

# La obsesión del crecimiento\*

Elmar Altvater

## INTRODUCCIÓN

En tiempos precapitalistas y preindustriales el crecimiento económico dependía del aumento de la población, el cual a su vez dependía de la oferta de bienes y servicios para la subsistencia y la reproducción. Sin embargo, desde la Revolución Industrial, el crecimiento del producto interno bruto (PIB) ha sido impulsado por el desarrollo dinámico de las fuerzas productivas, es decir, por una mayor productividad (laboral). Desde la segunda mitad del siglo XIX, las tasas promedio de crecimiento aumentaron notablemente. No obstante, este crecimiento ha sido extremadamente desigual a través del tiempo y el espacio, y ha fracasado en reducir las desigualdades entre personas y regiones en un mundo globalizante.

Ignorando toda la evidencia discordante, un reporte reciente del Banco Mundial (BM) llegó a la excepcional conclusión de que “el crecimiento es bueno para los pobres”, que un crecimiento más rápido no ensancha sino acorta la brecha entre ricos y pobres –por otra parte, no como el efecto de un proceso de “goteo”; y alega la existencia de una relación uno a uno entre crecimiento y reducción de la pobreza (Dollar y Kraay, 2015). Por tanto, el reporte del BM es altamente optimista con respecto a los efectos distribucionales del crecimiento económico.<sup>1</sup> A pesar de todo, incluso esta bizarra (y vigorosamente impugnada) conclusión no hace referencia a la importantísima pregunta sobre si el crecimiento económico es sustentable, tanto

\* Publicado antes por Merlin Press en *Social Register* 2002, vol. 38 (“A World of Contradictions”) [<http://socialistregister.com/>]. Traducción de Luciano Concheiro SanVicente.

<sup>1</sup> Esta posición ha sido citada extensamente en los periódicos, subrayando la necesidad del crecimiento económico como un solución para todo. Por ejemplo: “no hay forma de no reconocer el hecho de que el crecimiento económico tiene que ser el punto de partida para todas las mejoras de los estándares de vida...” (Livanos, 2000). Es similar el argumento de Keith Marsden (2000), publicado en *The Wall Street Journal Europe* (19 Julio 2000): “Para reducir la pobreza, haz crecer

económica como social y ecológicamente. Este ensayo discute los límites económicos, ecológicos y financieros del crecimiento y aborda la cuestión de porqué el crecimiento cuantitativo es crucial para el sistema capitalista.

## 1. ¿CRECIMIENTO TRIUNFANTE?

En la historia del capitalismo industrial, particularmente durante la segunda mitad del siglo XX bajo el fordismo, puede decirse que el crecimiento económico ha sido “triumfante” (Easterlin, 1998) –debido a la aún más eficiente movilización de los recursos productivos. Entre 1950 y 1973 (año del colapso del sistema de Bretton Woods y de la crisis del petróleo), en casi todas las partes del mundo las tasas de crecimiento alcanzaron niveles sin precedente en la historia de la humanidad, tentado a Richard Easterlin a predecir que “el futuro[...] al cual la época de crecimiento económico está dando lugar es uno de crecimiento económico sin fin, un mundo en el cual la siempre creciente abundancia es igualada por las aspiraciones siempre en aumento” (Easterlin, 1998:153).<sup>2</sup> Sin embargo, el supuesto de que los insumos físicos pueden expandirse indefinidamente y generar una producción creciente cada vez mayor es, como McMichael dice, “un sinsentido ecológico –nada físico puede crecer indefinidamente” (citado en Bellamy, 1997:126). Por lo tanto la afirmación “crecimiento por siempre” solamente tiene sentido si el crecimiento que Easterlin y otros entusiastas del crecimiento tienen en mente es simplemente monetario (conocido como inflación), o una “nueva” economía puramente virtual (sin transporte, producción material y consumo físico de recursos). Y, de hecho, estas nociones son invocadas a menudo en argumentos que tratan de reconciliar la sustentabilidad ecológica con los requerimientos de una economía de crecimiento capitalista (Ekins y Jacob, 1995).

Aun así, tanto en la historia económica reciente como en la teoría económica contemporánea, el entusiasmo por el crecimiento es cualquier cosa menos marginal.

---

la economía”. No todo el mundo en el Banco Mundial comparte la visión esbozada por Dollar y Kraay y respaldada por el nuevo economista en jefe Nicholas Stern. El editor responsable del *World Development Report* 2000, Ravi Kanbur, renunció a su puesto porque no podía estar de acuerdo con la interpretación optimista (y en muchas maneras oportunista) de Dollar y Kraay (Beattle, 2000).

<sup>2</sup> Esta declaración parece ser una repetición de las bastante similares predicciones futuroológicas del crecimiento perene realizadas por Herman Kahn y su Hudson Institute en la década de 1970 (Moseley, 1999:26). El énfasis en la conveniencia y viabilidad del crecimiento es un aspecto esencial del discurso afirmativo de la Modernidad porque uno de los rasgos más importantes de ésta es su expansión cuantitativa en el tiempo y el espacio.

Por un lado, se desprende de la “lógica eurocentrista” (Dussel, 1998:3) del crecimiento cuantitativo, es decir, de una aceleración en el tiempo y una expansión en el espacio –la “compresión espacio-temporal”, como la llama David Harvey (1996)– que es responsable de los procesos contemporáneos de globalización. No obstante, es importante señalar que en esta corriente de pensamiento no es simplemente el “crecimiento” lo que importa, sino el crecimiento eficiente. Al capital no le agrada el crecimiento desordenado; necesita un crecimiento que sirva al fin de la rentabilidad. A la inversa, la rentabilidad es el motor del crecimiento. Por lo tanto, no solamente cuenta la tasa del crecimiento del PIB, sino también las tasas de ganancia y de acumulación. Esto plantea complicadas preguntas teóricas y metodológicas, especialmente en la era de la globalización cuando la economía nacional (o un sector dado como la manufactura) ya no es la que define la arena para la formación de una tasa de ganancia promedio.<sup>3</sup> Desde que el superávit puede ser generado tanto por una productividad avanzada como por costos laborales bajos, la misma tasa de crecimiento puede resultar de muy diferentes constelaciones de productividad, salarios y relaciones capital-trabajo. En estas condiciones las implicaciones sociales del “crecimiento” se vuelven indeterminadas.

Además, en esta corriente de pensamiento el funcionamiento de la “economía real” es usualmente interpretado sin hacer referencia a la globalización financiera. Este acercamiento tiene graves deficiencias porque el capital monetario es más móvil y flexible que nunca. Las decisiones de inversión (y por lo tanto también las tasas de crecimiento) no solamente están determinadas por tasas de ganancia (industriales) sino también por las tasas globales de interés sobre los activos financieros. Puesto que en las condiciones de la globalización financiera la acumulación ya no necesariamente tiene lugar en la economía real, la relación entre plusvalía, ganancias, acumulación y crecimiento del PIB real se ha vuelto mucho más suelta. En ciertas circunstancias, ahora es más rentable acumular activos financieros que invertir en proyectos reales. Por lo tanto, los precios de los activos financieros se inflan mientras que los precios de las mercancías –particularmente en la manufactura, como han mostrado Duménil y Lévy (1999) se desinflan– al menos en relación con el índice de precios del PIB. El vínculo roto entre la acumulación real y la monetaria se manifiesta como una paradójica “deflación inflacionaria” (Mattick, en Alvater, *et al.*, 1976).

Una segunda razón general por la cual la mayoría de los científicos sociales y los políticos predicán obsesivamente la ideología del crecimiento triunfante es la idea de

<sup>3</sup> Esto ha sido entendido como una declaración acerca de la tendencia principal del desarrollo económico. También hay contratendencias, tales como el proteccionismo entre bloques comerciales y la gran brecha entre aquellas partes del mundo capturadas por las dinámicas de la globalización y las partes excluidas de ésta.

que el crecimiento económico incrementa el empleo, los ingresos y los impuestos, y de esta forma provee recursos para la mitigación de conflictos sociales, la expansión de la asistencia para el desarrollo, la erradicación de la pobreza, la implementación de estándares ambientales, y así sucesivamente. El crecimiento sostenido fue precisamente la columna vertebral del corporativista “compromiso keynesiano de clase” asociado con el modo de regulación “fordista” que caracterizó al capitalismo desarrollado durante la posguerra; y también se asume que ofrece un remedio para el atraso del mundo menos desarrollado —el argumento de la teoría de la “modernización”. Así, un reciente artículo dedicado a los beneficios del Consenso de Washington declara: “sin inversión no hay crecimiento económico, y sin crecimiento económico no hay política económica sustentable...” (Naim, 2000:96). La idea de que pudiera existir un modo de cohesión social distinto al capitalista basado en un alto crecimiento económico naturalmente no es considerada.

