo una pendiente positiva en la que la inflación y el desempleo crecen conjuntamente. ¿Qué factores intervinieron para producir un comportamiento tan “heterodoxo” de estas dos variables? Se pueden considerar al menos cinco grupos de circunstancias que tuvieron un papel activo.

i] Como ha sido observado por muchos estudiosos, toda economía tiene un *nivel de equilibrio de desempleo* debajo del cual la inflación alcanza un nivel tal que se activan —tanto entre los empresarios como entre las organizaciones sindicales— actitudes que promueven aumentos de precios que van más allá de los aumentos en los costos y que sirven como una especie de *defensa anticipada* respecto a los ulteriores aumentos previstos en la inflación.

ii] En segundo lugar es necesario recordar el fuerte aumento de costos inducido por los nuevos precios del petróleo, lo que presentó un factor exógeno de extraordinario poder inflacionista que intervino en momentos de baja cíclica de la actividad productiva, con progresivo aumento del número de desempleados. En referencia a los Estados Unidos, ha sido observado que el empuje inflacionista transmitido por los precios del petróleo, fue tan violento que ni siquiera con un gran aumento del desempleo se pudo neutralizar la repentina explosión de los precios.<sup>14</sup>

iii] La inflación *estimulada* por la gran baja en la demanda interna tuvo que alcanzar niveles muy altos para reabsorber así el efecto negativo sobre las ganancias de las grandes concentraciones industriales. Respondiendo a la gran baja en el volumen de ventas, los aumentos de precio fueron tan altos que ello implicó un notable empeoramiento del *trade-off* entre desempleo e inflación. Dicho de otra forma: para contrarrestar la capacidad de los oligopolios de incrementar sus precios aun en períodos de recesión, se necesitaba de pronto una recesión más violenta, una baja más radical en la demanda o sea, en síntesis, un número de desempleados más grande respecto a los ciclos anteriores.

iv] Como resultado del *baby boom* de finales de los años 50 y de otras circunstancias relativas a la estructura de la demanda de trabajo, ha aumentado en los años recientes, y en grandes proporciones, la cuota de trabajadores “marginales” en el total de los desempleados, o sea, jóvenes, personas en busca de un primer empleo, trabajadores no calificados, minorías raciales o trabajadores inmigrados. Por grande que sea la cuota de estos trabajadores que se encuentra desempleada, su existencia no afecta de manera significativa las capacidades reivindicativas de los trabajadores en actividad, pertenecientes a las clases centrales de edad y calificados. No es tan sencillo para los empresarios sustituir trabaja-

<sup>14</sup> Véase L. R. Cáceres, “La estanflación: un análisis basado en la economía internacional,” en *El Trimestre Económico*, núm. 174, abril-junio, 1977.

dores calificados y adaptados a su trabajo, con trabajadores sin experiencia profesional y, sobre todo, respecto a los cuales no se conoce el grado de adaptabilidad a la disciplina y a los ritmos de trabajo en fábrica. Por estas razones, aun aumentando el desempleo, tiende a mantenerse con más fuerza respecto al pasado, la capacidad reivindicativa de los trabajadores empleados y su presión sobre los precios.

v] Además de lo anterior, existen también otras circunstancias entre las cuales la más importante parece ser el fortalecimiento de la actividad sindical sobre todo en países como Inglaterra, Italia y Francia, e incluso en países como Japón, donde hace pocos años la organización sindical de los trabajadores era casi inexistente. La mayor presión sindical de los trabajadores significa la capacidad de imponer niveles salariales más altos en correspondencia con cada nivel de desempleo. Esto es lo que algunos han definido "rigidez del salario", o sea su escasa elasticidad, respecto al ciclo económico y al desempleo. Moraleja: es necesario un desempleo siempre más extenso para contrarrestar la fuerza de los trabajadores y para asegurar que el aumento de los costos relativo a las grandes cuotas de capacidad no utilizada no recaiga sobre las empresas, comprimiendo así sus ganancias.

### 3. RAZONES DE LA NO RECUPERACIÓN

Toda crisis económica es, en el capitalismo, un proceso de reajuste en las relaciones sociales y de poder entre las principales clases sociales. En el curso de la crisis los sectores dominantes tratan de restablecer su pleno control sobre la articulación social y económica de la estructura productiva. El comienzo de una crisis muestra la incapacidad de los sectores dominantes de la economía para seguir acumulando como en el pasado, y siendo la acumulación la base del poder social y político de estos sectores, su debilitamiento es el debilitamiento de sus capacidades de control de la economía y de la sociedad. Con la profundización de la crisis se bloquea el desarrollo y se impone un *descongestionamiento* de la economía: se crea así el clima socioeconómico oportuno para imponer a los sectores sociales subalternos aquellas condiciones (de salario, de horario de trabajo, etcétera) que, marchando la economía a ritmo sostenido, no se habrían podido imponer. La crisis es el momento en que la máquina productiva interrumpe su funcionamiento normal, creando las condiciones que permitirán una recuperación "sana" del proceso de desarrollo: o sea un mayor control (técnico y social) sobre el proceso de acumulación y una mayor apropiación de riqueza social de parte de los sectores económicos dominantes.

