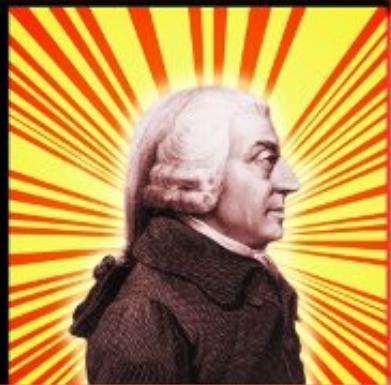


Giovanni Arrighi

Adam Smith en Pekín

Orígenes y fundamentos del siglo xxi



50

C u e s t i o n e s d e a n t a g o n i s m o

D i r e c t o r

C a r l o s P r i e t o d e l C a m p o

Diseño de interior y cubierta: RAG

Traducción de
Juanmari Madariaga

Reservados todos los derechos.

De acuerdo a lo dispuesto en el art. 270
del Código Penal, podrán ser castigados con penas
de multa y privación de libertad quienes
reproduczcan sin la preceptiva autorización o plagien,
en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica
fijada en cualquier tipo de soporte.

Título original: *Adam Smith in Beijing*

© Giovanni Arrighi, 2007

© Ediciones Akal, S. A., 2007
para lengua española

Sector Foresta, 1
28760 Tres Cantos
Madrid - España

Tel.: 918 061 996
Fax: 918 044 028

www.akal.com

ISBN: 978-84-460-2735-5
Depósito legal: M. 28.299-2007

Impreso en Cofás, S. A.
Móstoles (Madrid)

Adam Smith en Pekín

Orígenes y fundamentos del siglo XXI

Giovanni Arrighi

-akal-

En memoria de André Gunder Frank (1929-2005)

Prefacio y agradecimientos

Este libro es una continuación y reelaboración de dos obras anteriores, *El largo siglo XX* y *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*¹. Se centra en dos acontecimientos que han configurado, más que ningún otro, la política, la economía y la sociedad mundiales. Uno es el ascenso y declive del Proyecto para un Nuevo Siglo Americano diseñado por los neoconservadores estadounidenses y el otro es el surgimiento de China como adalid del resurgimiento económico de Asia oriental. Se dedicará la debida atención a los principales agentes estatales y no estatales que han contribuido a esos dos acontecimientos, pero el objeto principal del análisis se situará en Estados Unidos y China y sus aparatos estatales como agentes clave de la transformación global en curso.

Los amigos, alumnos y colegas que han leído y comentado el manuscrito antes de la ronda final de revisiones me han hecho llegar valoraciones desacostumbradamente discrepantes. Los capítulos que más gustaban a algunos eran los memos apreciados por otros; los apartados y secciones que algunos juzgaban más relevantes para la argumentación del libro les parecían superfluos a otros. Las discrepancias en las reacciones de los lectores son normales, pero no en la medida que he experimentado con este libro. Pienso que esa anomalía se puede atribuir al doble propósito del libro –al que se apunta en su título– y a los diferentes métodos empleados en su elaboración.

Mi propósito es tanto ofrecer una interpretación del desplazamiento en curso del centro de la economía política global de Norteamérica a Asia oriental a la luz de

¹ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, Londres, Verso, 1994 [ed. cast.: *El largo siglo XX*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 3», Ediciones Akal, 1999]; G. Arrighi y Beverly Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1999 [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 10», Ediciones Akal, 2001]

la teoría del desarrollo económico de Adam Smith, como ofrecer una interpretación de *La riqueza de las naciones* a la luz de ese desplazamiento. Este doble propósito se desarrolla a lo largo de todo el libro pero algunos apartados dependen más de argumentos teóricos, otros de análisis históricos y otros de la valoración de fenómenos actuales. Inevitablemente, los lectores con poca paciencia para la teoría, o para los análisis de acontecimientos distantes y poco familiares, o para una historia que todavía se está haciendo, pueden sentirse tentados a sobrevolar por encima de determinadas secciones o incluso de capítulos enteros. Consciente de esa posibilidad, he hecho cuanto he podido para asegurar que los lectores que así lo hagan puedan captar al menos uno de los dos argumentos generales del libro: el que se refiere al desplazamiento del centro de la economía política global a Asia oriental o el que concierne a *La riqueza de las naciones*. Todo lo que pido a cambio es que se juzgue el libro *como una totalidad*, y no sólo por sus distintas partes.

He venido confeccionando este libro durante varios años, y la lista de mis deudas intelectuales es larga. Sin la ayuda de muchos colaboradores de Asia oriental no habría podido acceder a textos claves en chino y japonés, algunos de los cuales aparecen en la bibliografía. Ikeda Satoshi, Hui Po-keung, Lu Aiguo, Shih Miin-wen, Hung Ho-fung y Zhang Lu me ayudaron en esta tarea. Además, Ikeda me introdujo en la literatura japonesa sobre el sistema comercial tributario centrado en China; Hui me enseñó a leer a Braudel desde la perspectiva de Asia oriental; Hung guió mis incursiones en la dinámica social del último período de la China imperial, y Lu Aiguo ha frenado mi excesivo optimismo sobre la naturaleza de los recientes logros chinos.

Una versión anterior y más corta de la Segunda Parte se publicó como «The Social and Political Economy of Global Turbulence» en *New Left Review* II/20 (2003), pp. 5-71 [ed. cast.: «La economía social y política de la turbulencia global», *NLR* II/20 (mayo-junio 2003), pp. 5-68]. Al igual que una parte del capítulo 1, reviso en ella críticamente la obra de Robert Brenner. Forma parte de un intento por mi parte de convencer a Bob Brenner de que se tome la sociología histórica más en serio que la economía, y le agradezco en cualquier caso el estímulo intelectual proporcionado por su obra y que se tome con calma mis críticas.

Una versión anterior de la Tercera Parte se publicó como «Hegemony Unraveling-I», en *New Left Review* II/32 (marzo-abril 2005), pp. 23-80, y «Hegemony Unraveling-II», en *New Left Review* II/33 (mayo-junio 2005), pp. 83-116 [ed. cast.: «Comprender la hegemonía I», *NLR* II/32 (mayo-junio 2005), pp. 20-74 y *NLR* II/33 (julio-agosto 2005), pp. 24-54]. Esos dos artículos han sido totalmente reestructurados y reescritos, pero muchas de las ideas del capítulo 8 todavía provienen de un seminario que dimos David Harvey y yo en la Universidad Johns Hopkins. Agradezco a David y a los participantes en aquel seminario su ayuda en la reelaboración de argumentos clave de *El largo siglo XX y Caos y orden en el sistema-mundo*

moderno en un marco analítico más riguroso y más sólido. Parte de los capítulos 1, 11 y 12 provienen de un artículo que publiqué junto con Hui Po-keung, Hung Ho-fung y Mark Selden con el título «Historical Capitalism, East and West», en *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, editado por G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (Londres, Routledge, 2003), y de otro publicado en solitario como «States, Markets and Capitalism, East and West», en *Worlds of Capitalism. Institutions, Economic Performance, and Governance in the Era of Globalization*, editado por M. Miller (Londres, Routledge, 2005). Ya he mencionado mis deudas intelectuales con Hui y Hung; además, debo agradecer a Mark Selden su generosa orientación en mis intentos de captar la experiencia de Asia oriental así como sus comentarios sobre el capítulo 1.