Dadas estas dos razones generales de la obsesión con el crecimiento que se refuerzan mutuamente, no es sorprendente que la difusión de propuestas políticas para la estimulación del crecimiento sea una preocupación común de los economistas, independientemente de que trabajen dentro de la tradición keynesiana o sean de alguna convicción más neoclásica y neoliberal (por ejemplo Banco Mundial, 2000). Incluso muchos economistas ecológicos también creen que no es el crecimiento económico, sino el estancamiento económico, el que daña el ambiente (Blazejczak, 1998; Glyn, en Bhaskar y Glyn, 1995). Esto puede no ser completamente falso con respecto a la polución “sucia”, aquella que es visible y perceptible. Sin embargo, el estilo de vida de la polución “limpia”, es decir, la emisión de gases de efecto invernadero o la “externalización” de efectos ecológicamente destructivos hacia áreas remotas o hacia el futuro lejano (desperdicio nuclear) es, sin lugar a dudas, también un efecto secundario del crecimiento y la creación de bienestar.<sup>4</sup>

Asimismo, como Immanuel Wallerstein ha señalado, la manía de crecimiento tiene una naturaleza sistémica. Está consagrada en las instituciones que permiten al sistema funcionar como una “totalidad”: “el capitalismo como un sistema histórico está definido por el hecho de que hace a la acumulación de capital interminable algo central y primario. Esto significa que las instituciones que constituyen su estructura recompensan a aquellos que persiguen la acumulación de capital interminable y penalizan a aquellos que no lo hacen (Wallerstein, 2000).” Ya que la acumulación del capital está impulsada por (la anticipación de) ganancias, la afirmación de Wallerstein realmente resume la “gran narrativa” del sistema capitalista moderno: los procesos de obtención de beneficios, acumulación y regulación institucional que le dan un grado

<sup>4</sup> Para la distinción entre polución “limpia” y “sucia” véase Elmar Altvater y Birgit Manhkopf (1999).

de seguridad al sistema producen simultáneamente inseguridad en todos los niveles de la vida social e individual.

Wallerstein confía en que el actual ciclo largo de acumulación, que ha durado más de un siglo, llegará pronto a su fin, y que entonces el capitalismo entrará en una etapa de crisis sistémica. Es cierto que la manía de crecimiento no tiene fundamento en la economía real. Pero la construcción continua de instituciones que enfatizan el crecimiento e infunden aún más el ánimo de lucro en capitalistas individuales debe ser entendida como un intento por mantener la estabilidad social, económica y social, así como para evitar un cambio radical, “paradigmático”. Sin importar si se disfraza como “modernidad” o como “posmodernidad”, o se apele a una “Tercera vía” o una “nueva economía”, o como justificación para superar el atraso, la manía de crecimiento no es más que una reacción conservadora a la tendencia a la “crisis sistémica” identificada por Wallerstein.

## 2. DESARRAIGO

La transición a una “economía de crecimiento” en el siglo XIX fue tan sólo uno de los aspectos de la “gran transformación” en curso de las formas sociales precapitalistas en una economía capitalista de mercado (Polanyi, 1978). La combinación de los procesos de mercantilización, la función del dinero como facilitador de la circulación y la fácil disponibilidad de combustibles formaron una “trinidad” perfecta que provocó la aceleración del capital en el tiempo y su expansión en el espacio, es decir, acumulación y crecimiento.<sup>5</sup> Los mercados han existido desde que la gente comenzó a intercambiar productos, pero hasta el modo de producción capitalista los mercados surgidos y las tasas de crecimiento se mantuvieron “lentos”. El capitalismo estableció una base social, económica, política y cultural, así como las fuentes de energía necesarias, todo lo cual permitió la movilización y desarrollo de las fuerzas productivas en una escala hasta entonces desconocida. Durante la “acumulación originaria del capital”, el crecimiento económico se emancipó del suministro de energía limitado ofrecido por el trabajo vivo. A partir de entonces, a lo largo de la historia del capitalismo, los trabajadores han sido reemplazados por medios de producción impulsados (principalmente) por energía fósil. Este proceso ha sido analizado como la “subsunción real del trabajo” o la “producción de plusvalía relativa” (Marx, s/f, vol. I, cap. 14). El capital y sus instituciones pasaron por un proceso de “autonomización” (*Verselbständigung*) vis-

<sup>5</sup> La pregunta de si este proceso comenzó, como asume Polanyi, en el siglo XVIII y XIX o mucho antes, en el curso del largo siglo XVI, es importante; sin embargo, no puede ser contestada aquí.

*à-vis* a la sociedad (por ejemplo, el crecimiento de la población, las necesidades humanas) y al control social. Este fue el proceso conceptualizado por Polanyi como el desarraigo del mercado del sistema social (Polanyi, 1978; Giddens, 1995; Altvater y Mahnkopf, 1999, cap. 3:90-123), el primero entonces impuso su lógica –el imperio de la mercancía, el dinero y el capital– sobre el segundo.

El día de hoy tenemos que ser conscientes de que, en primer lugar, el proceso de desarraigo no fue de ningún modo un evento único en el siglo XIX; y, en segundo, que el proceso continuo de desarraigo engloba al dinero en sus muchas formas y funciones. El dinero no solamente circula bienes y servicios en “mercados ordinarios”; como crédito obedece no sólo las reglas de la economía real sino también a la “lógica” de un sistema financiero desarraigado que opera en una escala global, parcialmente desconectado de la economía real y que le otorga a las finanzas no solamente cada vez más inversiones reales (domésticas y extranjeras), sino también especulación.

Los instrumentos financieros modernos están desconectados casi por completo de la economía real. Como resultado de ello, las tasas de crecimiento de rotación de activos financieros pueden ser muchas veces más altas que el crecimiento de cualquier indicador de actividad “real”. Sin embargo, la esfera financiera desarraigada ciertamente no se ha vuelto irrelevante para el funcionamiento de la economía real o de la sociedad. Por el contrario, las tasas de interés de los activos financieros formadas globalmente requieren corresponder a las tasas de crecimiento real, y de esta forma ejercen una severa presión sobre la economía real. Esto establece nuevos límites económicos al crecimiento.

### 3. LÍMITES ECONÓMICOS AL CRECIMIENTO

El crecimiento económico es el resultado de un proceso de transformación de energía y materia. En términos marxianos éste es el aspecto concreto y el valor de uso del crecimiento. Desde esta perspectiva, debería ser evidente que el crecimiento tiene sus límites. Después de todo, los *stocks* de energía y materia en el planeta Tierra son limitados. Discutiremos esto en la siguiente sección. Pero el crecimiento económico también es el resultado de un proceso de producción social regido por el dinero (por medio de la tasa de interés) y el capital (mediante la tasa de ganancia). En el largo plazo, el capital requiere un crecimiento “geométrico” de insumos a fin de mantener tasas de crecimiento (relativas) estables. Debido a que el crecimiento geométrico de cantidades absolutas a largo plazo es una idea absurda, las tasas altas de crecimiento económico (real) pueden ser sostenidas solamente por cierto periodo de tiempo. No

obstante, mantener tasas de interés altas precisamente requiere nada menos que la realización de este absurdo, y el discurso dominante del crecimiento lo presenta como un objetivo social y económicamente factible.

Evidencia estadística (véase Cuadro 1) muestra que *a)* los incrementos absolutos del PIB en los países altamente desarrollados se mantuvieron positivos y bastante estables desde la década de 1960 (con meras fluctuaciones cíclicas); y que *b)* en la década de 1990 los incrementos reales no solamente eran más pequeños en términos absolutos, además se alcanzaron sobre la base de un nivel del PIB real ya más alto. Las tasas de crecimiento inevitablemente disminuyeron.

