

¿ Por qué una teoría del valor ?

La teoría del valor-trabajo está en el centro del análisis marxista del capitalismo. Por lo tanto, es normal comenzar por ella si se quiere evaluar la utilidad de la herramienta marxista para la comprensión del capitalismo contemporáneo. Este debate no es nuevo, y debemos distinguir dos tipos de preguntas : 1) ¿ los progresos ulteriores de la ciencia económica no han vuelto caduca la teoría del valor ? ; 2) ¿ las nuevas características del capitalismo no la han superado ? Mientras respondemos a estos dos tipos de objeciones, nos dedicaremos a mostrar por qué esta referencia teórica es una plomada irremplazable en muchos de los debates actuales.

Lo que dice la teoría del valor

Aquí no se trata de exponer esta teoría en todos sus desarrollos¹. Después de todo, se la puede resumir muy sucintamente alrededor de esta idea central que es el trabajo humano, única fuente de creación de valor. Por valor, es necesario entender aquí el valor monetario de las mercancías producidas por el capitalismo. Entonces, nos encontramos confrontados a este verdadero enigma, de un régimen económico en el que los trabajadores producen la integridad del valor, pero no reciben más que una fracción bajo la forma de salarios, yendo el resto a la ganancia. Los capitalistas compran los medios de producción (máquinas, materias primas, energía, etc.) y la fuerza de trabajo ; producen mercancías que venden y al final de cuentas, se vuelven a encontrar con más dinero que el que han invertido al principio. La ganancia es la diferencia entre el precio de venta y el precio de reventa de esta producción. Esta constatación es la que sirve de definición en los manuales.

Pero el misterio sigue siendo completo. Si compro mercancías en un negocio y trato de revenderlas más caras, no lo lograré, a menos que le robe, de una u otra manera a mi cliente, o que haga contrabando. Pero una sociedad no puede estar fundada por mucho tiempo en el engaño y el desvío. Por el contrario, el capitalismo funciona normalmente a partir de una serie de intercambios iguales, en un momento dado, el capitalista paga los suministros y a sus asalariados a precio de mercado. Salvo situación excepcional, el asalariado recibe una retribución de su trabajo conforme al « precio de mercado », aún cuando, por la lucha social, busque aumentar ese precio.

Es alrededor de esta cuestión, absolutamente fundamental, que Marx abre su análisis del capitalismo en *El Capital*. Antes de él, los grandes clásicos de la economía política, como Adam Smith o Ricardo, procedían de otra manera, preguntándose qué era lo que regulaba el precio relativo de las mercancías : ¿ por qué, por ejemplo, una mesa vale el precio de cinco pantalones ? Rápidamente, la respuesta que se impone es la de decir que esta relación de 1 a 5 refleja más o menos el tiempo de trabajo necesario para producir un pantalón o una mesa. Esto es lo que podríamos llamar la versión elemental del valor-trabajo. Luego, estos economistas - a los que Marx llama « clásicos » y a los que respeta (a diferencia de otros economistas, a los que bautiza como « vulgares ») - buscan descomponer el precio de una mercancía. Además del precio de los suministros, este precio incorpora tres grandes categorías : la renta, la ganancia y el salario. Esta

¹ Para una exposición sintética, se puede recurrir al capítulo 1 del folleto *Elementos de análisis económico marxista* <<http://hussonet.free.fr/engranaj.pdf>>

forma « trinitaria » parece muy simétrica : la renta es el precio de la tierra, la ganancia el precio del capital y el salario, el precio del trabajo. De allí la siguiente contradicción : por un lado, el valor de una mercancía depende de la cantidad de trabajo necesaria para su producción ; pero, por el otro, incluye más que salario. Esta contradicción se complica cuando se hace notar, como lo hace Ricardo, que el capitalismo se caracteriza por la formación de una tasa general de ganancia, dicho de otro modo, que los capitales tienden a tener la misma rentabilidad, cualquiera sea la rama en que son invertidos. Ricardo fracasará ante esta dificultad.

Marx propone su solución, que es, a la vez, genial y simple (al menos *a posteriori*). Aplica a la fuerza de trabajo, esta mercancía un poco particular, la distinción clásica, que hace suya, entre valor de uso y valor de cambio. La idea es la siguiente : el salario es el precio de la fuerza de trabajo que es socialmente reconocido en un momento dado como necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. El salario es, entonces, el precio de la canasta de consumo medio del asalariado. Desde este punto de vista, el intercambio entre el vendedor de fuerza de trabajo y el capitalista es, en regla general, una relación igual. Pero la fuerza de trabajo tiene esta propiedad particular - es su valor de uso - de producir valor. El capitalista se apropia la totalidad de este valor producido, pero no paga más que una parte, porque el desarrollo de la sociedad hace que los asalariados puedan producir durante su tiempo de trabajo un valor más grande que el que van a recuperar en forma de salario. Hagamos como Marx, en las primeras líneas de *El Capital*, y observemos a la sociedad como una « inmensa acumulación de mercancías » todas producidas por el trabajo humano. Se pueden hacer dos partidas con esto : la primera partida está formada por bienes y servicios de consumo que regresan a los trabajadores ; la segunda partida, que comprende a los bienes llamados « de lujo » y los bienes de inversión, corresponden a la plusvalía. El tiempo de trabajo del conjunto de esta sociedad puede, a su vez, ser descompuesto en dos : el tiempo consagrado a producir la primera partida es llamado por Marx trabajo necesario, y el plustrabajo es el que se consagra a la producción de la segunda partida.

Esta representación es bastante simple, en el fondo, pero, para llegar a ella, evidentemente hay que tomar un poco de distancia y adoptar un punto de vista social. Es precisamente este paso atrás el que es difícil de hacer porque la fuerza del capitalismo es proponer una visión de la sociedad que hace una larga serie de intercambios iguales. Contrariamente al feudalismo, en donde el plustrabajo era perceptible físicamente, se tratase de entregar una cierta proporción de la recolección o de ir a trabajar un cierto número de días por año a la tierra del señor, esta distinción entre trabajo necesario y plustrabajo se vuelve opaca en el capitalismo, por las modalidades del reparto de riquezas y por una división social del trabajo muy profunda.

Las finanzas ¿ permiten enriquecerse mientras se duerme ?

La euforia bursátil y las ilusiones creadas por la « nueva economía » han dado la impresión que uno podía « enriquecerse mientras dormía », en resumen, que las finanzas se convertían en una fuente autónoma de valor. Estos fantasmas típicos del capitalismo no tienen nada de original, y en Marx se encuentran todos los elementos para hacer la crítica de esto, sobre todo en sus análisis del Libro 2 de *El Capital*, dedicados al reparto de ganancia entre interés y ganancia de empresa. Marx escribe, por ejemplo, que : « en su representación popular, el capital financiero, el capital que aporta el interés es considerado como capital en sí, el capital por excelencia ». En efecto, parece capaz de procurar un ingreso, independientemente de la explotación de la fuerza de trabajo. Por eso, agrega Marx, « para los economistas vulgares que tratan de presentar al capital como fuente independiente de valor y de creación de valor, esta forma es algo interesante, evidentemente, ya que vuelve irreconocible el origen de la ganancia y otorga al resultado del proceso de producción capitalista - separado del proceso mismo - una existencia independiente ».