A través de la sobreproducción que se manifiesta en el curso de la

crisis se crean además las condiciones de una *racionalización* del aparato productivo, racionalización que se da con la quiebra de las empresas menos eficientes (y/o menos protegidas por el Estado) y con un mejor uso de los factores productivos en todas las otras. Por otro lado, la crisis es también un poderoso *disciplinador* social que cumple su función a través de la creación de grandes masas de desempleados y de la contracción de las retribuciones reales de aquellos trabajadores que mantienen su puesto de trabajo.

Si hoy, poco más de cuatro años después de que las principales economías capitalistas superaron el punto más bajo de la recesión, no se ha recuperado todavía un ritmo de crecimiento adecuado, esto se debe en gran medida a que, por distintas razones, la crisis de 1974-1975 no ejecutó con la necesaria profundidad sus tareas de *descongestionamiento* de los capitales y de *disciplinador social*. En los dos planos, si bien aguda, la crisis no alcanzó aquella profundidad y extensión que hubieran sido necesarias para preparar el terreno de una recuperación sostenida posterior. Una gran parte del exceso de capacidad productiva —de cuya eliminación en el curso de la crisis habría dependido un período posterior de acumulación acelerada— no pudo ser eliminada para no afectar los equilibrios financieros de muchas grandes empresas ya afectadas por la baja de la demanda y la agudización de la competencia internacional. Los gobiernos tuvieron que intervenir para apoyar algunas grandes empresas cuya crisis habría planteado graves problemas de equilibrio económico y de estabilidad social y de esta manera se limitó aquel *saludable* proceso de destrucción de capitales que, reduciendo la capacidad productiva, habría favorecido un mayor dinamismo posterior de las inversiones.

El peso creciente del endeudamiento de corto plazo en la financiación del capital de las grandes empresas —lo que impone crecientes cargas financieras— a partir de los años 70, hace necesario que estas empresas gocen de un flujo constante de ganancias, a falta de lo cual su solidez financiera sería fuertemente cuestionada. Entre 1970 y 1974, en las corporaciones no financieras norteamericanas, cerca del 36% del total del financiamiento externo procedía de deudas de corto plazo, cifra que hay que confrontar con el 24% de promedio vigente en los años 50. En 1975, los intereses como cuota de las ganancias brutas (=ganancias netas+intereses) representaban más del 20%, contra un 7% en 1960.<sup>15</sup> En las empresas siderúrgicas europeas (sin considerar las italianas), la cuota del endeudamiento de corto plazo en la financiación del capital invertido era en 1977 superior, en promedio, al 10%, mientras en las empresas siderúrgicas italianas el porcentaje llegaba a cerca del 30%.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> P. M. Sweezy, H. Magdoff, "Capital shortage: fact and fancy," en *Monthly Review*, núm. 11, abril, 1976, p. 16.

<sup>16</sup> Datos publicados en el periódico italiano *La Repubblica*, 23 de agosto, 1978.

Con semejantes cargas financieras, dejar libre el camino hacia una profundización de las crisis habría significado aceptar los riesgos conexos con el debilitamiento financiero de muchas de las mayores empresas de los distintos países. Ninguno entre los mayores países industrializados podía permitirse el lujo de dejar que la crisis se desarrollara espontáneamente, destruyendo grandes masas de capitales y afectando así la solidez y la posición competitiva (sobre todo a nivel internacional) de algunas unidades productivas estratégicas.<sup>17</sup>

Por otro lado, también en su papel de *disciplinador* social, la crisis no pudo ejecutar su tarea de manera plenamente satisfactoria. No obstante el gran aumento del desempleo, el hecho de que éste se concentrara en sectores "marginales" de trabajadores (jóvenes y mujeres, sobre todo) no afectó de manera significativa las capacidades reivindicativas de los trabajadores de las clases centrales de edad, generalmente especializados y no fácilmente sustituibles. Consecuentemente los salarios reales en todos los principales países no registraron, en general, bajas sino que sencillamente dejaron de crecer con los ritmos anteriores a la crisis.