CUADRO 1

*Incrementos absolutos del PIB real (precios de 1991) en millardos de la moneda nacional, promedios anuales.*

Período y país (moneda)	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1996	1960-1996
Estados Unidos (dólar)	110.05	120	140.83	120.13	122.72
Japón (yen)	11.98	9.68	12.18	7.02	11.27
Alemania (marco alemán)	46.92	45.52	36.64	76.3**	46.15*
Francia (franco francés)	140.1	139.31	123.3	68.35	134.19
Reino Unido (libra esterlina)	8.26	8.85	13.37	6.88	9.56
Italia (lira)	29.94	29.61	24.97	9.13	28.25

\* 1960-1989 solamente.

\*\* Desde 1990 Alemania unificada; Alemania hasta 1989 se refiere exclusivamente a Alemania Occidental; Italia: 1000 millardos lira; Japón: 100 millardos yen.

Fuente: Council of Economic Advisers (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1997/1998, tabla 3\*; cálculos del autor).

En Alemania el incremento más alto en PIB real ocurrió en 1968, después de la “pequeña” crisis de 1966-1967; 102 millardos de marcos alemanes traducidos a una tasa de crecimiento real del PIB de 7.46%. En 1988 el mismo incremento absoluto hubiera producido una tasa de crecimiento de solamente 4.43%. El incremento realmente alcanzado en ese año igualó no más de 83.4 millardos de marcos alemanes. La tasa de crecimiento real era de 3.62%; todavía bastante elevada para los estándares históricos. En Estados Unidos, el incremento absoluto más alto en el PIB (327.4

millardos de dólares) durante el periodo investigado ocurrió en 1983; la tasa real de crecimiento de ese año fue de 7%. En 1996 el mismo incremento real hubiera producido una tasa de crecimiento de 4.99%. En realidad, el PIB en ese año creció sólo un (aún respetable) 2.76 por ciento.

En su análisis de largo plazo del crecimiento económico, Angus Maddison ha medido el impacto de la productividad laboral, las horas trabajadas y la productividad del capital en la tasa de crecimiento compuesto anual promedio. Muestra que “en el largo plazo, las horas de trabajo de la persona promedio se redujeron a la mitad; el insumo de trabajo aumentó menos que la población...”. Sus hallazgos claramente subrayan la relación positiva entre productividad laboral y crecimiento económico. “La productividad laboral”, continúa, “aumentó mucho más rápido que el PIB per cápita. De 1820 a 1992 la productividad laboral japonesa aumentó cuarenta y seis veces comparada con un incremento de veintiocho veces en el PIB per cápita” (Maddison, 1995:40).<sup>6</sup>

Pero, aunque la productividad laboral obviamente ha sido el principal motor del crecimiento en el último siglo, una mirada a las cifras de crecimiento desde 1950 revela que 1) el factor total de productividad cayó en todos los países considerados, que 2) el cociente capital-trabajo incrementó hasta mediados de la década de 1970 y ha decrecido desde entonces, y que 3) el coeficiente de capital incrementó (esto es, “la productividad del capital” declinó notablemente). El impacto de los factores mencionados en la tasa de ganancia es negativo. La tasa de ganancia depende positivamente de 1) una distribución de la renta a favor del capital, es decir, en bajos salarios reales por trabajador; 2) un incremento en la productividad laboral; y negativamente de 3) un cociente capital-trabajo creciente (el cual, en términos de valor, indica el aumento de la composición orgánica del capital). En el largo plazo, la tasa de ganancia tiende a declinar (como Marx lo mostró), pero por supuesto esta disminución es modificada cíclicamente. Por lo tanto, durante la última década de desregularización salvaje, flexibilización y movilización de todos los factores de producción (esto es, de grandes presiones sobre los salarios individuales y sociales, una redistribución del ingreso a favor del capital y costos decrecientes de capital constante (especialmente en materias primas)), la tasa de crecimiento subió bruscamente. Con todo, la expectativa de Wallerstein de una “contracción en las ganancias globales” es plausible en el largo plazo.

Desde la década de 1960, en los países industrializados las tasas de crecimiento de la productividad, aunque en disminución, han seguido siendo más elevadas que

<sup>6</sup> Datos expuestos e interpretados por Crafts sustentan lo dicho por Maddison; véase Crafts, (2000).



la tasa de crecimiento de la producción manufacturera.<sup>7</sup> La consecuencia ha sido el despido de trabajadores y la emergencia de una “brecha de empleo”. El crecimiento tiende a convertirse en un “crecimiento sin trabajo” –un desarrollo que sólo puede ser contrarrestado por una reducción del tiempo de trabajo o la creación de trabajos en el sector público y en el sector privado no industrial. La reducción histórica de las horas de trabajo por persona descritas por Maddison disminuye el potencial de crecimiento de la sociedad, pero al mismo tiempo provee una solución parcial al problema de la “brecha de empleo”. En Europa entre 1973 y 1992 el número de personas empleadas aumentó de 138 a 148 millones, mientras que hubo una disminución del 5% en el número de horas trabajadas –de 242 a 232 millardos (Pianta, 1998).

CUADRO 2

*Porcentaje anual de cambios de la productividad por hora y la producción manufacturera en diez países industrializados, 1979-1995.*

País	EUA	Canadá	Japón	Bélgica	Francia	Alemania	Italia	Países Bajos	Suecia	Reino Unido
Producción manufacturera	2.1	1.7	3.4	2.0	0.7	0.4	2.3	2.0	2.1	0.7
Productividad por hora	2.6	1.7	3.4	3.9	3.1	2.2	3.8	3.3	3.3	4.2

Fuente: Sparks y Greiner (1997:29).

El Cuadro 2 resume el desarrollo a largo plazo de la productividad (producción por hora trabajada) y crecimiento (producción en la industria manufacturera). Desde finales de la década de 1970 hasta mediados de la de 1990, solamente Japón y Canadá alcanzaron un crecimiento de la producción igual al crecimiento de la productividad; todos los otros países desarrollados muestran el patrón que Maddison descubrió como una tendencia a largo plazo desde principios del siglo XIX hasta la década de 1990. La imagen, sin embargo, cambia cuando el crecimiento a largo plazo del PIB es comparado con las tasas de crecimiento del PIB por persona empleada, porque la tasa de productividad laboral en servicios al ser comparada con la industria manufacturera es generalmente menor. El crecimiento del “trabajo no productivo” (para Estados

<sup>7</sup> El Instituto Alemán de Investigación Económica (DIW) calculó un incremento medio anual del valor de la producción de la manufactura alemana de 1.7% y un incremento medio de la productividad laboral (valor de la producción por persona empleada) de 3.7% de 1991 a 1999 (DIW, 2000).

unidos véase a Moseley, 1999:28-29) tiene el efecto de aumentos de la productividad disminuidos. Debido particularmente a la creciente importancia de los servicios financieros en la producción y las ventas (por ejemplo, en la industria automotriz ha alcanzado aproximadamente 70%), el trabajo no productivo compensa en parte los aumentos de productividad conseguidos por el trabajo “productivo”<sup>8</sup> y por lo tanto también la resultante ampliación de la brecha de empleo. Pero debido a la introducción de las nuevas tecnologías de la comunicación al sector servicios, es probable que este sector muestre tasas de crecimiento de la productividad mayores en el futuro –un escenario que ya ha sido anunciado por los partidarios de la “nueva economía”– así que no hay garantías de que la capacidad del sector servicios de absorber una parte sustancial de la fuerza de trabajo pueda ser sostenida en el largo plazo.

No hay soluciones fáciles para la brecha de empleo en sociedades capitalistas dinámicas. Esto es, el desempleo estructural debe ser considerado como una consecuencia inevitable de una economía de alto desempeño. Esto no es, sin embargo, un estado de las cosas al que la gente se resigna feliz y voluntariamente. La izquierda siempre ha buscado políticas “alternativas” (esto es, no de mercado) para alcanzar pleno empleo. Como el espacio para ese tipo de proyectos alternativos se ha contraído dramáticamente, cada vez más a menudo la única elección que le queda a la gente es “salirse” del sistema del empleo pagado. Esto puede tomar la forma de una aceptación pasiva del desempleo y sus consecuencias o la organización creativa de nuevas formas de trabajo. Esta última forma de salida se refiere nada más y nada menos que al “sector informal”, el cual está creciendo en todas partes del mundo reduciendo así la brecha de empleo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) indica que más de 80% de los nuevos trabajos creados en América Latina y África en años recientes han sido en la economía informal (Bangasser, 2000; Tokman, en Carpio y Novacovsky, 1999; Bologna y Fumagalli, 1997; Schneider y Enste, 2000). Regresaremos al tema del “sector informal” más adelante, en la quinta sección.