El interés y, en general, las rentas financieras, no representan el « precio del capital » que estaría determinado por el valor de una mercancía particular, como puede ser el caso del salario para la fuerza de trabajo ; él es una clave de repartición de la plusvalía entre capital financiero y capital

industrial. Esta visión « sustractiva », en el que el interés es analizado como una sangría sobre la ganancia se opone totalmente a la visión de la economía dominante, la que Marx ya calificaba de « vulgar », y que trata del reparto de la renta según una lógica aditiva. En la visión apologética de esta rama de la economía, la sociedad es un mercado generalizado en la que cada uno viene con sus « dotaciones » para ofrecer sus servicios en él bajo la forma de « factores de producción ». Algunos tienen para proponer su trabajo, otros, tierra, otros, capital, etc. Esta teoría no dice nada de las hadas madrinas que han procedido a la atribución a cada « agente » de sus dotaciones iniciales, pero la intención es clara : la renta nacional se construye por agregación de los ingresos de los diferentes « factores de producción », según un proceso que tiende a hacerlos simétricos. La explotación desaparece, ya que cada uno de los factores es remunerado según su propia contribución.

Este tipo de esquema tiene ventajas, pero presenta también dificultades. Por ejemplo, generaciones de estudiantes de economía aprenden que « el productor maximiza su ganancia ». Pero ¿ cómo se calcula esa ganancia ? Esta es la diferencia entre el precio del producto y el costo de los medios de producción, por lo tanto, los salarios, pero también el « costo de uso » del capital. Este último concepto relativamente reciente resume por sí solo las dificultades de operación, ya que depende del precio de las máquinas y de la tasa de interés, a la vez. Pero si las máquinas han sido pagadas y los intereses percibidos, ¿ cuál es la ganancia que se maximiza ? Pregunta tanto más interesante cuanto que esta ganancia, una vez « maximizada » es nula. Y si no lo es, tiende hacia el infinito, y la teoría neoclásica del reparto se hunde, ya que la renta se vuelve superior a la remuneración de cada uno de los « factores ». Para la economía dominante, la única manera de tratar esta dificultad es cortarla en pedazos y aportar respuestas diferentes según las regiones a explorar, sin asegurar nunca una coherencia de conjunto, que no podría darse más que por una teoría del valor de la que no dispone. Para resumir estas dificultades, que llevan a la discusión de Marx, la teoría dominante oscila entre dos posiciones incompatibles. La primera consiste en asimilar el interés a la ganancia - y el capital prestado al capital comprometido - pero deja sin explicación la existencia misma de una ganancia de empresa. La segunda consiste en distinguir las dos, pero, de repente, se prohíbe la producción de una teoría unificada del capital. Toda la historia de la teoría económica burguesa es la de un ir y venir entre estas dos posiciones contradictorias.

La teoría del valor es, entonces, especialmente útil para tratar correctamente el fenómeno de la financierización. Una presentación ampliamente difundida consiste en decir que los capitales tienen permanentemente la alternativa de invertirse en la esfera productiva o de colocarse en los mercados financieros especulativos, y que arbitran entre los dos en función de rendimientos esperados. Este enfoque tiene virtudes críticas, pero tiene el defecto de sugerir que hay allí dos medios alternativos de ganar dinero. En realidad, uno no puede enriquecerse en la Bolsa más que sobre la base de una punción operada sobre la plusvalía, de suerte tal que el mecanismo admite límites, los de la explotación, y que el movimiento de valorización bursátil no puede autoalimentarse indefinidamente.

Desde un punto de vista teórico, las corridas de la Bolsa deben ser indexadas sobre las ganancias esperadas. Esta ligazón es muy imperfecta, y también depende de la estructura de financiamiento de las empresas : según que estas se financien principal o accesoriamente en los mercados financieros, el curso de la acción será un indicador más o menos preciso. El economista marxista Anwar Shaikh ha exhibido una especificación que muestra que esta relación funciona relativamente bien para Estados Unidos². Es igual en el caso francés : entre 1965 y 1995, el índice de la Bolsa de París está bien correlacionado con la tasa de ganancia. Pero esta ley ha sido transgredida en la segunda mitad de los '90 : en París, el CAC 40, por ejemplo, se multiplicó por tres en cinco años, lo que es muy extravagante. La inversión bursátil debe interpretarse entonces

² Anwar Shaikh, "The Stock Market and the Corporate Sector : A Profit - Based Approach", Working Paper N° 146, The Jerome Levy Economics Institute.

como una forma de llamado al orden de la ley del valor que se abre paso, sin cuidarse de los modos económicos. El retorno de lo real, a fin de cuentas, remite a la explotación de los trabajadores, que es el verdadero « fundamento » de la Bolsa. El crecimiento de la esfera financiera y de los ingresos que ella procura, no es posible más que en proporción exacta del aumento de la plusvalía no acumulada, y tanto una como otra admiten límites, que han sido alcanzados.

¿ Fin del trabajo, y entonces, del valor-trabajo ?

Una de las objeciones dirigidas clásicamente a la teoría del valor es que los salarios representan una fracción cada vez más reducida de los costos de producción (del orden del 20%). En estas condiciones, se hace difícil mantener que el trabajo es la única fuente de valor. Sin embargo, este enfoque no resiste examen y basta plantear una simple pregunta : ¿ a qué puede corresponder ese 80% de los costos no salariales en la fabricación de un automóvil ? Si se examinan las cuentas de una sociedad, encontraremos sobre todo un puesto titulado compras intermediarias, que puede efectivamente, superar la masa salarial. Pero, si uno es marxista ¿ podemos detenernos aquí y no examinar esta rúbrica más de cerca ? Se encontrarán, por ejemplo, compras de chapas a la industria siderúrgica, o de neumáticos, o de retrovisores, etc., a los que se denomina equipamientos. ¿ Pero se trata de costos no salariales ? Evidentemente no, porque el costo de estos suministros incorpora en sí mismo trabajo asalariado, es el ABC de la teoría del valor - y simplemente de la contabilidad nacional. La baja de salarios directos corresponde igualmente a una externalización de ciertos servicios (del mantenimiento a la investigación) o a la entrega a la subcontratación de ciertos segmentos productivos. Entonces, es necesario consolidar, y tomar en cuenta, el trabajo incorporado en los precios de todas estas prestaciones. Así se obtiene una parte de los salarios con valor agregado, que ha bajado, ciertamente, pero que hoy representa alrededor del 60% para el conjunto de las empresas. Estas cifras permiten verificar que la fijación de los patrones sobre la masa salarial no tiene nada de irracional sino que corresponde a una concepción muy pragmática de la relación de explotación, en este caso más lúcida que la que consiste en sorprenderse de semejante obstinación.

¿ Por una teoría del valor - conocimiento ?

Las teorías de la « nueva economía » desembocan en la idea que las nuevas tecnologías volverían obsoleto el valor-trabajo. La determinación del valor de las mercancías por el trabajo socialmente necesario a su producción ya no correspondería a la realidad de las relaciones de producción. Lo que se identifica como realmente nuevo en la « nueva economía », es esta pérdida de sustancia de la ley del valor que conduce a una profunda mutación, incluso a una autosuperación del capitalismo. Más precisamente, las nuevas tecnologías introducirían cuatro grandes formas de producción de mercancías : inmaterialidad, reproductibilidad, indivisibilidad, y rol del conocimiento.

El tema de la inmaterialidad se refiere a los procesos de trabajo y al producto mismo. Una buena parte de las mercancías de la « nueva economía » son bienes y servicios inmateriales, o cuyo soporte material está reducido a una mínima expresión. Ya se trate de un programa, de un film o de un pedazo de música numerada, o mejor todavía, de una información, la mercancía moderna tiende a convertirse en « virtual ». Esta constatación es exacta, al menos parcialmente, pero no conduce a las supuestas implicancias teóricas. Solo puede conmover a los partidarios de un marxismo primitivo en el que, con el pretexto de materialismo, la mercancía era una cosa. El ascenso de los servicios al menos habrá permitido liquidar esta forma vetusta de incompreensión de la forma valor. Lo que fundamenta la mercancía, es una relación social ampliamente independiente de la forma concreta del producto. Es mercancía lo que se vende como medio de rentabilizar un capital.