Para evitar que los sectores más concentrados y más dinámicos de las economías nacionales se debilitaran más de lo que hubiera sido soportable en términos de posición internacional y de estabilidad socioeconómica, y para evitar que el desempleo llegara a niveles socialmente peligrosos, en una palabra, para evitar que las economías entraran en un proceso de desmoronamiento acumulativo incontrolado, a partir de mediados de 1975 las autoridades de las principales economías capitalistas empezaron a promover acciones de estímulo destinadas a favorecer una recuperación anticipada respecto a los tiempos "naturales" de la crisis.

Con políticas monetarias menos restrictivas, devoluciones de impuestos, transferencias unilaterales hacia distintos sectores de población, etcétera, los gobiernos desarrollaron en general políticas destinadas a sustentar el nivel de la demanda interna y a estimular la recuperación de las inversiones y de las distintas actividades productivas. Sin embargo, a más de cuatro años del punto más bajo de la recesión, la "recuperación" se ha caracterizado de una manera muy original respecto a las experiencias anteriores de recuperación cíclica. Esta "recuperación" se ha basado generalmente en la reactivación del componente consumos privados de la demanda interna y en el aumento de los déficits presupuestarios de los Estados. Frente a esto, las inversiones fijas y la producción industrial

<sup>17</sup> En los Estados Unidos, una revista que expresa generalmente las inquietudes del *big business*, como *Fortune*, hacía notar la necesidad de que la crisis no fuera excesivamente severa: "La comunidad de los negocios, considerada en conjunto, está en una posición financiera debilitada. Centenares de grandes empresas son sobrecargadas de deudas e incapaces... de hacer mucho para reequilibrar sus balances [...] Las cargas representadas por los intereses son terribles y apenas alcanzan a ser cubiertas por las ganancias", diciembre, 1974, pp. 112-3.

han mostrado, desde 1976, una recuperación cíclica de excepcional debilidad, comparada con las anteriores experiencias cíclicas. Simultáneamente tanto la inflación como el desempleo siguen a niveles extraordinariamente altos. La recuperación no ha podido encontrar aún, después de más de cuatro años, un terreno firme de autosostenimiento.

Si se considera la línea de largo plazo de la producción industrial (definida a partir de comienzos de los 60), no deja de ser asombroso descubrir que, aun hacia mediados de 1977, los países industriales (con la sola excepción de los Estados Unidos) no habían recuperado el ritmo de desarrollo de largo plazo de los años posteriores a la segunda guerra mundial. Justamente notaba Sweezy a este propósito: "Esto es totalmente nuevo en esta segunda posguerra. Nada parecido había sucedido desde los años 30".<sup>18</sup> Confrontando datos trimestrales relativos a las inversiones en equipos y material de producción en distintos períodos de recuperación en Japón, por ejemplo, resulta claro el carácter excepcionalmente lento de la recuperación de las inversiones después del punto bajo de la última recesión.<sup>19</sup>

Además de la permanencia de altos niveles de desempleo, la debilidad acentuada de las inversiones es el hecho más difundido entre los mayores países industriales. ¿Qué es lo que impide una recuperación sostenida de las inversiones privadas? O, dicho de otra manera ¿cuáles son las circunstancias que han impedido hasta ahora que las economías industrializadas vuelvan a los ritmos de desarrollo sostenido que fueron la norma de los años 50 y 60? En términos generales, la respuesta a estas preguntas impone la consideración de tres *circunstancias críticas* principales que caracterizan hoy las mayores economías capitalistas, tanto en su interior como en sus relaciones recíprocas. Dedicemos alguna atención a estas circunstancias.

a] *La persistente presión salarial.* Para la totalidad de los países industriales más importantes, los años posteriores a 1975 son años de debilitamiento en la dinámica salarial; aunque en aumento, los salarios reales se incrementan con un ritmo notablemente inferior respecto al pasado reciente. La gran expansión del desempleo no podía dejar de ejercer algún efecto significativo en la dinámica salarial. Confrontando las variaciones anuales de los precios al consumidor, se tendrá un indicador de la evolución reciente de los salarios reales en algunos países.

<sup>18</sup> P. M. Sweezy, "The present stage of the global crisis of capitalism", en *Monthly Review*, abril, 1978, p. 3.

<sup>19</sup> OCDE, *Études Économiques: Japón*, julio, 1977, p. 19.