#### 4. LÍMITES ECOLÓGICOS AL CRECIMIENTO Y LA PRODUCTIVIDAD

Los incrementos de la alta productividad constituyen uno de los rasgos básicos del capitalismo industrial en general y del sistema fordista en particular. Por esta razón,

<sup>8</sup> Este no es el lugar para discutir los conceptos marxistas de trabajo productivo y no productivo. Para Marx, un trabajador es productivo en la medida que él (o ella) produzca una plusvalía. Esto no significa que sea inútil. El trabajo no productivo es a menudo necesario para mantener un proceso social de reproducción. La distinción entre trabajo productivo y no productivo no es colindante con la que existe entre

las formas de crecimiento de la productividad son el punto de partida del análisis de Adam Smith sobre el “origen de la riqueza de las naciones”: la especialización y una multiplicación de la división del trabajo ayuda a incrementar la productividad por hora trabajada, y esto causa que el ingreso y la riqueza aumenten (Smith, 1976). David Ricardo extendió el argumento a la división del trabajo internacional, basado en el libre comercio. Su “ley de las ventajas comparativas” todavía sirve como uno de las más importantes fundamentos teóricos de la economía moderna, e incluso es acogido con entusiasmo por la literatura de la globalización moderna y eurocéntrica (Held, *et al.*, 1999).

Dejando de lado los efectos del aumento de la eficiencia, la productividad solamente puede ser incrementada poniendo más capital fijo en circulación y consumiendo cantidades cada vez más grandes de materia y energía.<sup>9</sup> Por supuesto, la reproducción del capital(ismo) como un todo sigue siendo crucialmente dependiente del valor (superávit), que sólo puede ser producido mediante el trabajo. Pero el intento del capital de emanciparse de su dependencia del trabajo vivo mediante su sustitución con energía fósil y maquinaria, establece una nueva relación con la naturaleza. Del mismo modo, el fordismo no puede ser entendido como una innovación meramente técnica y social. También incluye una nueva relación con la naturaleza, porque tanto el sistema de producción y consumo y el modo de regulación social se basan en gran medida en el uso de energía fósil (Altvater, 1992; 1993).

Es claro que las precondiciones materiales del “estilo de vida occidental” no pueden ser establecidas en todas las sociedades del planeta sin destruir a la naturaleza hasta el punto en que se ponga en peligro la vida humana en la Tierra (Goodland, Daly y El, 1992). Uno de los primeros signos de que se ha llegado a los límites del espacio ambiental es que los bienes necesarios para la producción y el consumo se han vuelto “oligárquicos”, es decir, reservados para una oligarquía capaz de asegurar su acceso a estos recursos con reclamaciones monetarias. Aquellos que no poseen riqueza monetaria quedan cada vez más excluidos del consumo de bienes y servicios. En consecuencia, el número de personas pobres en el mundo está aumentando; en 1998

---

la producción y los servicios, o con aquella entre trabajo material e inmaterial. Sin embargo, es obvio que los aumentos de la productividad pueden ser “consumidos” por trabajadores no productivos, por lo que hay un cierto margen para la creación de puestos de trabajo fuera del sector “productivo”.

<sup>9</sup> En cualquier proceso de producción determinado, el contenido material de una unidad de producción puede decrecer. Pero en el largo plazo, y en una escala de toda la sociedad, el consumo de energía y materia está aumentando tan rápidamente que la capacidad de los ecosistemas se ha sobrecargado. Si fuera posible reducir el consumo de energía y materia por medidas técnicas simples, no surgirían muchas de las dificultades durante las negociaciones del clima y el agua.

el Banco Mundial contaba 2.8 millardos de seres humanos viviendo debajo de la línea internacional de pobreza de dos dólares per cápita por día (Banco Mundial, 1998).

Pero también hay límites absolutos, cuyos efectos no pueden ser fácilmente evitados en su totalidad por los ricos. Estudios serios de la capacidad de carga de los ecosistemas globales y sobre el concepto de “espacio ambiental” han demostrado que éstos establecen límites objetivos al proceso de crecimiento económico (Wuppertal Institut für Klima, 1996; WIR, 1984; Brown, s/f). Por ahora (desde la Cumbre de Río de 1992) se ha dejado en claro que los recursos fósiles no solamente son limitados, sino que su uso excesivo es responsable del efecto invernadero y otros males ecológicos. Es en esta forma que la cuestión de la sostenibilidad ecológica se afirma a sí misma y remodela el discurso de las ciencias sociales en general y el de la economía del crecimiento en particular. Esta debería ser una razón suficiente para desechar cualquier ilusión respecto a la naturaleza benigna de la globalización económica y financiera. Por otra parte, la democracia (formal) liberal occidental sólo podría ser globalizada si el “estilo de vida occidental” pudiera ser globalizado. Pero una situación de genuina globalidad, es decir, una sociedad mundial basada en la igualdad y la reciprocidad (si no en la solidaridad) nunca se logrará a partir de la globalización.

## 5. LÍMITES FINANCIEROS AL CRECIMIENTO

La tasa de interés constituye un punto de referencia –“fuerte restricción presupuestaria”– (Kornai, 1986) para cualquier empresa económica. Si los capitalistas no logran una ganancia al menos igual a la tasa de interés vigente, su capital será clasificado como no rentable y los préstamos que les fueron hechos serán designados morosos. Mientras que el interés real sea menor que el crecimiento real del PIB y de la “eficiencia marginal del capital” (esto es, de la tasa de ganancia), los rendimientos de las inversiones productivas superarán el precio monetario del capital, y por lo tanto es probable que los prestatarios en los mercados financieros inviertan sus préstamos en la economía real. Este “estado de las cosas keynesiano” llegó a un fin, sin embargo, al mismo tiempo que la “época dorada” de la expansión fordista, a saber, en el curso de la década de 1970. Para principios de la siguiente década, las tasas de interés real en los mercados financieros globales superaron con creces la tasa de crecimiento real promedio del PIB (OCDE, 1993). La economía real está “deprimida” por el sistema financiero. La OCDE da tres razones para esta configuración de las finanzas y la producción: primero, los déficits fiscales crecientes y la acumulación de la deuda pública en los países altamente desarrollados; segundo, riesgos inflacionarios altos y consecuentemente un mayor peso de los factores de riesgo en la

formación de los tipos de interés; y tercero, la globalización de los mercados financieros desde la segunda mitad de la década de 1970, con el resultado de que los mecanismos de mercado desregulado más que las intervenciones públicas comenzaron a ejercer la función de asignación de créditos (OCDE, 1993:29-31). El proyecto político de desregulación, liberalización, flexibilización y privatización ha intensificado de este modo la competencia global con respecto a la estabilidad de las monedas y la rentabilidad de los activos. Las crecientes oportunidades de explotar los diferenciales de rentabilidad a escala global, junto con las innovaciones técnicas (tecnologías de la información y la comunicación) y financieras (de los fondos de cobertura a los derivados y los centros financieros extraterritoriales), pueden ser considerados como el principal impulso de la globalización.

Existe, sin embargo, una cuarta razón por la cual han prevalecido los altos tipos de interés real desde principios de la década de 1980 que no es reconocida por la OCDE: la crisis de la hegemonía americana. El déficit de la balanza comercial estadounidense que existe desde 1971 (debido a la fuga de capitales) y el deterioro de la cuenta corriente desde mediados de la década de 1970, junto con el colapso del sistema de tipo de cambio fijo de Bretton Woods, ha ejercido una presión descendente en el tipo de cambio del dólar estadounidense y estimulado la inflación. Un mayor deterioro del (todavía hegemónico) dólar podría ser prevenido por medio de un aumento en las tasas de interés de Estados Unidos.<sup>10</sup> El periodo de las altas tasas de interés comenzó en 1979 bajo la administración Carter y fue rigurosamente continuada por la administración Reagan. Sus efectos en el tipo de cambio estadounidense fueron positivos, pero resultaron devastadores para los deudores –en Estados Unidos (por ejemplo, la crisis de los ahorros y préstamos), pero sobre todo en el Tercer Mundo. La combinación de altas tasas de interés, los precios del petróleo ascendentes y los precios de las materias primas decrecientes desencadenaron una crisis de la deuda en el Tercer Mundo que no ha sido superada todavía después de 20 años. El Cuadro 3 muestra la relación entre tasas de interés reales de largo plazo y crecimiento del PIB real en los países altamente desarrollados.