Benjamin Brewer, André Gunder Frank, Antonina Gentile, Greta Krippner, Thomas Ehrlich Reifer, Steve Sherman, Arthur Stinchcombe, Sugihara Kaoru, Charles Tilly y Susan Watkins me hicieron llegar valiosos comentarios sobre diversos artículos que se incorporaron más tarde al libro. Astra Bonini y Daniel Pasciuti me ayudaron a confeccionar las figuras y Dan también realizó investigaciones monográficas sobre ciertas cuestiones específicas. Baris Cetin Eren contribuyó a mantener al día el material del capítulo 7, mientras que Ravi Palat y Kevan Harris me bombardearon incesantemente con pruebas a favor y en contra de mis argumentos de las que he hecho abundante uso. Kevan también leyó todo el manuscrito, ofreciéndome valiosas sugerencias en cuanto al fondo y la forma. Patrick Loy me proporcionó algunas citas excelentes, y James Galbraith me ofreció útiles indicaciones con respecto a Adam Smith y la China de su tiempo. Los comentarios de Joel Andreas, Nicole Aschoff, Georgi Derluguian, Amy Holmes, Richard Lachman, Vladimir Popov, Benjamin Scully y Zhan Shaohua fueron de mucha ayuda en la última ronda de revisiones.

Perry Anderson y Beverly Silver han actuado como siempre como mis principales consejeros. En sus respectivos papeles de «poli bueno» (Perry) y «poli malo» (Beverly), han sido igualmente decisivos en la realización de este trabajo. Les estoy muy agradecido a ambos por su orientación intelectual y su apoyo moral.

Este libro está dedicado a la memoria de mi buen amigo André Gunder Frank. En los treinta y seis años transcurridos desde que nos conocimos en París en 1969 hasta su muerte luchamos juntos y uno contra otro para desvelar las causas principales de las injusticias globales. Mantuvimos muchas disputas, pero viajábamos por la misma ruta y al final descubrimos que nos encaminábamos aproximadamente en la misma dirección. Sé –porque lo dijo– que no estaba de acuerdo con gran parte de mi crítica hacia Bob Brenner, pero creo que habría reconocido la perdurable influencia de su pensamiento sobre los argumentos generales de este libro.

Marzo de 2007

Introducción

A mediados de la década de 1960 Geoffrey Barraclough decía: «A principios del siglo XX el poder europeo en Asia y África estaba en su cenit; parecía que ninguna nación podía resistir la superioridad de las armas y el comercio europeo; pero sesenta años después sólo quedaban vestigios del dominio europeo [...] Nunca antes en la historia de la humanidad se había producido un cambio tan revolucionario y con tanta rapidez». El cambio de situación de los pueblos de Asia y África «era la señal más inequívoca del advenimiento de una nueva era». Barraclough estaba convencido de que cuando se escribiera desde una larga perspectiva la historia de la primera mitad del siglo XX –que para la mayoría de los historiadores seguía todavía dominada por las guerras y los problemas europeos– «ningún tema parecerá de mayor importancia que la rebelión contra Occidente»². La tesis central de este libro es que cuando se escriba desde esa larga perspectiva la historia de la *segunda* mitad del siglo XX, es probable que ningún tema parezca de mayor importancia que el resurgimiento económico de Asia oriental. La rebelión contra Occidente generó las condiciones políticas para el aumento de poder social y económico de los pueblos del mundo no occidental. El resurgimiento económico de Asia oriental es la primera señal y la más clara de que ese aumento de poder ha comenzado.

Hablo de resurgimiento porque –con palabras de Gilbert Rozman– «Asia oriental es una gran región del pasado, que estuvo a la vanguardia del desarrollo mundial durante más de dos mil años, hasta el siglo XVI, XVII o incluso el XVIII, cuando

² Geoffrey Barraclough, *An Introduction to Contemporary History*, Harmondsworth, Penguin, 1967, pp. 153-154.

sufrió un eclipse relativamente breve pero profundo»³. Ese resurgimiento se ha producido mediante un proceso de bola de nieve en el que se han ido encadenando sucesivos «milagros» económicos en distintos países de Asia oriental, comenzando por Japón durante las décadas de 1950 y 1960, de donde pasó a Corea del Sur, Tai-wán, Hong Kong, Singapur, Malasia y Tailandia durante las dos décadas siguientes, para culminar en la de 1990 y principios del nuevo milenio con el surgimiento de China como el centro más dinámico de expansión económica y comercial del mundo. En opinión de Terutomo Ozawa –que introdujo la idea de un proceso de bola de nieve para describir el ascenso de Asia oriental– «el milagro chino, aunque todavía esté en una fase incipiente, será sin duda [...] el más espectacular en cuanto a su efecto sobre el resto del mundo [...] especialmente sobre los países vecinos»⁴. De forma parecida, Martin Wolf declaraba que

si [el ascenso de Asia] prosigue como durante las últimas décadas, pondrá fin a los dos siglos de dominación global europea y de su gigantesco vástago norteamericano. Japón no fue sino el heraldo de un futuro asiático, pero se demostró demasiado pequeño e introvertido como para transformar el mundo. Lo que viene detrás –sobre todo China– no será ni una cosa ni otra [...] Europa es el pasado, Estados Unidos el presente y una Asia dominada por China el futuro de la economía global. Ese futuro está llegando. Las grandes preguntas son en qué plazo y con qué sacudidas se producirá⁵.

El futuro asiático pronosticado por Wolf puede no ser tan inevitable como él parece pensar; pero aunque sólo tenga razón en parte, el resurgimiento de Asia oriental sugiere que el vaticinio de Adam Smith de una nivelación final de poder entre el Occidente conquistador y el resto del mundo conquistado podría llegar a hacerse finalmente realidad. Como Karl Marx después de él, Adam Smith veía un punto crítico crucial de la historia mundial en los «descubrimientos» europeos de América y de una ruta hacia las Indias orientales doblando el cabo de Buena Esperanza, pero era mucho menos optimista que Marx en cuanto a los beneficios últimos para la humanidad de esos acontecimientos.

³ Gilbert Rozman, *The East Asian Region. Confucian Heritage and its Modern Adaptation*, Princeton, Princeton University Press, 1991, p. 6.

⁴ Terutomo Ozawa, «Pax Americana-Led Macro-Clustering and Flying-Geese-Style Catch-Up in East Asia. Mechanisms of Regionalized Endogenous Growth», *Journal of Asian Economics* 13, 2003, p. 700; cursiva en el original. La metáfora de la «bola de nieve» fue introducida en T. Ozawa, «Foreign Direct Investment and Structural Transformation: Japan as a Recycler of Market and Industry», *Business and the Contemporary World* V, 2, 1993, pp. 30-31.