La reproductibilidad y la indivisibilidad de un creciente número de bienes y de servicios cuestionan su status de mercancías. Se trata aquí de formas modernas de una contradicción fundamental del

capitalismo sobre las que regresaremos más adelante. Previamente, es necesario analizar el rol jugado por el conocimiento en los procesos productivos, que maltrata particularmente a la teoría del valor-trabajo. Para Enzo Rullani³, ella se convierte en « un factor de producción necesario, tanto como el trabajo y el capital ». Pero su valorización obedece a leyes « muy particulares », si bien « el capitalismo cognitivo funciona de manera diferente al capitalismo a secas ». En consecuencia, « ni la teoría del valor de la tradición marxista, ni la liberal, actualmente dominante, pueden dar cuenta del proceso de transformación del conocimiento en valor ».

Negri va aún más allá en la interferencia de la relación capital - trabajo : « El trabajador, hoy, ya no necesita instrumentos de trabajo (es decir, capital fijo) que sean puestos a su disposición por el capital. El capital fijo más importante, el que determina los diferenciales de productividad, se encuentra a partir de ahora en el cerebro de la gente que trabaja : es la máquina - herramienta que cada uno de nosotros lleva en sí. Esta es la novedad esencial de la vida productiva hoy »⁴. Uno de sus discípulos, Yann Moulier - Boutang, es más categórico aún, al afirmar que, en el capitalismo cognitivo, el conocimiento « se convierte en el recurso principal del valor » y « el lugar principal del proceso de valorización ».

Pretender que estas transformaciones basten para trastocar la teoría del valor, es hacer de ésta un simple cálculo en tiempo de trabajo. En los *Grundrisse*, Marx escribe explícitamente lo contrario : « no es ni el tiempo de trabajo, ni el trabajo inmediato efectuado por el hombre lo que aparece como el fundamento principal de la producción de la riqueza ; es la apropiación de su fuerza productiva general, su inteligencia de la naturaleza y su facultad de dominarla, desde que se constituyó en un cuerpo social : en una palabra, el desarrollo del individuo social representa el fundamento esencial de la producción y de la riqueza »⁵. Citemos también a Marx : « la acumulación del saber, de la habilidad, así como de todas las fuerzas productivas generales del cerebro social son entonces absorbidas en el capital que se opone al trabajo : a partir de ahora, aparecen como una propiedad del capital, o más exactamente, del capital fijo ». Se ve que la idea según la que el capital goza de la facultad de apropiarse de los progresos de la ciencia (o del conocimiento) no tiene nada de nuevo en el ámbito del marxismo.

Una de las características intrínsecas del capitalismo, la fuente esencial de su eficacia, siempre ha residido en esta incorporación de las capacidades de los trabajadores a su maquinaria social. El capital, explica Marx : « da vida a toda la potencia de las ciencias y de la naturaleza, como a la de la combinación y la comunicación social para volver la creación de riqueza independiente (relativamente) del tiempo de trabajo que está afectado en esto ». Es en este sentido que el capital no es un parque de máquinas o de computadoras en redes, sino una relación social de dominación. El análisis del trabajo industrial desarrolló mucho desde este punto de vista. El análisis de la opresión de las mujeres hace jugar un rol (o debería hacerlo) a la captación por el capital del trabajo doméstico como factor de reproducción de la fuerza de trabajo. La escuela pública no se refiere a ninguna otra cosa que a esta forma de inversión social. La idea misma de distinción entre trabajo y fuerza de trabajo, en el fondo, se basa en esto.

Las nuevas mercancías

Más bien que por el recurso al « conocimiento », el capitalismo contemporáneo se caracteriza, en un creciente número de sectores, por una estructura particular de costos :

- un aporte de fondos inicial importante y concentrado en el tiempo, en donde los gastos de trabajo calificado ocupan un lugar creciente ;

³ Ver Enzo Rullani, "Le capitalisme cognitif : du déjà vu? Multitudes n° 2, 2000, en donde figura también una entrevista con Rullani.

⁴ Antonio Negri, "Exil", Editions Mille et une nuits, 1998, p. 19.

⁵ Todas las citas de Marx provienen de los Fundamentos de la crítica de la economía política, (*Grundrisse*), Editions Anthropos, 1968, tomo 2, p. 209-231. Ver también *Oeuvres*, Economie II, Gallimard, Pléiade, 1968, p. 297-311.

- una desvalorización rápida de las inversiones que, por lo tanto, es necesario amortizar y rentabilizar en un período corto ;
- costos variables de producción o de reproducción relativamente débiles ;
- la posibilidad de apropiación casi gratuita de la innovación o del producto (programa, obra de arte, medicamento, información, etc.)

Todo esto no debería plantear ningún problema *a priori* : la valorización del capital pasa por la formación de un precio que debe cubrir los costos variables de la producción, la amortización del capital fijo calculada en función de la duración de su vida económica, más la tasa media de ganancia. Cuando la innovación permite producir más barato las mismas mercancías, el primer capital en ponerlo en obra se beneficia con una prima, o una renta (una plusvalía « extra », dijese Marx) que retribuye transitoriamente el avance tecnológico. Sus competidores son llevados a introducir la misma innovación, con el fin de beneficiarse ellos también con estas superganancias, o simplemente, para resistir la competencia.

Una dificultad suplementaria aparece cada vez que las firmas competidoras pueden nivelarse a un costo muy reducido, porque esta posibilidad tiene como efecto desvalorizar instantáneamente el capital que correspondía al aporte de fondos inicial. Una característica del capitalismo contemporáneo es precisamente, la reproductibilidad a bajo costo de un número creciente de mercancías y esta es otra característica de las mercancías « virtuales » que plantea problemas particulares a las exigencias de rentabilidad. De manera estilizada, estas mercancías necesitan una inversión de concepción muy fuerte, pero su producción es inmediatamente casi gratuita. Del último CD de Michael Jackson a la más reciente molécula anti SIDA, se puede dar numerosos ejemplos de esta configuración. Ahora bien, esto entra en contradicción con la lógica de rentabilidad del capital, a causa de otra verdadera novedad. Una vez que el producto ha sido concebido, el aporte de fondos ya no es necesario para los nuevos entrantes, piratas de programas o fabricantes de medicamentos genéricos. No es este caso particular el de la mayoría de las mercancías : por cierto, se puede copiar el modelo o el procedimiento, pero esto no reduce los costos de producción en la misma proporción, porque todavía es necesario fabricar el producto o hacer el servicio, y equiparse o ajustarse para eso. La marca, el prestigio y la publicidad lograrán, en mayor o menor medida, rentabilizar el aporte de fondos inicial. Pero con los nuevos productos, el fenómeno cambia de naturaleza. Si yo pudiera copiar y vender sus programas a precio de costo, obtendría el mercado, y reduciría a nada las inversiones de Microsoft.

Una noción vecina es la de indivisibilidad, retomando la expresión utilizada con respecto a los servicios públicos. Se aplica bien a la información : una vez producida, su difusión no priva a nadie de su gozo, contrariamente, por ejemplo a un libro, que no puedo leer si lo he dado o prestado. En la medida en que las nuevas tecnologías introducen semejante lógica, aparecen como contradictorias con la lógica mercantil capitalista. Potencialmente, el capitalismo ya no puede funcionar, en todo caso, no con sus reglas habituales. Rullani tiene razón cuando dice que el valor del conocimiento no depende de su rareza sino que « se deriva únicamente de las limitaciones establecidas, institucionalmente o de hecho, al acceso del conocimiento ». Para valorizar esta forma de capital, paradójicamente hay que « limitar temporariamente la difusión » de lo que le ha permitido ponerlo a punto, o también « reglamentar el acceso ». La actualidad está llena de ejemplos que ilustran este análisis, se trate de Microsoft, de Napster o de proyectos de CD no reproducibles para responder a las copias piratas. Como también dice Rullani, « el valor de cambio del conocimiento está entonces totalmente ligado a la capacidad práctica de limitar su libre difusión. Es decir, limitar con medios jurídicos (patentes, derechos de autor, licencias, contratos) o monopolistas, la posibilidad de copiar, imitar, reinventar, aprehender los conocimientos de otros ».