<sup>10</sup> El trilema de la política macroeconómica primero articulado por Mundell (que un gobierno puede alcanzar solamente dos de los siguientes tres objetivos -una tasa de cambio fija o al menos estable, una libre circulación de capitales y una política monetaria independiente) ha sido resuelto usando altas tasas de interés para proteger la tasa de cambio ante un mercado financiero cada vez más desregulado (es decir, la política monetaria independiente ha sido sacrificada).

CUADRO 3

*Tasas de crecimiento real y tasas de interés reales de largo plazo en países industrializados, 1960-1995*

	PIB real (las tasas de crecimiento anual en porcentaje)				Tasas de interés reales de largo plazo (porcentaje por año)			
	60-73	74-79	80-89	90-95	60-73	74-79	80-89	90-95
EUA	4.0	2.6	2.4	1.9	1.5	-0.5	4.9	4.4
Japón	9.7	3.5	3.8	1.9	..	-0.2	4.3	3.9
Alemania	4.3	2.4	2.0	2.0	2.6	3.1	4.8	3.8
Francia	5.4	2.7	2.1	1.3	1.9	-0.3	4.7	5.9
Reino Unido	3.1	1.5	2.4	1.0	..	-2.0	3.5	4.7

Fuente: OCDE (1997:50 y 108).

De acuerdo con el paradigma keynesiano tradicional, la acumulación del capital es financiada con préstamos proveídos por “dueños de la riqueza monetaria”, esto es, por bancos e inversionistas institucionales. Las tasas de interés obligan a los capitalistas industriales a producir un ingreso que es lo suficientemente grande para pagar sus préstamos así como para cumplir sus propios requerimientos de acumulación. En esta forma, la tasa de interés está vinculada con los ingresos, el empleo y la acumulación del capital real, es decir, a la organización social del régimen de acumulación y su regulación política. La tasa de interés misma es sujeta a regulación por las autoridades monetarias (nacionales), por encima de todo el Banco Central. Aunque sigue siendo una premisa central de la teoría keynesiana, la globalización por ahora ha erosionado significativamente la habilidad de las autoridades monetarias nacionales de determinar las tasas de interés que hoy en día se forman en los mercados financieros globales. Por un lado, el arbitraje entre diferentes mercados iguala los diferenciales de las tasas de interés (y las tasas de cambio); por otro lado, los diferenciales (calculados en “puntos base”) son continuamente recreados, lo cual desencadena nuevas rondas de la especulación.

Aquellos que prestan riqueza monetaria (por ejemplo, acciones de empresas o fondos, o bonos gubernamentales) se convierten así en los titulares de derechos. El sistema financiero internacional funciona como un dispositivo muy poderoso para canalizar el superávit producido en cualquier lugar del mundo a los titulares de derechos financieros en los grandes centros financieros. Como resultado, la desigualdad está creciendo drásticamente. Sin embargo, hay tantos intermediarios en la cadena entre las reclamaciones monetarias, el servicio de la deuda y la transferencia de excedentes en términos reales que bajo condiciones normales estos vínculos

raramente son visibles para la gente y se vuelven solamente reconocibles en tiempos de crisis. El sistema financiero parece ser un “mundo virtual” sin ninguna influencia en la producción y la reproducción, es decir, en las condiciones de vida de las personas y en el ambiente natural. Comúnmente es visto como un tipo de “juego de suma cero” entre jugadores en el mundo virtual del mercado de valores: algunos pierden lo que otros ganan y viceversa, y nada real está pasando. Verdaderamente es otro mecanismo por el cual los tenedores de activos financieros ganan a expensas de aquellos que no pertenecen a estas especies envidiables. Las cifras de Estados Unidos indican que entre 1989 y 1997, 86% de las ganancias del mercado de valores fueron al 10% de los hogares, mientras que entre 1983 y 1995 la parte inferior del 40% de los hogares perdió 80% de su patrimonio neto (Gates, 1999:437). Estos hechos se oponen frontalmente a la reivindicación del Banco Mundial de que hay una “relación de uno a uno” positiva entre crecimiento y mitigación de la pobreza. La comprensión “posmoderna” del sistema financiero como algo desvinculado del mundo real de la producción y la distribución es completamente inadecuada para aprehender las contradicciones y tendencias de crisis generadas por el sistema financiero global. Algunas de estas tendencias se abordan brevemente aquí.

1) Aunque los mercados globales en principio dependen de la iniciativa privada, el rol del Estado es indispensable para el funcionamiento del sistema. Por supuesto, los Estado-nación y las instituciones internacionales proveen la estructura del orden (mundial) social y económico. Con respecto a las finanzas globales, sin embargo, el rol del Estado, como deudor público mano a mano con los propietarios de riqueza monetaria privada, es el de un participante directo. El sistema financiero privado es fundamentalmente defectuoso porque los propietarios de riqueza (y los titulares de derechos) son agentes privados, mientras que los deudores en la mayoría de los casos son instituciones públicas –o se vuelven públicas cuando los deudores privados incumplen. La crisis de la deuda de la década de 1980 fue causada, sobre todo, por el impago de la deuda pública, mientras que la crisis de la de la década de 1990 sucedió por el impago de la deuda privada. Este cambio fue resultado de las políticas de desregularización y privatización que han sido impulsadas por las instituciones internacionales y los gobiernos nacionales por igual. La noción keynesiana (así como marxiana) de los deudores como capitalistas privados (industriales) que pagan sus deudas mediante la extracción y realización de una plusvalía ha perdido su validez en la era de la especulación financiera global. El servicio de deuda de los créditos monetarios privados se ha “socializado”: los gobiernos están hechos para transmitir los costes a sus ciudadanos. Esta es la razón por la cual la deuda pública ha incrementado tan notablemente en casi todos los países durante los últimos 20 años. Donde ni los deudores privados ni los estados nacionales están en posición de pagar la deuda

privada, las instituciones internacionales (especialmente el FMI) proveen nuevos créditos con la condición de que el país en cuestión adopte una política de paquete de ajuste estructural. El objetivo principal de la gestión de crisis de la deuda es salvaguardar los activos de los titulares de los derechos de los países industrializados, y así evitar una “crisis sistémica”. En el largo y mediano plazo, estas políticas canalizan recursos de los ciudadanos de los países endeudados a los titulares de los derechos en otros países. Por lo tanto, la redistribución de la riqueza real (plusvalía) entre los acreedores y deudores está organizada por las instituciones oficiales, y no solamente por el mercado. Esta es una de las maneras en las que el capitalismo contradice la ideología del “libre mercado”; la presentación que hace ésta de la realidad capitalista contrasta aún más radicalmente con la experiencia que la gente tiene de él.

2) En la mayoría de los casos, los llamados “mercados emergentes” se caracterizan por altas tasas de crecimiento real y/o altas tasas de interés nominal, sirviendo ambos para atraer capital extranjero. Cuando la tasa de crecimiento disminuye o se espera que la moneda se deprecie, el capital extranjero inmediatamente sale del “mercado emergente” para no “sumergirse”. El resultado de esa fuga de capital es una mayor depreciación de la moneda. En los casos de los países asiáticos, así como en México, Brasil y Rusia, entre otros, las monedas se depreciaron entre 50 y 80%. Por diversas razones los efectos fueron devastadores: *a)* la deuda extranjera que tenía que ser pagada, la cual estaba denominada en moneda extranjera, se disparó; *b)* fueron requeridos mayores volúmenes de exportación para poder obtener ingresos de exportación constantes; *c)* precios de importación más altos pusieron una presión inflacionaria en la economía; *d)* para aquellos que tenían divisa fuerte a su disposición, tanto ciudadanos o extranjeros, los precios de los activos cayeron. Por lo tanto, la extensión global de los títulos de crédito resulta ser un dispositivo mucho más eficiente para la transferencia de valor real y la intensificación de la explotación que, por ejemplo, las actividades de saqueo llevadas a cabo bajo el dominio colonial del siglo XVI en adelante. El modo operativo del sistema global de crédito aniquila las potenciales ventajas comparativas de costos del libre comercio. De ello se desprende, una vez más, que la relación de uno a uno entre crecimiento y erradicación de la pobreza postulada por el Banco Mundial es falsa.