⁵ «Asia is Awakening», *Financial Times*, 22 de septiembre de 2003.

Sus consecuencias han sido ya muy considerables; pero es todavía un período muy corto el de los dos o tres siglos transcurridos desde aquellos descubrimientos para que se hayan manifestado todas ellas. Ninguna previsión humana puede adivinar los beneficios o daños que puedan resultar en el futuro para la humanidad de estos dos extraordinarios sucesos. Uniendo, en cierto modo, las regiones más distantes del mundo, habilitándolas para poder socorrerse recíprocamente en sus necesidades e incrementar su satisfacción mutua, y animando la actividad económica de uno y otro hemisferio, su tendencia general no puede por menos que ser beneficiosa. Bien es verdad que el beneficio comercial que podían haber obtenido los nativos de las Indias orientales y occidentales como consecuencia de esos acontecimientos se han perdido y hundido en los terribles infortunios que han ocasionado [...] En la época del descubrimiento *era tan superior la fuerza de los europeos* que, valiéndose de la impunidad que ésta les confería, pudieron cometer toda clase de injusticias en aquellos remotos países. Es posible que en lo sucesivo los habitantes de aquellas regiones aumenten sus fuerzas o que se debiliten las europeas, y que los habitantes de todas las partes del mundo puedan alcanzar aquel nivel de valor y de fuerza que, inspirando a todos un temor recíproco, obligue a todas las naciones independientes a una especie de respeto mutuo⁶.

En lugar de que los europeos se debilitaran y los países no europeos se fortalecieran, durante casi dos siglos tras la publicación de *La riqueza de las naciones* la «fuerza superior» de los europeos y sus descendientes en Norteamérica y otros lugares se hizo mayor, y lo mismo sucedió con su capacidad «para cometer con impunidad todo tipo de injusticias» en el mundo no europeo. De hecho, cuando escribía Smith el «eclipse» de Asia oriental apenas había comenzado y la notable paz, prosperidad y crecimiento demográfico que experimentó China durante gran parte del siglo XVIII eran fuente de inspiración para importantes figuras de la ilustración europea. Leibniz, Voltaire y Quesnay, entre otros, «miraban hacia China en busca de orientación moral, directrices para el desarrollo institucional y pruebas que apoyaran su defensa de causas tan variadas como el despotismo ilustrado, la meritocracia y una economía nacional basada en la agricultura»⁷. El mayor con-

⁶ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 vols., Londres, Methuen, 1961, II, p. 141, cursiva añadida [ed. cast.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México DF, Fondo de Cultura Económica, 2004, p. 556 (citada en adelante como *La riqueza de las naciones*)].

⁷ Michael Adas, *Machines as Measure of Men. Science, Technology and Ideologies of Western Dominance*, Ithaca, Cornell University Press, 1989, p. 79; véase también Hung Ho-fung, «Orientalist Knowledge and Social Theories. China and European Conceptions of East-West Differences from 1600 to 1900», *Sociological Theory* XXI, 3, 2003.

traste con los países europeos era el tamaño y población del imperio chino. En palabras de Quesnay, el imperio chino era «lo que toda Europa sería si estuviera unida bajo un único soberano», caracterización de la que se hizo eco Smith en su observación de que la amplitud del «mercado nacional» chino no era «inferior al mercado de todos los países de Europa juntos»⁸.

Durante el siguiente medio siglo un gran salto adelante en el poderío militar europeo socavó esa imagen positiva que se tenía de China. Los comerciantes y aventureros europeos llevaban mucho tiempo insistiendo en la vulnerabilidad militar de un imperio gobernado por una clase de aristócratas ilustrados, al tiempo que se quejaban amargamente de las trabas burocráticas y culturales que hallaban al intentar comerciar con China. Esas censuras y quejas alimentaron una opinión sustancialmente negativa sobre China como un imperio burocráticamente opresor y militarmente débil. En 1836, tres años antes de que Gran Bretaña iniciara la primera Guerra del Opio contra China (1839-1842), el autor de un ensayo anónimo publicado en Cantón sostenía que «probablemente no existe en la actualidad un criterio más infalible para evaluar la civilización y el progreso de las sociedades que la eficacia que cada una de ellas ha alcanzado en “el arte de matar”, la perfección y variedad de sus instrumentos de destrucción mutua y la habilidad con que han aprendido a usarlos». Proseguía desdeñando a la Armada imperial china como una «parodia monstruosa», argumentando que los anticuados cañones e indisciplinados ejércitos habían dejado a China «impotente en tierra» y considerando esas debilidades como síntomas de una deficiencia básica de la sociedad china en su conjunto. Al dar cuenta de esas opiniones, Michael Adas añade que la creciente importancia de la destreza militar «en las evaluaciones europeas de la capacidad genérica de los pueblos no occidentales auguraba malos tiempos para los chinos que habían caído muy por debajo de los agresivos “bárbaros” que hostigaban sus confines meridionales»⁹.

Durante el siglo que siguió a la derrota de China en la primera Guerra del Opio, el eclipse de Asia oriental se convirtió en lo que Ken Pomeranz ha llamado «la Gran Divergencia»¹⁰. La evolución política y económica de esas dos regiones del mundo, caracterizadas hasta entonces por un nivel de vida parecido, comenzó a divergir marcadamente produciéndose un rápido ascenso de Europa hasta el cenit de su po-

⁸ François Quesnay, «From Despotism in China», en F. Schurmann y O. Schell (eds.), *Imperial China*, Nueva York, Vintage, 1969, p. 115; A. Smith, *The Wealth of Nations*, cit., II, p. 202 [*La riqueza de las naciones*, cit., p. 607].

⁹ M. Adas, *Machines as Measure of Men*, cit., pp. 89-93, 124-125, 185-186. Véase también Geoffrey Parker, «Taking Up the Gun», *MHQ. The Quarterly Journal of Military History* I, 4, 1989, pp. 98-99.

¹⁰ Kenneth Pomeranz, *The Great Divergence. Europe, China, and the Making of the Modern World Economy*, Princeton, Princeton University Press, 2000.

der y un declive igualmente rápido de Asia oriental hasta su nadir. A finales de la Segunda Guerra Mundial China se había convertido en el país más pobre del mundo; Japón en un Estado «semisoberano» ocupado militarmente; y la mayoría de los países de la región estaban todavía luchando contra el dominio colonial o a punto de verse partidos en dos por la división de la Guerra Fría. En Asia oriental, como en otros lugares, se apreciaban pocas señales de una validación inminente del vaticinio de Adam Smith de que la ampliación y profundización de los intercambios en la economía global actuaría como nivelador de poder entre los pueblos de origen europeo y no europeo. Como es sabido, la Segunda Guerra Mundial dio un tremendo impulso a la rebelión contra Occidente. En toda Asia y África se restablecieron viejas soberanías y se crearon otras nuevas por docenas; pero la descolonización tuvo como contrapartida la constitución del aparato coercitivo occidental más extenso y potencialmente destructivo que el mundo había visto nunca¹¹.