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978 <sup>(a)</sup>
Alemania (b)	2.0	1.8	1.5	1.5	1.3	1.4	1.8	1.4
Francia (c)	2.2	1.9	1.8	1.4	1.7	1.8	1.5	1.6
Italia (d)	2.4	1.6	2.1	1.1	1.6	1.2	1.6	1.3
Estados Unidos (b)	1.4	2.0	2.1	0.7	1.0	1.4	1.3	1.2
Japón (e)	2.4	3.5	1.6	1.0	1.4	1.4	1.1	2.0

FUENTE: Elaboraciones sobre datos de *International Financial Statistics*, varios números. (a): primer semestre; (b): retribuciones por hora; (c): costo de la mano de obra; (d): salario mínimo contractual; (e): retribuciones mensuales.

En el cuadro anterior el número uno indica aumentos iguales de salarios y precios como medida del año considerado; si el número indicado es superior esto significa que se ha dado un incremento de los salarios superior al incremento de los precios; y al contrario donde el número es inferior a uno. Aunque los datos expuestos no sean confrontables verticalmente, su observación parece suficiente para ver una tendencia difundida de los salarios reales hacia la recuperación en los años 1976-1978, después de la brusca caída que se registró en 1974. Sin embargo esta recuperación no ha podido alcanzar los niveles registrados en los tres años anteriores a la crisis.

Sin disponer de datos específicos al respecto, parecería que los años posteriores a 1975 se han caracterizado generalmente por una gran capacidad de defensa del salario real de parte de los "núcleos fuertes" de la clase obrera de los países industrializados. Los trabajadores empleados en empresas industriales medio-grandes han sabido rechazar generalmente, gracias a su cohesión interna y a su grado de organización sindical, los ataques más duros contra su nivel de vida. De tal manera que, aunque pueda debilitarse la cuota de las retribuciones de los trabajadores dependientes en el Producto Interno Bruto de cada país, debido al mayor desempleo, el mantenimiento de núcleos fuertes de clase obrera capaces de defender su nivel real de retribución constituye —por la combatividad de estos núcleos y por su ubicación central en los aparatos productivos industriales— una rémora de gran peso en la recuperación de políticas expansivas de las inversiones.

Aunque debilitados por los menores ingresos familiares debido al menor empleo, los sectores mejor organizados de la clase obrera supieron tanto en Italia como en Inglaterra, en Japón y hasta en Alemania, evitar que el costo de la crisis se descargara totalmente sobre la misma clase obrera. De esta manera las clases dominantes tuvieron que acentuar



tanto su presión económica sobre el empleo y los precios, como su presión política sobre partidos y sindicatos de trabajadores, dando a estas presiones una mayor continuidad para tratar de restablecer un adecuado grado de control tanto sobre la magnitud de la riqueza social apropiada por el trabajo como sobre las variables sociopolíticas del proceso de acumulación. Adecuándose a esta línea, las escasas inversiones operadas en los años en cuestión acentuaron sus caracteres de inversiones ahorradoras de trabajo; los empresarios invirtieron poco y lo poco que invirtieron quizás produjo más desempleo que empleo.

Con la claridad de su firme conservadurismo, *The Economist*, develando así la naturaleza íntima de la crisis, hacía notar a fines de 1975 que: "El mundo no puede regresar sin peligro al desarrollo acelerado y al pleno empleo, sino hasta que las presiones salariales sobre los costos sean puestas bajo control".<sup>20</sup> Dicho de manera aún más explícita: no es posible volver a una fase de desarrollo sostenido hasta cuando las organizaciones político-sindicales de la clase obrera no hayan mostrado simultáneamente "docilidad" y capacidad de control frente a las reivindicaciones de sus propias bases. Ahora, no obstante el debilitamiento relativo de la dinámica salarial en todos los principales países capitalistas desde 1976 hasta la fecha, y no obstante la mayor o menor *disponibilidad* mostrada por muchos sindicatos de trabajadores, la capacidad de lucha y reivindicación de amplios sectores de trabajadores no ha sido afectada en la medida necesaria para proporcionar a los sectores económicos dominantes la necesaria confianza en el futuro nivel de rentabilidad de las inversiones presentes.

Muchos indicadores sugieren que, no obstante la gran presión que los altos niveles de desempleo ejercen sobre la combatividad de la clase obrera, esta última no parece estar dispuesta a llevar en sus propios hombros la carga total de la crisis. Esto es lo que sugieren las huelgas de gráficos y metalmecánicos alemanes en marzo de 1978; la agudeza creciente de la polémica entre la secretaria general de las *Trade Unions* y algunos sindicatos de categoría que presionan por una política más agresiva; la más reciente ruptura en Italia de la "línea dell'EUR", con la que los sindicatos habían aceptado a comienzos de 1978 moderar sus reivindicaciones para favorecer una recuperación de inversiones y empleo; la huelga de más de tres meses de los mineros norteamericanos a comienzos de 1978; y, para concluir, la huelga de un millón y medio de trabajadores públicos ingleses que piden aumentos del 45% simultáneamente con la huelga de los transportistas y de los trabajadores de la Leyland a comienzos de 1979.