3) Mientras que por una parte el capital financiero ejerce presiones *deflacionarias* sobre los precios de los productos básicos, por la otra produce una inflación de los precios de los activos. Esta situación paradójica de una *deflación inflacionaria* (Mattick, 1976) es un indicador del grado en que el sistema financiero mundial se ha desconectado de la economía real. Un auge financiero tiene lugar junto con sobreproducción y exceso de capacidad en la economía real: “Hay demasiado de todo. Desde la cachemira hasta los pantalones de mezclilla, de las joyas de plata a las



latas de aluminio... Asia es el epicentro del problema. Inversiones masivas realizadas en el supuesto de que las continuas altas tasas de crecimiento resultaron en un amplio exceso de capacidad...” (Friedland y Chang, 1998).<sup>11</sup> La configuración de instituciones internacionales de la posguerra fue adaptada para un mundo de cambio constante y moderado de las tasas de inflación; fue diseñada para contrarrestar las presiones deflacionarias que habían demostrado ser tan destructivas después de la gran crisis de 1929. Durante la década de 1930, las tendencias deflacionarias resultaron en un colapso casi total del mercado mundial y la posterior acogida de los Estado-nación de medidas proteccionistas y políticas agresivamente autárquicas. Las bajas tasas de interés nominales hacen que las cotizaciones del mercado de valores suban.

Sin embargo, en relación con las tendencias deflacionarias de precios de los productos y las tasas de crecimiento real, incluso las tasas de interés reales bajas no desencadenan nuevas inversiones en la economía real debido a su baja rentabilidad, como muestra el caso de Japón. Este país “construyó una capacidad industrial enorme en casa y en el extranjero a lo largo de la década de 1980, alentada por bajas tasas de interés. A finales de esa década, las autoridades monetarias japonesas redujeron las tasas de interés reales a prácticamente nada para ayudar a los exportadores japoneses a sobrevivir el fortalecimiento drástico del yen en 1986. Esa política generó una enorme burbuja en el mercado de valores...” (friedland y Chang, 1998). Sin embargo, las tasas de interés reales bajas eran todavía demasiado altas en relación con la tasa de ganancia esperada. La sobreproducción o sobreacumulación de capitales desencadenó una crisis que tenía sus orígenes en la esfera “real” de la economía pero que apareció primero en la esfera monetaria –como una crisis del mercado de valores en Japón y como una crisis financiera en Asia, Rusia y Brasil.

Una situación caracterizada por estas tendencias es extremadamente inestable y puede causar el colapso de compañías que de repente se encuentran en profunda deuda. Esta es la situación a la cual Keynes se refería como la “trampa de la liquidez”: aunque las tasas de interés nominales sean bajas, incluso cercanas a cero, nadie pide prestado porque ni siquiera se espera que las inversiones produzcan la tasa de ganancia mínimo. En tales circunstancias, cobra sentido para los individuos transferir sus fondos líquidos a lugares en donde pueden obtener mayores ganancias a corto plazo.

Hoy en día, los propietarios de la riqueza monetaria, antes que los capitalistas industriales “tradicionales”, determinan el proceso de acumulación global. La tasa de rendimiento real del capital es menos relevante para las decisiones de inversión que

<sup>11</sup> Los autores continúan su argumento señalando el hecho de que China y otros nuevos competidores han estado lanzando masas de mercancías baratas en mercados ya saciados. Pero el principal culpable de la sobreproducción mundial es Japón.

las tasas de interés monetarias. Pero los procesos de desarraigo y desvinculación no han creado una esfera financiera completamente autónoma. Los efectos del sistema financiero global constituyen la experiencia viva de las personas en los países afectados por las crisis financieras. El gobierno de Indonesia habla de al menos 30 millones de personas viviendo debajo de la línea de pobreza. En Tailandia la pobreza y la informalización están creciendo visiblemente. En Rusia el hambre y la malnutrición han regresado a gran escala. En grandes partes del país el dinero ha desaparecido y una economía premoderna de trueque está a la alza –un tipo diferente de “economía virtual” (Gaddy e Ickes, 1998). Aunque los datos empíricos son mejores para algunos casos que para otros, la tendencia en otros países afectados por la crisis es básicamente la misma. Todo esto apunta al hecho de que el sistema financiero continúa impactando gravemente en la acumulación real, el trabajo y la regulación política.

## 6. CONCLUSIÓN: CRECIMIENTO, NATURALEZA, EMPLEO Y DINERO

Los problemas discutidos anteriormente surgieron porque durante décadas tanto el crecimiento de la productividad como las tasas de interés real han sido considerablemente más altas que las tasas de crecimiento real. Estas son expresiones de la disminución de la tasa de ganancia sobre el capital en la mayoría de lugares del mundo (Brenner, *s/f*). El desempleo y la desigualdad están incrementando en una escala global. Para muchos, la forma más obvia y conveniente para salir de esta situación precaria parece ser la estimulación del crecimiento económico. En la mayoría de las propuestas políticas de los gobiernos nacionales, las instituciones internacionales como el FMI o el Banco Mundial, los institutos de investigación o los medios, la estimulación del crecimiento es vista como una panacea capaz de resolver todos y cada uno de los problemas globales. Pero no solamente hay obstáculos económicos para un incremento de las tasas de crecimiento real, sino también hay serios límites ecológicos para un mayor crecimiento cuantitativo (que, por cierto, también se hacen sentir en términos económicos y sociales). Entonces, la pregunta se vuelve: ¿es posible reducir la tasa de interés real o frenar el crecimiento de la productividad laboral, en lugar de seguir estimulando la tasa de crecimiento real del producto interno bruto?

Reducir la tasa de interés era la propuesta de Keynes para crear nuevos trabajos. Si la eficiencia marginal del capital (la tasa de ganancia) no puede ser incrementada, la tasa de interés debería ser disminuida (la “eutanasia del rentista”) (Keynes, 1964). Sin embargo, este remedio se basa en la soberanía de las autoridades monetarias en cuanto a la determinación de la tasa de interés. Como resultado de la regularización del mercado, la liberalización de las tasas de cambio y las innovaciones financieras,

la formación de las tasas de interés en mercados financieros globales ya no puede ser influenciada de manera significativa por los bancos centrales nacionales. Y las instituciones globales con un control adecuado sobre los mercados financieros no existen. Incluso las propuestas de reforma desarrolladas después de la crisis asiática de 1997 (por ejemplo, por el “Foro de estabilidad financiera”) no van más allá de recomendaciones para una mayor transparencia, un comportamiento prudente, una mejora de la vigilancia, la supervisión y las salvaguardias; no hay sugerencias para intervenir en el funcionamiento de los mercados financieros.

El ex ministro de finanzas de Alemania, Oskar Lafontaine, trató de establecer un grado de control político sobre las tasas de interés globales (limitándolas) y los tipos de intercambio (introduciendo zonas objetivo). Era muy consciente de que un proyecto de este tipo sólo podría realizarse en cooperación con el Banco Europeo Central y en coordinación con los otros gobiernos del G7 (G8). Pero las propuestas de Lafontaine fueron rechazadas con indignación por “los mercados”, las grandes corporaciones transnacionales y –en último lugar, aunque no menos importante– los principales economistas de la corriente hegemónica. El proyecto de Lafontaine fue el último intento de escaparse del discurso de crecimiento dominante y de reconquistar la soberanía de la política económica de “los mercados globales”.