Pero admitamos incluso una amplia difusión de este nuevo tipo de productos potencialmente gratuitos. Más que la emergencia de un nuevo modo de producción, el análisis precedente muestra que hay que ver aquí la brecha de una contradicción absolutamente clásica entre la forma que toma el desarrollo de las fuerzas productivas (la potencial difusión gratuita) y las relaciones de

producción capitalistas que buscan reproducir el status de mercancía, a contrapelo de las potencialidades de las nuevas tecnologías. Encontramos aquí la descripción adelantada por Marx de esta contradicción mayor del capital : « por un lado, despierta todas las fuerzas de la ciencia y de la naturaleza, así como las de la cooperación y circulación social, con el fin de volver la creación de riqueza independiente (relativamente) del tiempo de trabajo utilizado por ella. Por otro, pretende mesurar las gigantescas fuerzas sociales así creadas según el marco del tiempo de trabajo, y encerrarlas en los estrechos límites, necesarios al mantenimiento, como valor, del valor ya producido. Las fuerzas productivas y las relaciones sociales - simples caras diferentes del desarrollo del individuo social - aparecen únicamente al capital como medios para producir a partir de su base estrechada. Pero, de hecho, son condiciones materiales, capaces de hacer estallar esta base ».

Porque olvida estas contradicciones entre nuevas tecnologías y ley del valor, la teoría del « capitalismo cognitivo » se basa, por lo tanto, en un contrasentido fundamental. Examina una nueva fase del capitalismo dotada de una lógica específica y de nuevas leyes, en particular en la determinación del valor. Fascinada por su objeto, la escuela cognitiva presta así al capitalismo contemporáneo una coherencia de la que está lejos de disponer, y se sitúa a su manera en una cierta lógica regulacionista que postula una infinita capacidad del capitalismo para renovarse. En su último libro, André Gorz⁶, tiene una fórmula que resume de maravilla la incoherencia de estas teorías : « el capitalismo cognitivo, es la contradicción del capitalismo ». Las mutaciones tecnológicas muestran que este modo de producción, como lo consideraba Marx, « ha alcanzado en su desarrollo de las fuerzas productivas una frontera, pasada la cual no puede sacar plenamente partido de sus potencialidades más que superándose hacia otra economía ».

Es entonces, el capitalismo, y no sus análisis marxistas, el que confina a la economía a la esfera del valor de cambio, en el que el valor - riqueza no está allí más que como un medio. Y más bien es su mayor debilidad que el hecho de tener cada vez más dificultad en dar una forma mercantil a valores de uso nuevos, inmateriales y potencialmente gratuitos. Es entonces, sobre la base de un contrasentido, que los teóricos del capitalismo cognitivo se reclaman de Marx, y particularmente, de las páginas de los *Grundrisse*, en donde aborda estas cuestiones y que acabamos de comentar. La conclusión de Marx es, en efecto, que para salir de esta contradicción, « es necesario que sea la propia masa obrera la que se apropie de su plustrabajo ». Y es únicamente « cuando ella ha hecho esto » (dicho de otro modo, la revolución social) que se llega al punto en que « no es en ningún modo el tiempo de trabajo, sino el tiempo disponible lo que es la medida de la riqueza ».

La mercancía contra las necesidades

El capitalismo de hoy se distingue por un proyecto sistemático, incluso dogmático, de transformar en mercancía lo que no lo es o lo que no debería serlo. Semejante proyecto es doblemente reaccionario : afirma a la vez la voluntad del capitalismo de regresar a su estado natural, borrando todo lo que había podido civilizarlo ; revela su incapacidad profunda para hacerse cargo de los nuevos problemas que se plantean a la humanidad.

El capitalismo quiere responder bien a necesidades racionales y a aspiraciones legítimas, como cuidar a los enfermos del SIDA o limitar las emisiones de gas con efecto invernadero ; pero con la condición que esto pase por las horcas caudinas de la mercancía y de la ganancia. En el caso del SIDA, el principio intangible es vender los medicamentos a precios que rentabilicen su capital, y peor para ellos si este precio no es abordable más que para una minoría de personas implicadas. Es la ley del valor la que se aplica aquí, con su eficacia propia, que no es sanar al mayor número de enfermos sino rentabilizar el capital invertido. Las luchas que apuntan, no sin éxito, a contrariar este principio de eficacia tienen un contenido anticapitalista inmediato, ya que la alternativa es financiar la investigación con fondos públicos y enseguida, distribuir los medicamentos en función

⁶ André Gorz, *L'immatériel*, Galilée, 2003.

del poder adquisitivo de los pacientes, incluso gratuitamente. Cuando los grandes grupos farmacéuticos se oponen encarnizadamente a la producción y difusión de genéricos, es el status de mercancías y es el status de capital de sus inversiones los que los defienden, con gran lucidez.

Lo mismo ocurre con el agua que ha suscitado numerosas luchas a través del mundo, y se encuentra la misma oposición con respecto a esta cuestión ecológica fundamental, que es la lucha contra el efecto invernadero. Aquí también, las potencias imperialistas (grupos industriales y gobiernos) se niegan a dar el más mínimo paso hacia una solución racional que sería la planificación energética a escala planetaria. Buscan sucedáneos que tienen como nombre « ecotasa » o « derechos de contaminar ». Para ellos se trata de hacer entrar nuevamente la gestión de este problema en el espacio de las herramientas mercantiles en donde, para ir rápido, se juega con los costos y los precios, en lugar de jugar con las cantidades. Se trata de crear pseudo mercancías y pseudo mercados, cuyo ejemplo más caricaturesco es el proyecto de mercado de derechos a contaminar. Es un absurdo que no resiste ni siquiera a las contradicciones interimperialistas, como lo ha mostrado la denuncia unilateral por los Estados Unidos a los acuerdos de Kioto, aunque bien tímida.

Al mismo tiempo, el capitalismo contemporáneo apunta a organizar la economía mundial y el conjunto de las sociedades según sus propias modalidades, que le dan la espalda a los objetivos de bienestar. A nivel mundial, el proceso de constitución de un mercado mundial se lleva adelante sistemáticamente, y apunta en el fondo al establecimiento de una ley del valor internacional. Pero este proyecto se choca con profundas contradicciones, porque se basa en la negación de diferenciales de productividad que obstaculizan la formación de un espacio de valorización homogéneo. Este olvido conduce a efectos de despojo perversos que implican la eliminación potencial de todo trabajo que no se erija de entrada con las normas de rentabilidad más elevadas, las que el mercado mundial tiende a universalizar. Los países están, entonces, fraccionados entre dos grandes sectores, el que se integra al mercado mundial y el que debe ser separado de él. Se trata entonces de un anti modelo de desarrollo, y este proceso de dualización de los países del sur es estrictamente idéntico a lo que se llama exclusión en los países del norte.