No obstante, pueden advertirse señas de debilitamiento en la capacidad obrera de lucha en muchos países; hasta ahora la capacidad de iniciativa político-sindical de amplios sectores de trabajadores no ha sido puesta

<sup>20</sup> *The Economist*, noviembre 15, 1975, p. 84.

bajo suficiente control y esto constituye evidentemente una rémora de primera fuerza para una recuperación sostenida de las inversiones.

b] *Exceso de capacidad productiva no utilizada.* Sin entrar en detalles, notemos que la recuperación de los últimos cuatro años ha sido en general tan débil que no ha permitido sino una parcial absorción de las grandes cuotas de capacidad productiva no utilizada que, con la crisis, se manifestaron de manera preponderante. En términos generales, las mayores cuotas de capacidad ociosa se encuentran concentradas en los sectores productores de bienes capitales. Y a esto hay que añadir que la situación crítica de algunos sectores está lejos de ser superada, sectores caracterizados por elevadas cuotas de capacidad ociosa, por el continuo deteriorarse de los mercados utilizadores, por la pérdida de competitividad y por el peso negativo determinado por las altas cuotas de costos fijos sobre la estructura de los costos totales. Nos referimos a la siderurgia (en especial a la siderurgia productora de bienes de bajo o mediano contenido tecnológico), a los astilleros navales, a la química de base, al sector textil, etcétera.

La caída de la demanda interna e internacional, las grandes dimensiones que implican altos costos fijos, la debilidad de las ganancias que surgen de un progreso tecnológico semiestancado y la competencia que alrededor de productos de mediano contenido tecnológico proviene de países como Corea del Sur, Taiwán, Brasil, etcétera, están entre los principales factores que conspiran para agudizar la crisis de estos sectores y para debilitar el grado general medio de recuperación de la capacidad utilizada.

A mediados de 1978 los principales sectores productores de bienes capitales en la industria norteamericana trabajaban con un grado de utilización de los equipos no superior al 80%.<sup>21</sup> Datos relativos a 1977 sugieren un nivel de utilización media de los equipos para la industria química europea de alrededor del 70%, y si a esto se añade que el sector petroquímico trabajó con un ritmo de crecimiento del 15% anual en los años 60 y que las previsiones para los 80 no van más allá de un 4%, se puede tener la medida de la gravedad de los problemas de este sector estratégico tanto en Estados Unidos como, especialmente, en Europa.<sup>22</sup> En el ámbito de la OCDE, se han venido desarrollando en los últimos años varias propuestas de acuerdos entre países para una reducción voluntaria y combinada de la producción en algunos sectores estratégicos, sobre todo en la industria de la construcción naval y en la industria siderúrgica. Desde hace un par de años funciona en los países de la CEE un "Plan d'Avignon" de limitación controlada de la producción

<sup>21</sup> Datos de *Morgan Guaranty Survey*, citados en *Mundo Economico*, julio 29, 1978.

<sup>22</sup> Cf. *Mundo Economico*, febrero 25, 1978.

siderúrgica en los diversos países. En estas condiciones, ¿cómo esperar aumentos significativos de las inversiones?

En general, hasta cuando los capitalistas no vean reabsorbido en una medida satisfactoria su actual grado de ociosidad de los equipos instalados no se vé razón por la cual tengan que aumentar sus inversiones. A menos que estas inversiones se dirijan a una reducción de los gastos por trabajo "vivo", que es exactamente lo que ha sucedido en la totalidad los principales países capitalistas en los últimos años. O sea, el aumento de las inversiones de "racionalización" frente a las inversiones destinadas al aumento de la capacidad productiva.

c) *Agudización de la competencia internacional.* Las principales economías capitalistas del mundo dudan respecto de promover un desarrollo nacional sostenido ya que saben que éste favorecería un fortalecimiento relativo de la posición social y económica de la clase trabajadora; y, además, para estas economías se trata de evitar mayores factores de inestabilidad en las balanzas de pago, mayores déficits públicos o el empeoramiento de las presiones inflacionistas. Para evitar una combinación crítica de este conjunto de problemas no queda sino una posibilidad, en el esfuerzo por mantener un ritmo de desarrollo aceptable: las exportaciones. Con el aumento de las exportaciones —la verdadera panacea para el capitalismo en crisis— se puede sostener el desarrollo de la economía sin necesidad de aumentar los salarios internos o el número de ocupados y sin necesidad de aumentar la demanda pública o reducir los impuestos sobre los negocios para estimular las inversiones. Aumentando las exportaciones, cada país capitalista trata de transferir sus problemas a los demás, pero en la medida en que todos hacen lo mismo, se crearán condiciones progresivamente más tensas en el comercio internacional dificultando a cada uno el uso de este recurso. Es como en el teatro: si una persona se pone de pie para ver mejor, poco a poco todo mundo deberá hacer lo mismo, y así, al final, todo mundo verá más o menos como antes, con la diferencia de que ahora estará más incómodo.