Hay una tercera solución posible: reducir la tasa de crecimiento de la productividad. Sin embargo, el crecimiento económico tiene lugar por medio de la competencia y por lo tanto está basado en los esfuerzos individuales de los países para mejorar su posición competitiva; esto, a su vez, requiere de aumentos en la productividad. Ello significa que el discurso de globalización y competitividad inevitablemente depende de la productividad y las condiciones necesarias para mejorarla. Esta visión ha sido expresada muy claramente por el ex presidente brasileño Fernando Henrique Cardoso:

La globalización significa competencia fundada en altos niveles de productividad. Esto quiere decir más producción por unidad de trabajo. El desempleo por lo tanto ha resultado de la misma razón que hace que una economía sea competitivamente exitosa... La flexibilización de las relaciones laborales también debería resultar en menores costos para la contratación de trabajadores... En países con grandes poblaciones como Brasil e India también se debe considerar la operación de la llamada economía informal en cuanto a la creación de empleo se refiere...<sup>12</sup>

La consecuencia de un ajuste “exitoso” a los retos de la globalización es por lo tanto la creación de una economía dual: una parte formal, competitiva y altamente

<sup>12</sup> El texto del discurso puede ser consultado en internet: [<http://www.brasil.emb.nw.dc.us/fpst06gl.htm>]; consultado el 24 enero 1999; en portugués: Folha de Sao Paulo, 28 enero 1996.

productiva, y una parte informal que sirve para absorber trabajadores despedidos precisamente porque en general es menos productiva que la formal (ILO, 1972; Portes, en Pozo, 1996). El aumento de la economía informal obviamente proporciona una “solución” al problema del creciente desempleo. Sus efectos perjudiciales sobre las condiciones de trabajo, los salarios, la seguridad social, las condiciones de salud y demás se vuelven virtudes en la era de la globalización y bajo un régimen de acumulación o un modelo de crecimiento que excluye a una parte cada vez mayor de la fuerza laboral global del sistema de empleo formal. Los porcentajes de trabajo informal del empleo total en los países del “Tercer mundo” van desde el 30% en Chile al 80% en Uganda.<sup>13</sup> En América Latina, entre 1990 y 1996, la proporción del empleo informal en los sectores no agrícolas incrementaron de 51.6% a 57.4% (Tokman, en Carpio y Novacovsky, 1999:82). En las áreas rurales el porcentaje de trabajo informal era aún mayor; el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) considera hasta 90% de la fuerza de trabajo como informal. También en Europa Central y del Este la transición a una economía de mercado y la crisis de 1997 empujó a muchos trabajadores del sector formal hacia el informal, e incluso en los países europeos altamente desarrollados, el trabajo informal también se está volviendo más y más importante. El porcentaje de personas empleadas en la llamada “economía sombra” constituye entre el 7% y 16%, dependiendo de la medida utilizada, sin contar el aproximadamente 15% de la fuerza de trabajo que es trabajador autoempleado (Perulli, en Altvater y Mahnkopf, 2000).

El trabajo informal, aunque normalmente es menos productivo que el formal, no tiene que ser improductivo en el sentido marxiano. Por lo tanto, la tendencia de informalización puede ser una solución (parcial) al problema del desempleo que no ejerce presión sobre la tasa de ganancia media. De hecho, dado que los costes salariales en el sector formal también son influenciados por el bajo nivel de remuneración por el trabajo informal, el efecto en la tasa promedio de ganancia es con toda probabilidad positivo, particularmente en aquellas industrias en donde las grandes corporaciones toman ventaja del trabajo informal de proveedores locales.<sup>14</sup> Necesitamos considerar la posibilidad de que la globalización le ofrece nuevas oportunidades al capital para intimidar a las personas que trabajan. Por un lado, el capital va a tratar de incrementar la tasa de ganancia e impulsar la productividad mediante la continua flexibilización forzada de la mano de obra y los salarios. Por otro, va a empujar a los trabajadores despedidos al sector informal donde proporcionan trabajo mal remunerado, se

<sup>13</sup> Véase: [<http://www.ilo.org/public/spanish/region...temas/worker/doc/otros/iv/ii/i/index.htm>].

<sup>14</sup> Este es el tema de un número creciente de libros, por ejemplo, Ward (1990); ILR, (1990) Altvater y Mahnkopf (1996; 1999).

emplean para los mercados locales y regionales o organizan servicios compensado las funciones que el Estado de bienestar ha abandonado bajo la presión del capital.

Así, el crecimiento del sector informal parece ofrecer una solución parcial al problema del desempleo. Mucho, sin embargo, depende de la medida de la productividad que se aplique. Normalmente, ésta es factor trabajo (en horas trabajadas) contra producción vendible. Esta medida no es arbitraria; es resultado de la “racionalidad occidental”, las definiciones prevalecientes de derechos de propiedad y la tendencia asociada de comparar competitividad en mercados mundiales altamente integrados en términos monetarios. No obstante, hay otra medida que tendría sentido: factor de trabajo sobre el ciclo completo de vida de un producto incluyendo su reparación, ajuste y actualización e incluyendo productos no comerciables de la producción, esto es, la contaminación externalizada. Un procedimiento de este tipo podría extender las reglas de la “planificación de mínimo coste” que ya se utiliza en los mercados energéticos a los mercados para otros productos. Desafortunadamente, esta medida no sería aceptada voluntariamente por “los mercados”. Los mercados y la competencia aplican la aceleración, mientras que la sustentabilidad ambiental requiere una política de desaceleración, es decir, restringir los aumentos de productividad.

Ya que la estimulación del crecimiento no aborda los problemas del desempleo, la desigualdad y la inestabilidad económica, una solución más viable podría ser provista mediante una combinación de nuevas formas de regulación a los mercados financieros globales con el fin de reducir la tasas de interés real y una desaceleración del crecimiento de la productividad mediante la expansión de los sectores informales y/o una transición a patrones (y estilos de vida) de producción (y consumo) ecológicamente más sostenibles. La concientización pública sobre los problemas económicos, financieros, ecológicos y sociales traídos por la globalización y posibles soluciones para éstos tiene que ser creada –por ejemplo, por movimientos sociales y organizaciones no gubernamentales. Sin ello, la fe ilusoria en el “crecimiento triunfante” está destinada a seguir viviendo y a impulsar nuevas medidas de desregularización –mientras falla en superar la crisis. Al final del día, el crecimiento se estancará o disminuirá, el ambiente se deteriorará aún más y los pobres seguirán siendo pobres y serán cada vez más numerosos –todo debido a la ingenua noción de que las tasas de crecimiento pueden hacerse avanzar incluso cuando se hayan alcanzado los límites del espacio ambiental y la economía real esté deprimida por tasas de interés reales más altas que la tasa de crecimiento sostenible del PIB real. En una era de globalización, el paradigma convencional de política económica está en la necesidad de repensarse de manera radical. Este cambio paradigmático, sin embargo, necesariamente tendrá que ser acompañado por esfuerzos prácticos para rearrajar el sistema económico global en nuevas relaciones sociales cualitativamente

hablando y formas de regulación política, tanto en el nivel local como en el global. Es a una transformación de este tipo a la cual los movimientos contra el capitalismo de-civilizado, de Seattle a Génova, aspiran.