Finalmente es la misma fuerza de trabajo la que la patronal quisiera llevar a un status de pura mercancía. La « refundación social » del MEDEF expresa bien esta ambición de no tener que pagar al asalariado más que cuando trabaja para el patrón, lo que significa reducir al mínimo y trasladar a las finanzas públicas los elementos de salario socializado, remercantilizar las jubilaciones, y hacer desaparecer la propia noción de duración legal del tiempo de trabajo. Este proyecto le da la espalda al progreso social que pasa, por el contrario, por la desmercantilización del tiempo libre. Aquí no hay que contar con las innovaciones de la técnica para alcanzar este objetivo sino con un proyecto radical de transformación social que es el único medio de enviar a la vieja ley del valor al cofre de las antigüedades. La lucha por el tiempo libre como medio privilegiado de redistribuir las ganancias de productividad es la vía real para hacer que el trabajo ya no sea una mercancía y que la aritmética de las necesidades sociales se sustituya a la de la ganancia : « la producción basada en el valor de cambio se hunde por este hecho, y el proceso de producción material inmediato se ve él mismo despojado de su forma mezquina, miserable, antagónica. Esto es entonces el libre desarrollo de las individualidades. Desde ahora, ya no se trata de reducir el tiempo de trabajo necesario en vistas de desarrollar el plustrabajo, sino de reducir en general el trabajo necesario de la sociedad a un mínimo »⁷.

⁷ Grundrisse, t. 2, p. 222.

2 - Acumulación y crisis

La teoría marxista de la acumulación y de la reproducción del capital propone un marco de análisis de la trayectoria del modo de producción capitalista. Este último está dotado de un principio de eficacia específica, que no le impide apoyarse en contradicciones (que hasta ahora, ha logrado superar). Su historia le ha hecho recorrer diferentes fases que lo aproximan a una crisis sistemática, cuestionando su principio central de funcionamiento, sin que sea posible deducir de esto la inevitabilidad de su hundimiento.

Comencemos por una apología paradójica : el capitalismo es, en la historia de la humanidad, el primer modo de producción que da muestras de semejante dinamismo. Se puede medirlo, por ejemplo, en el progreso sin precedentes de la productividad del trabajo desde mitad del siglo XIX, que le hacía decir a Marx que el capitalismo revolucionaba las fuerzas productivas. Este resultado se deriva de su característica esencial, que es la competencia entre capitales privados movidos por la búsqueda de la rentabilidad máxima. Esta competencia desemboca en una tendencia permanente a la acumulación del capital (« la Ley y los profetas », decía Marx), que trastorna permanentemente los métodos de producción y los mismos productos y no se contenta con aumentar la escala de la producción.

Estos triunfos tienen como contrapartida dificultades estructurales de funcionamiento, que se manifiestan por crisis periódicas. Se pueden señalar dos contradicciones absolutamente centrales, que combinan una tendencia a la sobreacumulación, por un lado, y a la superproducción, por el otro. La tendencia general a la sobreacumulación es la contrapartida a la competencia : cada capitalista tiende a invertir para ganar partes del mercado, ya sea, bajando sus precios, ya sea, mejorando la calidad del producto. Esto está más alentado cuando el mercado es portador y la rentabilidad elevada. Pero la suma de estas acciones, racionales cuando se toman separadamente, conduce casi automáticamente a una sobreacumulación. Dicho de otro modo, hay globalmente en plaza demasiada capacidad de producción, y por consiguiente, demasiado capital para que pueda ser rentabilizado al mismo nivel que antes. Lo que se ha ganado en productividad se paga con un aumento del avance en capital por puesto de trabajo, lo que Marx llamaba la composición orgánica del capital.

La segunda tendencia concierne a los mercados. La sobreacumulación entraña la superproducción, en el sentido en que se producen demasiadas mercancías con relación a lo que el mercado puede absorber. Este desequilibrio proviene de un subconsumo relativo, cada vez que el reparto de la renta no crea el poder adquisitivo necesario para hacer circular la producción. Marx estudió mucho las condiciones de reproducción del sistema, que se puede resumir diciendo que el capitalismo utiliza un motor a dos tiempos : le hace falta ganancia, por supuesto, pero también le hace falta que las mercancías sean vendidas efectivamente, de manera de embolsarse realmente esta ganancia, para « realizarla », retomando el término de Marx. Muestra que estas condiciones no son para nada imposibles de alcanzar pero que nada garantiza que sean satisfechas duraderamente. La competencia entre capitales individuales lleva permanentemente el riesgo de sobreacumulación, y entonces, de desequilibrio entre las dos grandes « secciones » de la economía : la que produce los medios de producción (bienes de inversión, energía, materias primas, etc.) y la que produce los bienes de consumo. Pero la fuente principal de desequilibrio es la lucha de clases : cada capitalista tiene interés en bajar los salarios de sus propios asalariados, pero si todos los salarios son bloqueados, entonces los mercados corren el riesgo de no manifestar lo que se esperaba. Entonces se hace necesario que la ganancia obtenida gracias al bloqueo de los salarios sea redistribuida hacia otras capas sociales que la consuman y sustituyan así el consumo faltante de los asalariados.

El funcionamiento del capitalismo es, entonces, irregular por esencia. Su trayectoria está sometida a dos suertes de movimiento que no tienen la misma amplitud. Por un lado está el ciclo del capital que conduce a la sucesión regular de los booms y de las recesiones. Estas crisis periódicas, más o menos marcadas, forman parte del funcionamiento « normal » del capitalismo. Se trata de « pequeñas crisis », de las que el sistema sale de manera automática : la fase de recesión conduce a la desvalorización del capital y crea las condiciones de la reactivación. Es la inversión lo que constituye el motor de estas fluctuaciones, de alguna manera, automáticas.

La teoría de las ondas largas

Pero el capitalismo tiene una historia, que no hace más que repetir este funcionamiento cíclico y que conduce a la sucesión de períodos históricos, marcados por características específicas. La teoría de las ondas largas, desarrollada por Ernest Mandel⁸ conduce a un punto de referencia resumido en el siguiente cuadro :

Cuadro 1 - Sucesión de las ondas largas

	Fase expansiva	Fase recesiva
1ª. Onda larga	1789 - 1816	1816 - 1847
2ª. Onda larga	1848 - 1873	1873 - 1896
3ª. Onda larga	1896 - 1919	1919 - 1920/45
4ª. Onda larga	1940/45 - 1967/73	1968/73 - ¿ ?
	»Los Treinta Gloriosos »	»La crisis »

En un ritmo mucho más largo, el capitalismo conoce así una alternancia de fases expansivas y de fases recesivas. Esta presentación sintética necesita algunas precisiones. La primera es que no basta esperar 25 o 30 años. Si Mandel habla de onda más bien que de ciclo, es porque su enfoque no se sitúa en un esquema generalmente atribuido a Kondratieff - probablemente sin razón -, de movimientos regulares y alternados de los precios y de la producción⁹. Uno de los puntos importantes de la teoría de las ondas largas es romper la simetría de las inversiones : el pasaje de la fase expansiva a la fase depresiva es « endógeno », en el sentido en que resulta del juego de los mecanismos internos del sistema. El pasaje de la fase depresiva a la fase expansiva es, por el contrario, exógeno, no-automático, y supone una reconfiguración del entorno social e institucional. La idea clave es que el pasaje a la fase expansiva no está dado de antemano, y que es necesario reconstruir un nuevo « orden productivo ». Esto toma el tiempo que haga falta, y entonces, no se trata de un ciclo semejante al ciclo coyuntural, cuya duración puede ser conectada con la duración de vida del capital fijo. Por eso este enfoque no le confiere ninguna primacía a las innovaciones tecnológicas : en la definición de este nuevo orden productivo, las transformaciones sociales (relación de fuerzas capital - trabajo, grado de socialización, condiciones de trabajo, etc.) juegan un rol esencial.

El desarrollo de las ondas largas tiene algo que ver con la tasa de ganancia. Pero esto no quiere decir que la fase expansiva se desencadena automáticamente a partir que la tasa de ganancia franquee cierto límite. Esta es una condición necesaria pero no suficiente. Es necesario que la manera en que se restablezca la tasa de ganancia aporte una respuesta adecuada a otras cuestiones que se refieren sobre todo a la realización. Por eso, la sucesión de las fases no está para nada dada de antemano. Periódicamente, el capitalismo debe redefinir así las modalidades de su funcionamiento, y poner en práctica un « orden productivo » que responda de manera coherente a un cierto número de cuestiones en cuanto a la acumulación y a la reproducción. Es necesario combinar especialmente cuatro elementos¹⁰ :

⁸ Ver Ernest Mandel, *Long waves of capitalist development*, segunda edición revisada, Verso, 1995.