La situación comenzó a cambiar a finales de la década de 1960 y principios de la de 1970, cuando el poderosísimo aparato militar estadounidense no consiguió mantener dividido al pueblo vietnamita mediante la frontera artificial creada por la Guerra Fría. Paolo Sylos-Labini, escribiendo para el bicentenario de la publicación de *La riqueza de las naciones* poco después de que Estados Unidos hubiera decidido retirarse de Vietnam, se preguntaba si había llegado por fin el momento de que –como vaticinaba Adam Smith– «los habitantes de todas las partes del mundo puedan alcanzar aquel nivel de valor y de fuerza que, inspirando a todos un temor recíproco, obligue a todas las naciones independientes a una especie de respeto mutuo»¹². La coyuntura económica también parecía favorecer a los países que constituían el llamado Tercer Mundo¹³. Había gran demanda de sus recursos natu-

¹¹ La vasta red de bases militares cuasi permanentes en ultramar desplegada por Estados Unidos durante y después de la Segunda Guerra Mundial carecía, según Stephen Krasner, «de precedentes históricos; ningún Estado había situado hasta entonces sus tropas en el territorio soberano de otros Estados en tan gran cantidad y durante tanto tiempo en período de paz». Stephen Krasner, «A Trade Strategy for the United States», *Ethics and International Affairs* 2, 1988, p. 21.

¹² Paolo Sylos-Labini, «Competition. The Product Markets», en T. Wilson & A. S. Skinner (eds.), *The Market and the State. Essays in Honor of Adam Smith*, Oxford, Clarendon Press, 1976, pp. 230-232.

¹³ El nacimiento de un «Tercer Mundo» en la década de 1950 fue un producto combinado de la rebelión frente a Occidente y del orden mundial de la Guerra Fría. Mientras que los países considerados históricamente como no occidentales quedaron integrados casi todos ellos en el Tercer Mundo, el Occidente histórico se escindió en tres componentes distintos. Sus componentes más prósperos (Norteamérica, Europa occidental y Australia), junto con Japón, constituyeron el Primer Mundo; uno de sus componentes menos prósperos (la Unión Soviética y Europa oriental) constituyó el Segundo Mundo, y otro (América Latina) se integró, junto con los países no occidentales, en el Tercer Mundo. Con el fin de la Guerra Fría y la desaparición del Segundo Mundo las expresiones Primer Mundo y Tercer Mun-

rales y también disponían de una mano de obra abundante y barata. Los flujos de capital del Primer al Tercer (y Segundo) Mundo experimentaron una gran expansión; la rápida industrialización de los países del Tercer Mundo socavaba la anterior concentración de actividades industriales en los países del Primer y Segundo mundos; y los países del Tercer Mundo se habían unido, por encima de sus diferencias ideológicas, para exigir un nuevo orden económico internacional.

Revisando las reflexiones de Sylos-Labini dieciocho años después en 1994, señalé que cualquier esperanza (o temor) de una nivelación inminente de las oportunidades de los pueblos del mundo para beneficiarse del proceso en curso de integración económica mundial había sido prematuro. Durante la década de 1980, la escalada de la competencia en los mercados financieros del mundo impulsada por Estados Unidos había frenado en seco el suministro de fondos a los países del Tercer y el Segundo Mundos y había provocado una importante contracción de la demanda mundial de sus productos. Los términos de intercambio se habían vuelto a inclinar en favor del Primer Mundo tan rápida y empinadamente como lo habían hecho en su contra durante la década de 1970. El imperio soviético, desorientado y desorganizado por la creciente turbulencia de la economía global y duramente hostigado por la nueva escalada de la carrera armamentística, se había desintegrado, y en lugar de dos superpotencias enfrentadas, los países del Tercer Mundo tenían ante sí un mundo «unipolar» en el que se veían obligados a competir con los restos del Segundo Mundo por el acceso a los mercados y los recursos del Primer Mundo. Al mismo tiempo, Estados Unidos y sus aliados europeos aprovecharon la oportunidad creada por el colapso de la URSS para reclamar con cierto éxito el «monopolio» global del uso legítimo de la violencia, fomentando la creencia de que su fuerza no sólo era mayor que nunca sino incuestionable a cualquier efecto práctico¹⁴.

Aun así, también señalaba que la contraofensiva del Primer Mundo no había devuelto las relaciones de poder a su estado anterior a 1970, ya que la disolución del poder soviético se había visto acompañada por el ascenso de lo que Bruce Cumings denominaba el «archipiélago capitalista» de Asia oriental¹⁵. Japón era de lejos la mayor de las «islas» de ese archipiélago, y tras él se situaban las ciudades-Estado de Singapur y Hong Kong, el Estado-cuartel de Taiwán y el semi-Estado nacional de Corea del Sur. Ninguno de esos Estados era poderoso en términos convencionales: mientras que Hong Kong no era ni siquiera un Estado soberano, los tres mayores

do quedaron anticuadas y fueron sustituidas por las expresiones «Norte global» y «Sur global», respectivamente. En este libro utilizaré las viejas o las nuevas designaciones según el contexto.

¹⁴ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, Londres, Verso, 1994, pp. 21-22 [ed. cast.: *El largo siglo XX*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 3», Ediciones Akal, 1999, pp. 36-37].

¹⁵ Bruce Cumings, «The Political Economy of the Pacific Rim», en R.A. Palat, (ed.), *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Westport (CT), Greenwood Press, 1993, pp. 25-26.

Estados –Japón, Corea del Sur y Taiwán– dependían absolutamente de Estados Unidos no sólo en cuanto a su protección militar, sino también en cuanto a su abastecimiento de energía y alimentos, así como para la distribución rentable de sus productos industriales; y sin embargo, el poder económico colectivo del archipiélago como nuevo «taller» y «caja de caudales» del mundo estaba obligando a los centros tradicionales del poder capitalista –Europa occidental y Norteamérica– a reestructurar y reorganizar sus propias industrias, sus propias economías y su propia forma de vida¹⁶.

Una bifurcación de ese tipo entre el poder económico y militar, argumentaba, no tenía precedente en los anales de la historia capitalista y podía evolucionar en tres direcciones muy diferentes: Estados Unidos y sus aliados europeos podían intentar utilizar su superioridad militar para extraer un «pago de protección» de los centros capitalistas emergentes de Asia oriental. Si ese intento tenía éxito, podía llegar a materializarse el primer imperio auténticamente global de la historia. Si no se llevaba a efecto ese intento, o si no tenía éxito, Asia oriental podría convertirse con el tiempo en el centro de una sociedad de mercado a escala mundial del tipo previsto por Adam Smith; pero también cabía que la bifurcación diera lugar a un caos indefinido a escala mundial. Como decía yo entonces parafraseando a Joseph Schumpeter, antes de que la humanidad se asfixie (o se deleite) en las mazmorras (o en el paraíso) de un imperio global centrado en Occidente o en una sociedad de mercado global centrada en Asia oriental, «podría muy bien arder en los horrores (o en las glorias) de la escalada de violencia que ha acompañado la liquidación del orden mundial de la Guerra Fría»¹⁷.