## BIBLIOGRAFÍA

- Altvater, Elmar (1992), *Der Preis des Wohlstands*, Münster, Westfälisches Dampfboot.
- (1993), *The Future of the Market*, Londres, Verso.
- (1999), “World Economy, the Financial Crisis, and Ecological Sustainability B A Trilemma, in: Capitalism, Nature, Socialism”, *A Journal of Socialist Ecology*, vol. 10 (4), núm. 40, pp. 37-68.
- Altvater, Elmar, et al., (1979), *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise. Ökonomie und Politik in der Bundesrepublik*, Berlin, Olle und Wolter.
- Altvater, Elmar y Birgit Mahnkopf, (1996; 1999), *Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Politik, Ökologie in der Weltgesellschaft*, Münster, Westfälisches Dampfboot.
- Blazejczak, Jügen, (1998), “Zukunftsgestaltung ohne Wirtschaftswachstum?” B Ergebnisse eines Workshops des DIW im Auftrag von Greenpeace Deutschland, in: DIW B *Diskussionspapier*, núm. 168, Berlin, DWI.
- Bologna, Sergio y Andrea Fumagalli (1997), *Il Lavoro Autonomo di Seconda Generazione. Scenari del Postfordismo in Italia*, Milán, Feltrinelli.
- Brenner, Robert (1998), “The Economics of Global Turbulence”, *New Left Review*, núm. 229
- Callinicos, Alex (1999), Capitalism, Competition and Profits: A Critique of Robert Brenner’s Theory of Crisis, *Historical Marxism*, núm. 4, Londres, Faculty of Law and Social Sciences SOAS, University of London, pp. 9-31.
- Crafts, Nicholas (2000), Globalization and Growth in the Twentieth Century, *IMF Working Paper WP/00/44*, IMF, Washington DC.
- Daly, Herman E. (1991), *Steady-State Economics*, 2a. ed., Washington DC / Covelo Island Press.
- Dollar, David/ Kraay, Aart (2000), *Growth Is Good for the Poor*, Development Research Group of the World Bank [www.worldbank.org/research], consultado en junio de 2000.
- Duménil, Gérard y Dominique Lévy (1999), Brenner on Distribution, *Historical Materialism*, núm. 4, Londres, Faculty of Law and Social Sciences SOAS, University of London, pp. 73-94
- Dussel, Enrique (1998), Beyond Eurocentrism: The World-System and the Limits of Modernity, en: Jameson, Frederic y Masao Miyoshi, *The Cultures of Globalization*, Durham y Londres, Duke University Press, pp. 3-31.
- Easterlin, Richard A. (1998), *Growth Triumphant. The Twenty-first Century in Historical Perspective*, Estados Unidos, The University of Michigan Press.
- Ekins, Paul y Michel Jacobs (1995), Environmental Sustainability and the Growth of GDP: Conditions for Compatibility, en: V. Bhaskar y A. Glyn. (eds.) *The North, The South and the Environment. Ecological Constraints and the Global Economy*, Londres, Earthscan, pp. 9-46

- Foster, John Bellamy (1997), "The Crisis of the Earth. Marx's Theory of Ecological Sustainability as Nature-Imposed Necessity for Human Production", *Organization & Environment*, vol. 10, núm. 3, pp. 278-295.
- Friedland, Jonathaan y Leslie Chang (1998), Spreading Fat Slows Global Economy, Estados Unidos, *Wall Street Journal*, publicado el 30 de noviembre de 1998.
- Gaddy, Clifford G. y Barry W. Ickes (1998), "Russia's Virtual Economy", *Foreign Affairs*, vol. 77, núm. 5.
- Gates, Jeff (1999), "People-ized Ownership Patterns: The Key to a Smarter Capitalism", *Systems Research and Behavioral Science*, Syst. Res. núm. 16, pp. 437-452.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1971), *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge (Mass.) / Londres, Harvard University Press.
- Giddens, Anthony (1995), *Konsequenzen der Moderne*, Frankfurt, Suhrkamp.
- Goodland, Robert *et al.* (1992) *Nach dem Brundtland-Bericht: Umweltverträgliche wirtschaftliche Entwicklung*, Bonn, Deutsche UNESCO-Kommission.
- Harrod, Roy (1958), The Possibility of Economic Satiety-Use of Economic Growth for Improving the Quality of Education and Leisure, en: *Problems of United States Economic Development*, vol. 1, Nueva York, Comité para el Desarrollo Económico, pp. 207-213.
- Harvey, David (1996), *Justice, Nature & the Geography of Difference*, Cambridge, Mass. / Oxford, Blackwell.
- Held, David, Anthony McGrew, *et al.* (1999), *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, Cambridge, Polity Press.
- Hirsch, Fred (1980), *Die sozialen Grenzen des Wachstums*, Reinbek, Rowohlt.
- Hobsbawm, Eric (1995), *Das Zeitalter der Extreme. Weltgeschichte des 20. Jahrhunderts*, Viena / Munich, Hanser.
- ILO (1972), *Employment, Incomes and Equality*, Génova, ILO.
- Keynes, John M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, reedición 1964, London/ Melbourne/ Toronto, Macmillan.
- Kornai, János (1986), "The Soft Budget Constraint", *Kyklos*, vol. 39, núm. 1, Cambridge, Blackwell Publishing, pp. 3-30.
- Maddison, Angus (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, Paris, OCDE.
- Martinez-Alier, Juan (1987), *Ecological Economics. Energy, Environment and Society*, Oxford, Basil Blackwell.
- Martinez-Alier, Juan y Ramachandra Guha (1997), *Varieties of Environmentalism: Essays North and South*, Londres, Earthscan.
- Marx, Karl (1970), *MEW 23, Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Erster Band Buch I: Der Produktionsprozeß des Kapitals*, en K. Marx y F. Engels, Werke, Band 23, Berlin, Dietz.
- Mattick, Paul (1976), Die deflationäre Inflation, en: Altwater, Elmar *et al.*, *Inflation B Akkumulation B Krise, I, Handbuch 3*, Frankfurt-Main / Colonia, Europäische Verlagsanstalt, pp. 146-176.
- Moseley, Fred (1999), The United States Economy at the Turn of the Century: Entering a New Era of Prosperity?, in: *Capital and Class*, No 67, Spring 1999: 25-45

- Naím, Moisés (2000), "Washington Consensus or Washington Confusion?", *Foreign Policy*, núm. 18, pp. 86-103.
- O'Connor, James (1988), Capitalism, Nature, Socialism. A Theoretical Introduction, *Journal of Socialist Ecology*, núm. 1, pp. 11-45.
- OECD (1993), en Annual Projections for OECD Countries, *Economic Outlook*, núm. 53, Paris, OECD.
- Perulli, Paolo (2000), Die Bedeutung der informellen Arbeit im postindustriellen Europa, en: Altvater, Elmar y Birgit Mahnkopf (coord.), *Die Ökonomie eines friedlichen Europa, Ziele B Hindernisse-Wege*, Münster, Agenda-Verlag.
- Pianta, Mario (1997), "Trasformazioni del lavoro: il terzo settore", en: *Parolechiave*, núm. 14/15, Roma, Dozelli editore, pp. 257-276.
- Polanyi, Karl (1957), *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.
- Portes, Alejandro (1996), The Informal Economy. Perspectives from Latin America, en: Pozo, Susan (ed.) *Exploring the Underground Economy, Studies of Illegal and Unreported Activity*, Michigan, W.E. Upjohn Institute for Employment Research, pp. 147-165
- Schneider, Friedrich y Dominik Enste (2000), *Schattenwirtschaft und Schwarzarbeit. Umfang, Ursdachen, Wirkungen und wirtschaftspolitische Empfehlungen*, Munich / Viena, R. Oldenbourg.
- Smith, Adam (1776/1976), *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, reedición en 1976, Chicago, The University of Michigan Press; Alemania, Jena 1923, reedición en 1973, Giessen, Andreas Achenbach.
- Sparks, Christopher y Mary Greiner (1997), "U.S. and foreign productivity and labor costs", *Monthly Labor Review*, pp. 26-36.
- Tokman, Victor (1999), La informalidad en los años noventa: situación actual y perspectivas, en: Carpio, Jorge e Irene Novacovsky, (comps.), *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Buenos Aires, FCE / Siempro / FLACSO, pp. 80-101.
- UNDP (1998), *Human Development Report 1998*, Oxford, Oxford University Press.
- UNEP (1997), United Nations Environmental Programme, *Global Environmental Outlook*, Oxford, Oxford University Press.
- Wallerstein, Immanuel (2000), "A Left Politics for the 21st Century? Or, Theory and Praxis Once Again", *New Political Science*, vol. 22, núm. 2, pp. 143-159.
- Ward, Kathryn, (ed.) (1990), *Women Workers and Global Restructuring*, Ithaca NY, ILR Press.
- World Bank (2000), *World Development Report: Attacking Poverty*, Washington DC
- World Bank et. al. (2000), *Global Poverty Report*, Cumbre G8 Okinawa, julio 2000
- Worldwatch Institute Report (1984) Lester R. Brown et al.: *State of the World*, Nueva York / Londres, W.W. Norton.
- Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie (1996) *Zukunftsfähiges Deutschland. Ein Beitrag zu einer global nachhaltigen Entwicklung*, (ed.) by BUND and Misereor, Basel/ Boston/ Berlin, Birkhäuser.





PASARON POR LA  
CALLE PRINCIPAL.....

ALFREDO 1942  
ZALCE.

Alfredo Zalce  
*Pasaron por la calle,*  
1942  
Litografía  
Colección Carlos Monsiváis