⁹ Nicolas Kondratieff, *Les grands cycles de la conjoncture*, Economica, 1992.

¹⁰ Para una presentación más detallada, ver Christian Barsoc, *Les rouages du capitalisme*, ya citado.

- un modo de acumulación del capital que regula las modalidades de la competencia entre capitales y la relación capital - trabajo ;
- un tipo de fuerzas productivas materiales ;
- un modo de regulación social : derecho de trabajo, protección social, etc. ;
- el tipo de división internacional del trabajo.

La tasa de ganancia es un buen indicador sintético de la doble temporalidad del capitalismo. A corto plazo, fluctúa con el ciclo coyuntural, mientras que sus movimientos de largo plazo resumen las grandes fases del capitalismo. La puesta en marcha de un orden productivo coherente, se expresa en su mantenimiento a un nivel elevado y más o menos « garantizado ». Al cabo de cierto tiempo, el juego de las contradicciones fundamentales del sistema degrada esta situación, y la crisis se marca, siempre y en todas partes, con una baja significativa de la tasa de ganancia. La crisis refleja una doble incapacidad del capitalismo para reproducir el grado de explotación de los trabajadores y para asegurar la realización de las mercancías. La progresiva puesta en marcha de un nuevo orden productivo se expresa con el restablecimiento más o menos rápido de la tasa de ganancia. Es de esta manera que nos parece útil reformular la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia : esta última no baja de manera continua, sino que los mecanismos que empujan a la baja terminan por triunfar siempre sobre lo que Marx llamaba las contratendencias. La exigencia de una reforma del orden productivo reaparece entonces periódicamente.

El enfoque marxista de la dinámica larga del capital podría ser resumido, al fin de cuentas, de la siguiente manera : la crisis es segura, pero la catástrofe no. La crisis es segura, en el sentido en que todos los arreglos que el capitalismo se inventa, o se le imponen, no pueden suprimir por mucho tiempo el carácter desequilibrado y contradictorio de su funcionamiento. Solamente el pasaje a otra lógica podría desembocar en una regulación estable. Pero estos cuestionamientos periódicos que acompañan su historia no implican para nada que el capitalismo se dirija inexorablemente hacia su hundimiento final. Frente a cada una de estas « grandes crisis », la opción está abierta : o el capitalismo es derrocado, o reaparece con formas que pueden ser más o menos violentas (guerra, fascismo), y más o menos regresivas (giro neoliberal). Es en este marco que se debe examinar la trayectoria del capitalismo contemporáneo.

No hay soluciones tecnológicas a las contradicciones del capitalismo

La productividad del trabajo mide el volumen de bienes y servicios producido por hora de trabajo y constituye entonces una buena aproximación del grado de desarrollo de las fuerzas productivas ; ella juega un rol decisivo en la dinámica del capitalismo. Por cierto, el análisis marxista clásico descompone la tasa de ganancia en dos elementos : la tasa de explotación y la composición orgánica del capital ; pero estas dos magnitudes dependen a su vez de la productividad del trabajo. La tasa de explotación depende de la evolución del salario, y la eficacia del capital de la del capital por cabeza, relacionada en uno y otro caso con la productividad del trabajo. De manera sintética, se puede decir que la tasa de ganancia va a aumentar o a bajar según que el aumento del salario real se compense o no por el mejoramiento de la « productividad global de los factores », definida como un promedio ponderado de la productividad del trabajo y la productividad del capital.

Paradójicamente, es entre los partidarios de la « nueva economía » que se asiste al resurgimiento de un marxismo vulgar, por el cual la técnica decide todo. Ya que hay nuevas tecnologías, entonces debe haber allí más productividad, más crecimiento y más empleos. Es sobre este razonamiento simplista que se ha construido la teoría del « capitalismo patrimonial », adelantada por Michel Aglietta¹¹. Su hipótesis fundamental era que la « economía neta » iba a procurar al capitalismo una fuente renovada de productividad, permitiendo estabilizar la tasa de ganancia a

¹¹ Ver sobre todo, Michel Aglietta *Le capitalisme de demain*, Nota de la Fundación Saint - Simon, 1998.

un nivel elevado mientras distribuye una parte del producto, ya no bajo forma de salario sino de remuneraciones financieras. Es entonces en la más bella tradición de un marxista de la III Internacional que las nuevas tecnologías son invocadas como la fuente automática de nuevas ganancias, e incluso de un nuevo modelo social.

Evidentemente, nadie pensaría en negar la amplitud intrínseca de las innovaciones en el terreno de la información y de la comunicación, pero son los otros eslabones del razonamiento los que causan problemas. Un premio Nobel, Robert Solow, incluso dio su nombre a una paradoja que consistía justamente en observar que la informatización no daba lugar a las ganancias de productividad esperadas. Aparentemente, el reciente ciclo de crecimiento de Estados Unidos puso fin a esta paradoja, ya que se ha registrado un salto en las ganancias de productividad. Esto sería la base sobre la cual podría iniciarse una nueva fase de crecimiento larga. Pero este pronóstico se choca con tres incertidumbres. La primera se refiere a la durabilidad del fenómeno en el mismo Estados Unidos : ¿ se trata de un ciclo *high tech*, limitado en el tiempo ? ¿ La difusión de ganancias de productividad puede ganar el conjunto de los sectores ? La segunda duda, aún más fuerte, concierne a la extensión posible de este modelo al resto del mundo, en la medida en que él se basa en la capacidad particular de Estados Unidos para drenar los capitales provenientes del mundo, en contrapartida de un déficit comercial que se hunde año tras año. Finalmente, y sobre todo, uno debe preguntarse sobre la legitimidad del modelo social, desigual y regresivo, asociado a estas transformaciones del capitalismo.

Estos interrogantes pueden ser esclarecidos por otra constatación : la inversión de la « nueva economía » proviene, muy clásicamente, de una baja de la tasa de ganancia. Por eso un economista que, sin embargo, tiene muy poco que ver con el marxismo pudo afirmar : « Marx is back »¹². El aumento de productividad fue pagado caro con una sobreinversión finalmente costosa, que ha conducido a un aumento de la composición orgánica del capital, mientras que la tasa de explotación termina por bajar.

Ganancias de productividad e intensificación del trabajo

Es otra manera de cuestionar el lazo entre innovaciones tecnológicas y ganancias de productividad, mostrando que estas últimas resultan de métodos muy clásicos de intensificación del trabajo. Las transformaciones inducidas por Internet, para tomar un ejemplo, no tienen más que un rol accesorio en la génesis de las ganancias de productividad. El encargo en línea hace ganar al menos una jornada con relación al llenado de un formulario o a la consulta de un catálogo, para una reactividad que es, raramente, superior. Lo que ocurre enseguida depende esencialmente de la cadena de ensamblaje y de la capacidad de poner en marcha una fabricación modular, y la viabilidad del conjunto se basa, al fin de cuentas, en la calidad de los circuitos físicos de abastecimiento. A partir del momento en que no son transmisibles por Internet, las mercancías encargadas deben circular en sentido inverso. Lo esencial de las ganancias de productividad no se deriva, entonces, del recurso a la Internet como tal, sino de la capacidad de hacer trabajar a los asalariados con horarios ultra flexibles (sobre la jornada, sobre la semana o sobre el año, en función del tipo de producto) y de intensificar y fluidificar las redes de abastecimiento, con una prima a las entregas individuales y al transporte terrestre.