El hecho de que el comercio internacional se haya convertido en el principal instrumento usado por los diversos países capitalistas para salir de la crisis, es testimoniado por la agudización de los conflictos comerciales en los últimos años, por las continuas polémicas entre Estados Unidos, la CEE y el Japón sobre el pretendido carácter proteccionista de las respectivas políticas aduanales y por las dificultades y laboriosidad de los acuerdos de la actual rueda de conferencias del GATT (el *Tokio-Round*).

Antes de considerar algunos datos a propósito de la situación actual del comercio internacional, merece notarse que bien antes de la crisis actual y sobre todo a partir de los años 60, se había dado un constante proceso de agudización de la competencia en los mercados internacio-

nales, agudización ligada sobre todo al gran aumento del peso específico de economías como la de la CEE y la del Japón. Poniendo igual a 100 las exportaciones de los siete mayores países industrializados, tanto en 1960 como en 1977, las variaciones más significativas se indican en el cuadro siguiente:

	1960	1977
Estados Unidos .....	33%	23%
Italia, Francia y R.F.A. ...	35	43
Japón .....	6	15
Canadá e Inglaterra .....	26	19

FUENTE: Cálculos sobre datos de *International Financial Statistics*, varios números.

Excluyendo Inglaterra, las tres mayores potencias industriales europeas y Japón, que representaban poco más del 40% de las exportaciones del total de los países más industrializados en 1960, representaban poco menos del 60% en 1977. Y estas ganancias se han realizado a costa del peso relativo de los Estados Unidos e Inglaterra. En las últimas tres décadas, el comercio internacional ha crecido con un ritmo del 50% más respecto al ritmo de crecimiento de los Productos Internos Brutos de los países; el mayor dinamismo del comercio internacional ha favorecido el progresivo fortalecimiento del Japón y la CEE frente a Estados Unidos y ha alimentado una progresiva agudización de la concurrencia entre las mayores economías capitalistas en los mercados internacionales.

Con la crisis, la concurrencia no podía sino agudizarse, fortaleciendo las amenazas hacia algunos sectores ya en crisis en algunos países. Como resultado de lo anterior se han ido desarrollando en los últimos años tendencias proteccionistas en muchos sectores industriales en prácticamente todos los países avanzados. En los recientes encuentros del GATT, no por casualidad los países avanzados han alcanzado finalmente algunos acuerdos que si bien garantizan una mayor "apertura" del comercio internacional —la reducción entre 30 y 35% de los aranceles, la "estandarización" de las barreras no tarifarias (especialmente poderosas en el caso japonés) y la aceptación de una supervisión internacional sobre el impacto de los subsidios nacionales al comercio exterior— también introducen algunos factores de posible limitación, como es el acuerdo que autoriza (por primera vez desde que existe el General Agreement on Tariff and Trade) a los gobiernos a limitar la importación de pro-

ductos que amenacen la estabilidad de sectores nacionales.<sup>23</sup> Y a lo anterior hay que añadir la difusión de acuerdos bilaterales que tienen por objeto reducciones voluntarias de las exportaciones de determinados productos.

El dato más sobresaliente de la situación internacional en este dominio es el persistente surplus comercial del Japón y Alemania frente al creciente déficit norteamericano. Frente a un déficit récord de la balanza comercial norteamericana de 34.000 millones de dólares en 1978, Japón registra en el mismo período un surplus poco menor de 25.000 millones. Notemos además que mientras las exportaciones de Estados Unidos a Japón se han mantenido constantes entre 1974-1977, en el mismo lapso las exportaciones japonesas hacia los Estados Unidos han aumentado alrededor de un 60%.<sup>24</sup>

Una situación igualmente favorable a Japón se da en su comercio con la CEE. Reflejando un punto de vista muy ampliamente desarrollado en los Estados y entre los países de la CEE, el Comisario para las Relaciones Exteriores de la CEE, Haferkamp, sostenía en una reciente visita a Tokio: "En los negocios, como en los naipes, si un jugador acumula demasiadas fichas, el juego puede hacerse imposible".<sup>25</sup>