Las tendencias y acontecimientos durante los trece años que han pasado desde que se escribieron esas líneas han cambiado radicalmente la probabilidad de que se materialice cada una de esas tres posibilidades. La violencia a escala mundial ha seguido aumentando, y como se argumentará en la Tercera Parte de este libro, la adopción por el gobierno de Bush del Proyecto para un Nuevo Siglo Americano como respuesta a los ataques del 11 de Septiembre de 2001 fue en ciertos aspectos clave un intento de establecer el primer imperio auténticamente global de la historia del mundo. El fracaso abismal de ese proyecto en el terreno de pruebas iraquí no ha eliminado, pero si ha reducido en gran medida la probabilidad de que llegue a materializarse nunca un imperio mundial centrado en Occidente. Las posibilidades de un caos indefinido a escala mundial han aumentado, pero también lo ha he-

¹⁶ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit., p. 22 [*El largo siglo XX*, cit., p. 37].

¹⁷ *Ibid.*, pp. 354-356 [p. 429]. parafraseando a Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Londres, George Allen & Unwin, 1954, p. 163 [ed. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona, Folio, 1996].

cho la probabilidad de que lleguemos a contemplar la formación de una sociedad de mercado a escala mundial centrada en Asia oriental. Las perspectivas más brillantes de esa eventualidad se deben en parte a las desastrosas consecuencias para el poderío mundial estadounidense de la aventura iraquí, pero sobre todo al espectacular progreso económico de China desde principios de la década de 1990.

Las eventuales derivaciones del ascenso de China son de suma importancia. China no es un vasallo de Estados Unidos, como Japón o Taiwán, ni tampoco es una mera ciudad-Estado como Hong Kong y Singapur. Aunque el alcance de su poderío militar palidece en comparación con el de Estados Unidos, y aunque el crecimiento de sus industrias todavía depende de las exportaciones al mercado estadounidense, la vinculación de la riqueza y el poder estadounidenses a la importación de artículos chinos baratos y a las compras chinas de bonos del Tesoro estadounidense ha relegado cada vez más a Estados Unidos como principal fuerza impulsora de la expansión comercial y económica de Asia oriental y otros lugares.

La tesis genérica planteada en este libro es que el fracaso del Proyecto para un Nuevo Siglo Americano y el éxito del desarrollo económico chino, tomados conjuntamente, han hecho más probable que nunca en los casi dos siglos y medio que han pasado desde la publicación de *La riqueza de las naciones* la materialización de la previsión de Adam Smith de una sociedad de mercado a escala mundial basada en una mayor igualdad entre las civilizaciones del mundo.

El libro se divide en cuatro partes, una de ellas principalmente teórica y las otras tres principalmente empíricas. En los capítulos de la Primera Parte expongo las bases teóricas de la investigación. Comienzo repasando el reciente descubrimiento de la importancia de la teoría del desarrollo económico de Adam Smith para una comprensión de lo que Pomeranz ha llamado la Gran Divergencia. A continuación reconstruyo la teoría de Smith comparándola con las teorías del desarrollo capitalista de Marx y de Schumpeter. Mis principales tesis en esa Primera Parte son, en primer lugar, que Smith nunca defendió ni teorizó el desarrollo capitalista, y en segundo lugar que su teoría de los mercados como instrumentos de gobierno es especialmente relevante para una comprensión de las economías de mercado no capitalistas, como lo era China antes de su incorporación subordinada al sistema globalizante europeo de Estados y podría volver a serlo en el siglo XXI en condiciones nacionales e histórico-mundiales totalmente diferentes.

En los capítulos de la Segunda Parte empleo la perspectiva smithiana ampliada expuesta en la Primera Parte para analizar la turbulencia global que precedió y motivó la adopción por el gobierno estadounidense del Proyecto para un Nuevo Siglo Americano y el ascenso económico de China. Sitúo los orígenes de esa turbulencia en la sobreacumulación de capital en un contexto global configurado por la rebelión frente a Occidente y otros levantamientos revolucionarios durante la primera mitad

del siglo XX. El resultado fue una profunda crisis de la hegemonía estadounidense a finales de la década de 1960 y principios de la de 1970 que calificó como «crisis-señal» de la hegemonía estadounidense. Estados Unidos respondió a esa crisis en la década de 1980 compitiendo agresivamente por el capital en los mercados financieros globales y con una importante escalada de la carrera armamentística con la URSS. Aunque esa respuesta logró reavivar la fortuna política y económica de Estados Unidos más allá de las expectativas más optimistas de sus promotores, también tuvo la consecuencia imprevista de agravar la turbulencia de la economía política global y de hacer depender aún más el poder y la riqueza nacional de Estados Unidos de los ahorros, el capital y el crédito de los inversores y gobiernos extranjeros.

En la Tercera Parte analizo la adopción por el gobierno de Bush del Proyecto para un Nuevo Siglo Americano como respuesta a esas consecuencias imprevistas de la política estadounidense anterior. Tras analizar la debacle del Proyecto, replanteo su adopción y fracaso en la perspectiva smithiana ampliada expuesta en la Primera Parte y reelaborada en la segunda. Argumentaré que la aventura iraquí ha confirmado hasta el empacho el veredicto anterior de la guerra de Vietnam, esto es, que la superioridad militar occidental ha alcanzado su límite y muestra una fuerte tendencia a implosionar. Además, los veredictos de Vietnam y de Iraq parecen complementarse mutuamente. Mientras que la derrota en Vietnam indujo a Estados Unidos a reintegrar a China en la política mundial para contener los daños y perjuicios políticos de la derrota militar, el resultado de la debacle iraquí puede muy bien marcar el surgimiento de China como auténtico vencedor de la guerra estadounidense contra el Terror.

En la Cuarta Parte analizo específicamente la dinámica del ascenso chino. Tras señalar las dificultades que afronta Estados Unidos en su intento de volver a meter al genio de la expansión económica china en la botella del dominio estadounidense, insisto en que los intentos de prever el futuro comportamiento de China frente a Estados Unidos, sus vecinos y el mundo en general a partir de la experiencia pasada del sistema occidental de Estados son fundamentalmente erróneos, ya que la expansión global del sistema occidental ha transformado su modo de funcionamiento, haciendo irrelevante gran parte de su experiencia anterior para entender las transformaciones actuales. Además, a medida que la relevancia del legado histórico del sistema de Estados occidental iba disminuyendo, la relevancia del anterior sistema centrado en China iba aumentando. Hasta donde podemos decir, la nueva era asiática, si efectivamente se materializa, será portadora de una hibridación fundamental de esos dos legados.