Muchos de los análisis del capitalismo contemporáneo adoptan así una representación ideológica de la técnica, que obstaculiza constantemente un estudio razonado de lo que es verdaderamente nuevo. Esta ideología es tanto más poderosa cuanto que toma apoyo en la fascinación ejercida por tecnologías efectivamente prodigiosas. Pero, de golpe, sesga todas las interpretaciones en el sentido de una subestimación sistemática del rol del proceso de trabajo. Que sea deliberada o no, el resultado es alcanzado cuando las apuestas sociales de nuevas tecnologías son arrojadas entre bastidores, a las filas de las viejas cuestiones sin interés. Se fabrica así una representación del

¹² Patrick Artus, *Karl Marx is back*, CDC Flash n° 4, enero 2002.

mundo, en que los trabajadores de lo virtual se convierten en el arquetipo del asalariado del siglo XXI, mientras que la puesta en marcha por el capital de estas nuevas tecnologías fabrica al menos tantos empleos poco calificados como puestos de informáticos. A pesar de todos los discursos grandilocuentes sobre los *stock options* y la asociación de estos nuevos héroes del trabajo intelectual a la propiedad del capital, las relaciones de clase fundamentales son siempre relaciones de dominación. La desvalorización permanente del status de las profesiones intelectuales, la descalificación ininterrumpida de las profesiones del conocimiento, tienden a reproducir el status de proletario, y, así, se oponen totalmente a inocentes esquemas de ascenso universal de las calificaciones y de emergencia de un nuevo tipo de trabajador.

Por cierto, se puede confiar en los nuevos empresarios para reducir al mínimo sus gastos y para buscar imponer sus extravagantes reivindicaciones en materia de organización del trabajo. Sin embargo, debería ser evidente que muchos proyectos no podían acceder a la rentabilidad. Es que se han demostrado las múltiples quiebras de los prometedores *start - ups*. Son argumentos muy clásicos de rentabilidad los que han alcanzado a la « nueva economía » y decidido la viabilidad de estas empresas. El recurso a nuevas tecnologías no era una garantía en sí, ni un medio mágico de escapar a las obligaciones de la ley del valor.

La reproducción difícil

Para funcionar de manera relativamente armónica, el capitalismo necesita una tasa de ganancia suficiente, pero también, mercados. Pero esto no basta, y se debe satisfacer una condición suplementaria, que se refiere a la forma de estos mercados : deben corresponder a los sectores susceptibles, gracias a las ganancias de productividad inducidas, de hacer compatible un crecimiento sostenido con una tasa de ganancia mantenida. Ahora bien, esta adecuación está cuestionada constantemente por la evolución de las necesidades sociales.

En la medida en que el bloqueo salarial se ha impuesto como medio privilegiado de restablecimiento de la ganancia en Europa, el crecimiento posible era obligado *a priori*. Pero esta no es la única razón, que más bien hay que buscar en los límites de tamaño y de dinamismo de estos nuevos mercados. La multiplicación de los bienes innovadores no ha bastado para constituir un nuevo mercado de un tamaño tan considerable como la filial automotriz, que arrastra no solamente a la industria automotriz, sino al mantenimiento y a las infraestructuras de rutas y urbanas. La extensión relativamente limitada de los mercados potenciales tampoco pudo compensarse por el crecimiento de la demanda. Desde este punto de vista, faltaba un importante elemento de cierre de circuito que debía llevar a las ganancias de productividad a progresiones rápidas de la demanda en función de las bajas de precios relativos inducidas por las ganancias de productividad.

Luego se asiste a una deriva de la demanda social, de los bienes manufacturados hacia los servicios, que corresponde mal a las exigencias de la acumulación del capital. El desplazamiento se hace hacia zonas de producción (de bienes o de servicios) con débil potencial de productividad. En los corredores del aparato productivo también, los gastos de servicios ven aumentar su proporción. Esta modificación estructural de la demanda social es, para nosotros, una de las causas esenciales de la disminución de la productividad que viene a enrarecer las oportunidades de inversiones rentables. No es, ante todo, porque la acumulación ha disminuido que la productividad se ha desacelerado. Por el contrario, es porque la productividad - como indicador de ganancias anticipadas - ha disminuido, que la acumulación se desaceleró a su vez, y que el crecimiento está frenado, con efectos en retroceso suplementarios sobre la productividad. Otro elemento a tomar en cuenta es también la formación de una economía realmente mundializada que, confrontando las necesidades sociales elementales del sur con las normas de competitividad del norte, tiende a despojar a los productores (y por lo tanto a las necesidades) del sur.

En estas condiciones, la distribución de la renta no basta, si esta se gasta en los sectores en que la productividad - inferior o creciente más lentamente - viene a pesar sobre las condiciones generales de rentabilidad. Como la transferencia no es frenada o compensada en razón de una relativa saturación de la demanda adecuada, el salario deja de ser, en parte, un mercado adecuado a la estructura de la oferta y entonces, debe ser bloqueado. La desigualdad del reparto en beneficio de las capas sociales acomodadas (también a nivel mundial) representa entonces, hasta cierto punto, una salida a la cuestión de la realización de la ganancia.

El estancamiento del capitalismo en una fase depresiva resulta entonces de una diferencia creciente entre la transformación de las necesidades sociales y el modo capitalista de reconocimiento, y de satisfacción, de esas necesidades. Pero esto quiere decir, sin duda también, que el perfil particular de la fase actual moviliza, quizás por primera vez en su historia, los elementos de una crisis sistémica del capitalismo. Incluso se puede adelantar la hipótesis que el capitalismo ha agotado su carácter progresista en el sentido que su reproducción pasa desde ahora por una involución social generalizada. En todo caso, se debe constatar que sus capacidades actuales de ajuste se restringen, en sus principales dimensiones, tecnológica, social y geográfica.

Nuestra interpretación de la « paradoja de Solow » sugiere que existe un progreso técnico autónomo latente salido de importantes ganancias de productividad virtuales. Pero la movilización de estas potencialidades se choca con un triple límite :

- la insuficiencia de la acumulación representa un freno a la difusión de los nuevos equipamientos y al rejuvenecimiento del stock de capital ;
- la imbricación creciente entre la industria y los servicios en el centro mismo del aparato productivo contribuye a tirar hacia abajo los resultados globales de la productividad ;
- el insuficiente dinamismo de la demanda refuerza el efecto precedente y le agrega un factor específico de inadecuación entre mercados y oferta productiva, a la vez por baja de elasticidad de la demanda a los precios de los nuevos productos, y por desplazamiento de la demanda social hacia servicios de menor productividad.

Si la tecnología ya no permite modelar la satisfacción de las necesidades sociales en la especie de mercancías de fuerte productividad, esto quiere decir que la adecuación a las necesidades sociales está cada vez más amenazada y que las desigualdades crecientes en el reparto de la renta se convierten en la condición de realización de la ganancia. Por eso, en su dimensión social, el capitalismo es incapaz de proponer un « compromiso institucionalizado » aceptable, dicho de otro modo, un reparto equitativo de los frutos del crecimiento. Reivindica, de una manera completamente contradictoria con el discurso elaborado durante « la Edad de Oro » de los años de expansión, la necesidad de la regresión social para sostener el dinamismo de la acumulación. Parece incapaz, sin modificación profunda de las relaciones de fuerza, de reponerse a sí mismo para un reparto más equilibrado de la riqueza.