Y ésta es exactamente la situación: Japón sigue acumulando "fichas" con un surplus descomunal (no obstante las recientes devaluaciones) producto de una presencia siempre más competitiva en los mercados de Estados Unidos y de Europa. Y lo mismo vale para Alemania Occidental. Estos dos países, no obstante los grandes surplus acumulados, rehusan convertir sus economías nacionales sobre la base de una reactivación económica internacional. Alemania y Japón saben que frente al mayor poderío económico norteamericano —poderío fortalecido por las grandes transferencias de capitales árabes hacia los Estados Unidos, capitales que favorecen mayores impulsos tecnológicos y un mayor dinamismo económico general— su defensa más importante para no volver a caer bajo una nueva hegemonía norteamericana es el mantenimiento de considerables saldos comerciales e importantes reservas. Por otro lado los déficits comerciales norteamericanos, siguen creciendo por el debilitamiento comercial frente a sus principales *partners*, por el mayor grado de recuperación alcanzado por la economía de Estados Unidos y por el creciente aumento del déficit energético.

Las continuas devaluaciones del dólar que resultan de los déficits

<sup>23</sup> Cf. *Business Week*, núm. 15, 1979, p. 33. Notemos que los riesgos del fortalecido proteccionismo son percibidos con más preocupación por la CEE que por Japón o Estados Unidos. Y la razón es sencilla: mientras para las cuatro mayores economías de la CEE las exportaciones representan, en media, un 25% del Producto Bruto combinado, para Japón y Estados Unidos, este porcentaje sólo llega al 13 y al 8% respectivamente.

<sup>24</sup> I.M.F., *Direction of Trade, 1970-1976*, núm. 12, abril 1978.

<sup>25</sup> *Newsweek*, abril 9, 1979, p. 42.

comerciales crecientes constituyen una permanente agresión económica de Estados Unidos, agresión que tiene como objeto principal la conquista de mayores espacios económicos externos. En la "guerra fría" abierta entre los tres polos, se dan dos líneas principales de conflicto: la primera, entre la CEE y Japón, ve a la CEE empeñada en defenderse frente a una invasión comercial japonesa que empieza a afectar sectores vitales como el mismo sector automovilístico. La segunda, y más importante, ve a la CEE y a Japón juntos enfrentándose a los Estados Unidos y pidiéndole sobre todo la reducción del déficit petrolero y un mayor control sobre el dólar. Por su parte Estados Unidos pide a los restantes países una mayor liberalización de las tarifas aduanales, sobre todo en lo relativo a productos agrícolas y un papel más activo en la recuperación de la economía mundial.

A propósito del déficit petrolero norteamericano, notemos que en 1963 Estados Unidos importaba cerca de una tercera parte del petróleo importado por Europa Occidental y en 1977 este valor alcanza las dos terceras partes. Las duras críticas que a este propósito dirigen sus *partners* a los Estados Unidos, surgen de tres consideraciones: en primer lugar la demanda norteamericana es tan alta que reduce considerablemente las reservas mundiales, en segundo lugar facilita la tarea de la OPEP en el mantenimiento de precios altos, y en tercer lugar alimenta un déficit descomunal que debilita el dólar y hace necesaria para los Estados Unidos una política comercial más agresiva.<sup>26</sup>

El fondo de contraste entre los tres polos reside en sustancia, en el problema de saber quién se tomará la parte más grande de la tarea de revitalización de la economía internacional. Y hasta ahora, la falta de un acuerdo (no obstante las manifestaciones periódicas de buenas intenciones), contribuye a mantener una situación de indefinición, mientras las políticas comerciales se hacen siempre más agresivas, mientras se fortalecen los *lobbies* de los sectores estratégicos en crisis que presionan poderosamente para una mayor defensa frente a las importaciones (véase en este sentido el permanente conflicto entre Carter y el Congreso de los Estados Unidos), mientras el dólar sigue cayendo precipitadamente frente al marco y al yen, y mientras el reciente fortalecimiento de la inflación en Estados Unidos aleja aún más las posibilidades de una "política concertada" de recuperación internacional.

Por otro lado, la reciente inauguración del Sistema Monetario Europeo, bajo la hegemonía alemana, manifiesta con claridad una tendencia al fortalecimiento interno de uno de los tres polos industrializados, y profundiza el carácter polarizado de la estructura internacional del poder económico.

La gravedad de la actual crisis internacional no está tanto en la magnitud de sus problemas sino, sobre todo, en el hecho de que no se ve nin-

<sup>26</sup> Cf. *The Economist*, julio 8, 1978, p. 67.

guna solución viable que haga posible una recuperación sostenida con el consenso político efectivo de los tres polos capitalistas del mundo.