El epílogo con que concluye el libro resume las razones por las que los intentos estadounidenses de revertir el aumento de poder del sur han tenido un efecto buomerán. Han precipitado lo que denomino la «crisis terminal» de la hegemonía es-

tadounidense y han creado condiciones más favorables que nunca para el establecimiento del tipo de comunidad de civilizaciones que preconizaba Adam Smith. Pero ese resultado no está asegurado; el dominio estadounidense puede reproducirse con formas más sutiles que en el pasado, y sobre todo, un largo período de aumento de la violencia y caos sin fin a escala mundial sigue siendo una posibilidad real. Qué orden o desorden mundial se materialice finalmente depende en gran medida de la capacidad de los países más poblados del sur, en primer lugar y ante todo China y la India, de abrir para sí mismos y para el mundo una vía de desarrollo más igualitaria socialmente y más sostenible ecológicamente que la que propició la fortuna de Occidente.

PRIMERA PARTE

Adam Smith y la nueva era asiática

I

Marx en Detroit, Smith en Pekín

En vísperas de la represión de Tiananmen en 1989 John K. Fairbank afirmaba: «El esfuerzo de modernización chino durante los últimos años es de una escala tan titánica que resulta difícil apreciarlo».

¿Puede pasar China de una economía planificada al libre mercado en bienes, capital, personas y hasta ideas? En tal caso, ¿puede mantenerse la dictadura del partido? La construcción de ferrocarriles y ciudades, que parecería corresponder al siglo XIX, coincide con el florecimiento de la tecnología electrónica posindustrial. Cuestiones que en Occidente se plantearon durante el Renacimiento o la Ilustración compiten con la reapropiación de los valores tradicionales chinos. En China se vive un cambio precipitado, en el que el desarrollo tensa las fuerzas y las ideas. La unidad entre teoría y práctica de Wang Yang-ming, tan admirada desde el siglo XVI, resulta difícil de encontrar. No es extraño que las reformas de Deng Xiaoping nos confundan a nosotros tanto como a los propios chinos¹.

El éxito de las reformas fue totalmente inesperado. «Ningún economista –señala Thomas Rawski– anticipó el inmenso dinamismo de China»². Hasta Paul Krugman se equivocó en sus apreciaciones. Cuando la expansión económica de Asia oriental estaba entrando en su fase china, presentó un supuesto paralelismo entre la

¹ John K. Fairbank, «Keeping Up with the New China», *The New York Review of Books*, 16 de marzo de 1989, p. 17.

² Thomas G. Rawski, «Reforming China's Economy. What Have We Learned?», *The China Journal* 41, 1999, p. 139.

dependencia de Asia oriental con respecto a las grandes inversiones y el enorme desplazamiento de mano de obra de las explotaciones agrícolas a las fábricas y acontecimientos similares en los países del Pacto de Varsovia durante la década de 1950. «Desde la perspectiva del año 2010 –concluía– los actuales presagios de una supremacía asiática extrapolando las tendencias más recientes pueden llegar a parecer tan estúpidos como los que se anunciaron durante la década de 1960 sobre la inminente supremacía industrial soviética, vistos desde la perspectiva de los años de Brezhnev»³. Peor todavía, en una conferencia celebrada en Taipei en 1996, un «economista estadounidense muy conocido» comunicó a su audiencia que era Rusia, y no China, la que «había emprendido la vía de las reformas de forma correcta», opinión de la que se hizo eco el año siguiente *The Economist* con la afirmación de que la transformación económica de China y su crecimiento no se podrían mantener si no se renunciaba a la reforma gradual en favor de una variante china de la terapia de choque⁴.

Aunque durante la crisis de Asia oriental en 1997-1998 el crecimiento económico chino disminuyó, China evitó la catastrófica experiencia de los países que siguieron el consejo de *The Economist*. De hecho, a la luz de esa elusión de los peores efectos de la crisis, Joseph Stiglitz invirtió la afirmación de *The Economist*, argumentando que el éxito chino se debía precisamente a *no haber renunciado al gradualismo en favor de las terapias de choque propugnadas por el llamado Consenso de Washington*. A diferencia de Rusia, sostenía, China «nunca confundió los fines [el bienestar de la población] con los medios [la privatización y la liberalización del comercio]».

China se dio cuenta que para mantener la estabilidad social había que evitar un desempleo masivo. La creación de empleo tenía que ir a la par con la reestructuración. Cuando China se liberalizó, lo hizo gradualmente, asegurando que los recursos desplazados se aplicaran a usos más eficientes, sin abandonarlos en un desempleo estéril⁵.

³ Paul Krugman, «The Myth of Asia's Miracle», *Foreign Affairs* LXXIII, 6, 1994, p. 78. Para una valoración comparativa más equilibrada del crecimiento económico soviético, véase V. Popov, «Life Cycle of the Centrally Planned Economy. Why Soviet Growth Rates Peaked in the 1950s», disponible en <http://www.nes.ru/%7Evpopov/documents/Soviet%20Growth-Boston.pdf>.

⁴ T. G. Rawski, «Reforming China's Economy», cit., p. 140; «The death of gradualism», *China Survey*, *The Economist*, 8 de marzo de 1997.

⁵ Joseph Stiglitz, *Globalization and Its Discontents*, Nueva York, Norton, 2002, pp. 125-126. Dos años después Joshua Cooper Ramo, miembro del Consejo de Relaciones Exteriores en Estados Unidos y del Centro de Política Exterior en Gran Bretaña, sugirió que ahora se podía hablar de un «Consenso de Pekín» emergente. Joshua Cooper Ramo, *The Beijing Consensus. Notes on the New Physics of Chinese Power*, Londres, Foreign Affairs Policy Centre, 2004.

Cuando la burbuja estadounidense de la Nueva Economía se desinfló en 2001 y el crecimiento económico chino emergió como la principal fuerza impulsora de la recuperación en Asia oriental y otras regiones, los presagios de una nueva era asiática emergente ya no sonaban tan insensatos como le parecieron a Krugman diez años antes; pero el propósito mismo y las consecuencias sociales del espectacular ascenso económico chino fueron sometidos a un severo examen tanto en China como en el extranjero. Fuera del Partido Comunista chino –y por lo que sabemos también dentro de él– pocos se tomaban en serio la declaración de Deng de que el objetivo de las reformas era la creación de una economía *socialista* de mercado. Dos años después de que Deng reiterara el eslogan «Hacerse rico es fantástico», Elisabeth Wright informaba en *The Times* (Londres) que «el dinero ha sustituido al marxismo como divinidad en China». Hasta los activistas demócratas de Tiananmen, una vez liberados de prisión, solían «emprender la ruta comercial [...] uniendo sus fuerzas a menudo con los retoños de la élite del partido». Tras un periodo de declive, el número de miembros del Partido Comunista comenzó a crecer continuamente de nuevo, no por convicción ideológica sino por conveniencia política y comercial. Elisabeth Wright añadía: «Alguna razón habrá para que al sistema chino actual se le llame “mercado-leninismo”»⁶.