Finalmente, del punto de vista geográfico, el capitalismo ha perdido su vocación de extensión en profundidad. La apertura de vastos mercados potenciales después de la caída del Muro de Berlín no ha constituido el nuevo El Dorado imaginado, y por lo tanto tampoco el « shock exógeno » salvador. La estructuración de la economía mundial tiende a reforzar los mecanismos de despojo, obligando a los países del sur a un imposible alineamiento según normas de hiper competitividad. Cada vez más, la figura armoniosa de la Tríada es reemplazada por relaciones conflictivas entre los tres polos dominantes. El reciente dinamismo de Estados Unidos no sienta las bases de un régimen de crecimiento que podría reforzarse enseguida al extenderse al resto del mundo. Sus contrapartidas aparecen cada vez más evidentes en las formas de ahogo del crecimiento en Europa y aún más en Japón. Por eso, el período abierto por la última inversión coyuntural está ubicado bajo el signo de un ascenso de tensiones entre los polos dominantes de la economía mundial y una creciente inestabilidad de esta última.

En resumen, las posibilidades de remodelación de estas tres dimensiones (tecnológica, social, geográfica) susceptibles de proveer el marco institucional de una nueva fase expansiva parecen limitadas y esta onda larga verdaderamente está llamada a estirarse en un débil crecimiento. Parafraseando una famosa fórmula, el fordismo ha representado sin duda « el estadio superior del capitalismo », lo que mejor tenía para ofrecer. El hecho de que retire ostensiblemente esta oferta destaca por su parte la reivindicación de un verdadero derecho a la regresión social.

¿ Nueva economía, nueva onda larga ?

¿ Hemos entrado en una nueva fase de crecimiento duradero ? Podemos reunir los elementos de respuesta ya propuestos, enunciando de manera sintética los ingredientes de una fase expansiva : un nivel bastante elevado de la tasa de ganancia y la reactivación de la acumulación como condiciones inmediatas ; un entorno relativamente estable, sobre todo desde el punto de vista de la estructuración de la economía mundial, asegurando las condiciones de mantenimiento de la tasa de ganancia a este nivel elevado. Este primer conjunto de condiciones define un esquema de reproducción que establece quien compra lo que se produce. Hay que agregar aquí exigencias de legitimidad social que define un « orden productivo » y garantiza la reproducción general del modelo.

Desde la contrarrevolución neoliberal, los debates oscilan entre dos concepciones. Algunos insisten sobre la coherencia de este proyecto, otros sobre sus imperfecciones y sobre todo, la inestabilidad financiera. Periódicamente, se anuncia el emplazamiento de un nuevo modelo. La tasa de ganancia ha vuelto encontrar su nivel anterior a la crisis. Las nuevas tecnologías está allí. ¿ No hemos entrado en un nuevo orden productivo ?

La especificidad absolutamente inédita de la fase actual es, precisamente, que el restablecimiento de la tasa de ganancia no permitió « mejorar » ninguna de las otras curvas del capitalismo. La tasa de acumulación, la tasa de crecimiento del PIB y la de la productividad del trabajo están todas a la baja, mientras que la tasa de ganancia trepa. Por cierto, la fase más reciente de la « nueva economía » ha satisfecho en parte la desviación en Estados Unidos, donde se ha podido constatar una recuperación de las tres curvas : acumulación, crecimiento y productividad. Pero, como hemos visto, es un restablecimiento muy limitado en el tiempo y aún más en el espacio. En resumen, a pesar del restablecimiento de la tasa de ganancia, el capitalismo mundial no ha entrado en una nueva fase expansiva. Le faltan esencialmente tres atributos : un orden económico mundial, terrenos de acumulación rentables suficientemente extendidos y un modo de legitimación social. La fase actual es particularmente estirada, por no equilibrar un orden productivo coherente y una estructuración estable de la economía mundial. El anticapitalismo puede renacer entonces, sobre la base de la falta de legitimidad del modelo.

La grilla teórica propuesta aquí puede ser situada en relación a otros enfoques. No se opone como tal al enfoque regulacionista inicial y presenta muchos puntos comunes en cuanto a las preguntas formuladas y a su principio general : para funcionar bien, el capitalismo necesita un conjunto de elementos constitutivos de lo que se puede llamar un modo de regulación, un orden productivo o un período histórico. Lo importante es combinar la historicidad y la posibilidad de esquemas de reproducción relativamente estables. Pero hay que separarse de los trabajos regulacionistas de la « segunda generación » ubicados bajo el signo de la armonía espontánea, y preocupados ante todo por dibujar los contornos de un nuevo contrato social, como si esta fuera la lógica natural de funcionamiento del capitalismo, y como si este dispusiera permanentemente de un stock de modos de regulación, donde sería suficiente alentarlos a elegir el bueno¹³.

¹³ Para una crítica de la escuela de la regulación ver Michel Husson : "L'École de la régulation , de Marx à la fondation Saint - Simon : un aller sans retour?", in Jacques Bidet y Eustache Kouvelakis, Dictionnaire Marx contemporain, PUF, 2001.

Ya hemos señalado que este enfoque se distingue también de una interpretación marxista demasiado monocausal, que hace de la tasa de ganancia instantánea el alfa y el omega de la dinámica del capital. Pero sobre todo, es necesario hacer un hechizo a los enfoques que dan un lugar desproporcionado a la tecnología. En la teoría de las ondas largas, existe un lazo orgánico entre la sucesión de ondas largas y la de las revoluciones científicas y técnicas, sin que esta relación pueda vincularse con una visión neo schumpeteriana en donde la innovación sería en sí la clave de la apertura de una nueva onda larga. Desde este punto de vista, las mutaciones ligadas a la informática, constituyen sin duda un nuevo « paradigma técnico - económico » - para retomar la terminología de Freeman y Louça en su destacada obra¹⁴ - pero esto no basta para fundar una nueva fase expansiva. Es tanto más urgente tomar distancia con un cierto cientismo marxista cuanto que los abogados del capitalismo lo toman por su cuenta, fingiendo creer que la revolución tecnológica en curso basta para definir un modelo social coherente.

La teoría de las ondas largas desemboca, entonces, en una crítica radical del capitalismo. Si este tiene tanta dificultad para sentar las bases de un orden productivo relativamente estable y socialmente atractivo, es que está confrontado a una verdadera crisis sistémica. Su prosperidad se basa a partir de ahora en la negación de gran parte de las necesidades sociales. Llegado este estado, las presiones que se pueden ejercer sobre él para hacerlo funcionar de otra manera, para regularlo, deben ser tan fuertes, que se distinguen cada vez menos de un proyecto global de transformación social.

Frente a este capitalismo que se asemeja cada vez más a su concepto, la aspiración a un poco de regulación es legítima. Pero hay que cuidarse de un doble error de apreciación. Primero, no hay que confundir la necesidad de re - regulación con la ilusión de la regulación, que consiste en pensar que este sistema es racional y por lo tanto, se dejará convencer por un argumento bien construido. Una variante de esta ilusión sería fijarse la imposible tarea de separar el buen grano de la cizaña y procurar una nueva razón de ser al capitalismo, desembarazándolo de las influencias de las finanzas. Luego, hay que admitir que la crítica del capitalismo actual no puede hacerse en nombre del « fordismo » mistificado, al que habría que regresar. Por supuesto, no está prohibido apoyarse en las adquisiciones sociales y en la legitimidad de la que gozan, pero esto es totalmente insuficiente.

La superación de estos dos obstáculos diseña una estrategia cuyas intenciones son bastante claras : la resistencia a la mercantilización capitalista conduce poco a poco a la construcción de una nueva legitimidad, fundada en valores de igualdad, de solidaridad y de gratuidad, que cuestionan el corazón de la lógica capitalista. Porque se niega a responder positivamente a estas demandas elementales y vuelve sobre los derechos adquiridos, el radicalismo del capital engendra así una nueva radicalidad de los proyectos de transformación social.

¹⁴ Christopher Freeman y Francisco Louça, *As time goes by, From the Industrial Revolution to the Information Revolution*, Oxford University Press, 2002.