## CONSIDERACIONES FINALES

Con la crisis de 1974-1975 se cierra el período de "*long-boom*" de esta posguerra. Después de entonces el mundo capitalista industrializado se ha visto obligado a dejar atrás algunas de las principales características y orientaciones del período anterior de desarrollo acelerado: de las políticas de pleno empleo no queda sino el recuerdo y lo mismo puede decirse del gran dinamismo de las inversiones. Se ha dejado atrás algo que ya no funcionaba y se lo ha sustituido con una crisis cuya prolongación es la mejor prueba de que las burguesías de las principales economías capitalistas no se han aclarado todavía a sí mismas los caracteres del futuro modelo de acumulación.

Lo único sobre lo cual las orientaciones parecen relativamente homogéneas, es en la previsión para el futuro de un desarrollo económico más lento, para evitar las "distorsiones" provocadas en el pasado por un desarrollo acelerado. Pero qué significa esto en concreto es difícil decirlo. En las intenciones significa una menor expansión de los déficits públicos, una dinámica más controlable de los salarios y una inflación también bajo control. Pero, pasando de las intenciones a la realidad, no queda claro, ni mucho menos, cómo puede ser gestada tanto a nivel nacional como internacional una línea de "bajo desarrollo". Con una demanda que no se quiere expandir más allá de ciertos límites y una capacidad productiva exuberante, ¿cómo se hará para poner de acuerdo a los productores (en el interior de los distintos países así como en los mercados internacionales) para que no se lancen en una competencia desastrosa para conquistar mayores cuotas del mercado existente? Este "pequeño" problema, que es el producto del carácter *fundamentalmente* "anárquico" del capitalismo, está muy lejos de haber encontrado una solución satisfactoria.

Y la crisis continúa en medio de una inestabilidad orgánica de las relaciones monetarias (¿cómo hablar ya de "sistema"?) internacionales, inestabilidad que constituye otra traba de gran poder sobre la recuperación de los intercambios internacionales.

Pero si a nivel internacional no se ven perspectivas inmediatas de una efectiva convergencia de políticas entre los mayores países capitalistas, lo que se ve con claridad es el intento de las mismas burguesías de volver a poner en orden sus respectivas casas. La derrota de la *gauche* en Francia y la gran seguridad con que se implementa la "línea Barre" de ataque a las condiciones de vida de la clase obrera, las esperanzas frus-

tradas del posfranquismo en España, la expulsión de los socialdemócratas del gobierno en Suecia, la política social de corte ultraconservador de los socialdemócratas de Alemania Occidental, el nuevo presidencialismo conservador en Portugal, la victoria reciente del partido conservador en Gran Bretaña —que vuelve al gobierno después de la infeliz experiencia anterior del gobierno de Heath—, el carácter explícitamente conservador (más *Republicano* que *Democrático*) de la política económica y social de Carter; todo esto no forma parte de coincidencias fortuitas. Las clases dirigentes de los principales países capitalistas están creando las condiciones políticas para alcanzar tres resultados: i] quebrar la dinámica social que, sobre todo a nivel obrero, se iba haciendo siempre menos controlable, recuperando así mayores márgenes de riqueza social para la acumulación y volviendo a hacer posible para los capitalistas una contabilidad *segura* a propósito de los costos del trabajo; ii] promover una “racionalización” de la máquina productiva social, cortando las ramas secas representadas por las empresas menos eficientes e impulsando el desarrollo de sectores y empresas más dinámicos, con un mayor nivel tecnológico y mayores posibilidades de desarrollo en los mercados internacionales; iii] fortalecer las relaciones privilegiadas entre Estado y grandes empresas, de tal manera que estas últimas entren con más fuerza en la determinación de los caracteres sociales y políticos del desarrollo necesario para garantizar su propio papel dinámico, y que el Estado siga con más rigor una línea de presencia “racionalizadora” permanente en el ámbito de la estructura productiva nacional.

Que se trata de una profundización en una línea autoritaria de control social (oscilante entre aspectos paternalistas y represivos), sobre ello no parecen legítimas muchas dudas. Queda por saber la profundidad que alcanzará este proceso en el futuro próximo. Lo cual no es un problema académico.

Conclusión: a más de cuatro años del momento más agudo de la crisis, aún no se ve la salida del túnel y, más aún, ni siquiera parece haber acuerdos significativos sobre la dirección en que debe buscarse esa misma salida. Después de la crisis de 1929, el capitalismo sólo pudo salir de la depresión con la gran carnicería de la segunda guerra mundial. Quizás no esté de más recordarlo.