Los efectos socialmente corrosivos de la codicia mercantil fueron pronto criticados. En un libro publicado primeramente en Hong Kong en 1997, y reimpresso un año después en Pekín, donde se convirtió en un *best-seller*, la profesora He Qinglian de la Universidad de Fudan (Shanghai) afirmaba que el principal resultado de las reformas de Deng era una gran desigualdad, una corrupción generalizada y la erosión de la base moral de la sociedad. En su opinión, en lugar de producir nueva riqueza, lo que se había producido durante la década de 1990 era un «saqueo» –esto es, la transferencia de propiedades estatales a los poderosos y sus secuaces y de los ahorros personales de ciudadanos corrientes a las empresas públicas desde los bancos estatales. Lo único que se había ido filtrando a la gente corriente era cinismo y el hundimiento de la ética. Comentando las opiniones de He Qinglian, Liu Binyan y Perry Link coincidían con su valoración de que aquel sistema era auto-destructivo y, por lo tanto, insostenible⁷.

Los marxistas occidentales asumieron de buena gana ese tipo de censuras para desechar la idea de que siguiera existiendo en China ningún tipo de socialismo, ya

⁶ E. Wright, «To Be Rich is Glorious», *World Press Review* 41/7, 1994, pp. 10-11. El eslogan «Hacerse rico es fantástico» apareció por primera vez en 1982, pero no se difundió ampliamente hasta 1992, cuando durante una gira por las provincias meridionales de China Deng propuso a todos los habitantes del país que no le hicieran ascos a los negocios y se hicieran ricos «con mayor osadía» y «más rápidamente» que durante la década de 1980 (Liu Binyan y Perry Link, «A Great Leap Backward?», *The New York Review of Books*, 8 de octubre de 1998, pp. 19-23).

⁷ Liu Binyan y Perry Link, «A Great Leap Backward?», cit., p. 23.

fuerza de mercado o de otro tipo. Así, en la introducción a un largo artículo de Martin Hart-Landsberg y Paul Burkett sobre China y el socialismo, los editores de *Monthly Review* aseguraban:

Una vez que un país posrevolucionario inicia la vía de desarrollo capitalista, especialmente cuando trata de alcanzar un crecimiento muy rápido, un paso le lleva a otro hasta que resurgen finalmente las características perniciosas y destructivas del sistema capitalista. Más que prometer un mundo nuevo de «socialismo de mercado», lo que distingue a China hoy día es la velocidad con la que se han esfumado los anteriores logros igualitarios y se han creado grandes desigualdades acompañadas de una considerable destrucción humana y ecológica [...] No existe una vía de mercado al socialismo si eso significa dejar de lado las necesidades humanas más acuciantes y la promesa de igualdad entre todos⁸.

Aunque nadie niega la penetración de tendencias capitalistas a raíz de las reformas del Deng, su naturaleza, alcance y consecuencias siguen siendo controvertidas, incluso entre los marxistas. Samir Amin, por ejemplo, no cree que por el momento el socialismo haya ganado o perdido en China, y afirma: «En tanto que sea reconocido y puesto en práctica el principio de acceso igualitario a la tierra, no será demasiado tarde para que la acción social influya con éxito en una evolución todavía tan incierta».

La revolución y la zambullida en la modernidad han transformado al pueblo chino más que a ningún otro del Tercer Mundo. Las clases populares chinas tienen confianza en sí mismas [...] Se han liberado hace tiempo de las actitudes sumisas [...] Un día tras otro se producen luchas sociales, con miles de participantes, a menudo violentas y que no siempre acaban en fracasos⁹.

Acontecimientos recientes corroboran la valoración de Amin sobre el alcance y eficacia de las luchas populares en China. En febrero de 2006 el gobierno chino, preocupado por la creciente desigualdad y los disturbios en el campo, anunció importantes iniciativas bajo el estandarte de un «nuevo campo socialista» para ampliar los servicios de salud, educación y bienestar para los campesinos, posponiendo nue-

⁸ Harry Magdoff y John Bellamy Foster, «China and Socialism. Market Reform and Class Struggle», nota editorial, *Monthly Review* LXVI, 3, 2004, p. 6. Aunque hay opiniones discrepantes, ésta viene siendo la predominante en la izquierda occidental.

⁹ Samir Amin, «China, Market Socialism, and U.S. Hegemony», *Review* XXVIII, 3, 2005, pp. 268, 274-275.

vamente la privatización de la tierra. Wen Tiejun, de la Universidad Renmin, explicaba: «El gobierno central ha cambiado de dirección para concentrarse en el desarrollo desigual [...] La brecha económica está dando lugar a conflictos sociales, que se han convertido en un problema cada vez más serio». Un mes después, el Congreso Popular Nacional se lanzó, por primera vez en una década, a un debate ideológico sobre el socialismo y el capitalismo que muchos suponían superado por el largo ciclo de rápido crecimiento económico. El recurso a mecanismos de mercado no estaba en cuestión; pero las evidentes disparidades entre ricos y pobres, la creciente corrupción, los abusos laborales y la incautación de tierras sí lo estaban. «Si se establece una economía de mercado en un lugar como China, donde el imperio de la ley es imperfecto –comentaba Liu Guoguang, de la Academia China de Ciencias Sociales– y no se insiste en el espíritu socialista de igualdad y responsabilidad social, entonces la economía de mercado que se establezca será necesariamente una economía de mercado elitista»¹⁰.

¿Qué es una «economía de mercado *elitista*»? ¿Es lo mismo que una economía de mercado *capitalista*? ¿Qué otra cosa puede ser una economía de mercado? Una economía *socialista* de mercado, ¿no es un oxímoron, como creen muchos, ya sean de derechas, de centro o de izquierdas? Y si no es un oxímoron, ¿qué es, y en qué condiciones se puede esperar que se materialice? En 2005 el Partido Comunista, tratando de salvar el abismo entre el discurso oficial de Pekín –que insiste en el «socialismo con características chinas»– y la realidad de un capitalismo desbocado en el que participan con gusto muchos funcionarios del partido, lanzó una campaña entre los líderes políticos e intelectuales de primera fila para modernizar y desarrollar el marxismo afrontando lo que su secretario general y presidente de la RPCh Hu Jintao ha calificado como «cambios, contradicciones y problemas en todos los terrenos». Esa campaña incluye nuevas traducciones de la literatura marxista, la puesta al día de textos sobre el marxismo para la escuela secundaria y los estudiantes universitarios, y una investigación sobre cómo se puede redefinir el marxismo para que inspire la política china aunque la empresa privada se esté convirtiendo cada vez más en la base de su economía¹¹.

Sean cuales sean los resultados de esa campaña, la confusión que rodea las reformas de Deng es sintomática de los equívocos generalizados sobre las relaciones entre economía de mercado, capitalismo y desarrollo económico. Esos equívocos

¹⁰ J. Yardley, «China Unveils Plan to Aid Farmers, but Avoids Land Issue», *The New York Times*, 23 de febrero de 2006; J. Kahn, «A Sharp Debate Erupts in China Over Ideologies», *The New York Times*, 12 de marzo de 2006.

¹¹ E. Cody, «China Confronts Contradictions Between Marxism and Markets», *The Washington Post*, 5 de diciembre de 2005.

son tanto teóricos como prácticos. Es muy posible, y en realidad probable, que se resuelvan en la práctica antes que en la teoría, pero eso no es excusa para no intentar su resolución teórica antes de que se produzca su resolución práctica, que es lo que trataremos de hacer en este libro.

Marxismo neosmithiano

Los acontecimientos en el terreno ideológico son indicadores poco fiables de la realidad social. Pueden indicar tanto la ausencia como la presencia de las realidades que pretendan representar. Así, en un artículo titulado «Marx en Detroit» publicado al calor del resurgimiento de la influencia del marxismo a raíz de los acontecimientos de 1968, el filósofo marxista Mario Tronti desechaba la idea de que la formación de los partidos socialdemócratas y comunistas de inspiración marxista hubiera convertido a Europa en centro de la lucha de clases¹². El verdadero centro, aseguraba, era Estados Unidos, donde la influencia del marxismo era y había sido mínima pero los trabajadores habían conseguido obligar al capital a reestructurarse para integrar sus demandas de mayores salarios. En Europa, Marx seguía vivo ideológicamente pero era en Estados Unidos donde las relaciones entre trabajo y capital eran «objetivamente marxianas».

Durante más de medio siglo, hasta el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, Marx se podía leer [en Estados Unidos] en la realidad de las luchas y de las respuestas provocadas por las reivindicaciones planteadas en esas luchas. Eso no significa que los libros de Marx nos proporcionen una interpretación de la lucha de clases en Estados Unidos, sino más bien que esas luchas nos proporcionan una clave para una interpretación adecuada de los textos más avanzados de Marx [...] *El capital* y los *Grundrisse*¹³.

La afirmación de Tronti expresaba la crisis de identidad que experimentaba el marxismo en un momento de renovada influencia en el Occidente capitalista. Desde su fundación como teoría del desarrollo capitalista y doctrina de transformación social, el marxismo había visto cómo su influencia se iba desplazando incesante-

¹² Éste era el título de un apartado del posfacio a la segunda edición de su libro *Operai e capitale* de 1971, pero también podría haber titulado así todo el posfacio (Mario Tronti, *Operai e capitale* [1966], Turín, Einaudi, 1971, pp. 267-311 [ed. cast.: *Obreros y capital*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 8», Ediciones Akal, 2001, cap. 13, pp. 301-313]).

¹³ *Ibid.*, pp. 269, 300, 303-304 [p. 311].

mente desde los centros del capitalismo mundial hacia regiones cada vez más periféricas. A finales de la década de 1960 sus principales centros de difusión eran países pobres del Tercer Mundo como China, Vietnam, Cuba y las colonias portuguesas en África, países cuya realidad social tenía poco que ver con la teorizada en *El capital* y los *Grundrisse*. Fue en ese momento cuando, bajo el impacto conjunto de las dificultades estadounidense en Vietnam y la rebelión estudiantil, el marxismo regresó al Primer Mundo. Pero cuando los radicales occidentales comenzaron a leer *El Capital* les resultó difícil reconocer su pertinencia para sus preocupaciones políticas. Como recuerda David Harvey:

A principios de la década de 1970 era difícil percibir la pertinencia directa del primer volumen de *El capital* para las cuestiones políticas que dominaban nuestras preocupaciones. Necesitamos a Lenin para pasar de Marx a una comprensión de la guerra imperialista en Vietnam que tanto nos trastornaba [...] Con frecuencia requería un acto de fe en toda la historia del movimiento marxista (o en alguna figura carismática como Mao o Castro) creer en una conexión interna entre *El capital* y todo lo que nos interesaba. Eso no significa que no hubiera nada en el texto capaz de fascinarnos o deleitarnos: las extraordinarias percepciones derivadas de la consideración del fetichismo de la mercancía, la maravillosa sensación de cómo la lucha de clases había alterado el mundo desde las formas primigenias de acumulación del capital que describía Marx [...] Pero el hecho desnudo era que *El capital* no parecía tener mucha importancia directa para la vida cotidiana¹⁴.

No caben muchas dudas de la enorme distancia que separaba la teoría marxiana del capital del marxismo de Fidel Castro, Amílcar Cabral, Ho Chi Minh o Mao Zedong, y de que esa distancia sólo se podía salvar mediante un acto de fe en la unidad de la historia del marxismo. Pero no es del todo cierto que a finales de la década de 1960 y principios de la de 1970 la teoría marxiana del capital no tuviera cierta importancia directa para la vida cotidiana en el Primer Mundo. Era un momento de intensificación del conflicto de clases en Europa y en otros lugares, y Tronti no era el único que pensaba que aquellas luchas, como las anteriores en Estados Unidos, arrojaban nueva luz sobre *El capital* de Marx¹⁵. Fue en este contexto

¹⁴ David Harvey, *Spaces of Hope*, Berkeley, University of California Press, 2000, pp. 6-7 [ed. cast.: *Espacios de esperanza*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 16», Ediciones Akal, 2003, pp. 18-20]].

¹⁵ Sobre la tendencia intelectual y política del *operariismo* (obrerismo) encabezada por Tronti, véase Steve Wright, *Storming Heaven. Class Composition and Class Struggle in Italian Autonomist Marxism*, Londres, Pluto, 2002, y «Children of a Lesser Marxism?», *Historical Materialism* XII, 1, 2004. Inspirándose en parte en el discípulo de Mario Tronti Antonio Negri, Michel Aglietta (*A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience*, Londres, New Left Books, 1979) y otros representantes de

en el que un creciente número de marxistas occidentales a ambos lados del Atlántico redescubrieron el proceso de trabajo y el conflicto de clases en el lugar de trabajo que figuraban tan descaradamente en el primer volumen de *El capital*. Hasta la década de 1960 ningún teórico marxista destacado había seguido la invitación de Marx a «dejar por un tiempo la ruidosa esfera [del mercado], en la que todo tiene lugar en la superficie y a la vista de todos, y seguir a los propietarios del dinero y de la fuerza de trabajo al lugar [*Stätte*] oculto de la producción», donde, según prometía, «descubriremos por fin el secreto de la obtención de beneficios»¹⁶. Ese lugar oculto de la producción, del que habían desertado los marxistas, había sido un reducto exclusivo de la sociología industrial y la historia laboral estadounidense, que inspiró el descubrimiento por Tronti de Marx en Detroit. Pero en la década de 1970 los marxistas descubrieron por fin el proceso de trabajo como el terreno donde se disputan las prerrogativas de los directivos y gestores y la resistencia de los trabajadores a la explotación¹⁷.

En lugar de descubrir el secreto de la obtención de beneficios, como había prometido Marx, su redescubrimiento ahondó la brecha entre los marxistas preocupados principalmente por la liberación del Tercer Mundo del legado del imperialismo colonial y los marxistas preocupados principalmente por la emancipación de la clase obrera. El problema era que *El Capital* proporcionaba claves decisivas para el conflicto de clases, pero las conjeturas de Marx con respecto al desarrollo del capitalismo a escala mundial no resistían el examen empírico.

la Escuela francesa de la Regulación situaron como centro de su caracterización del capitalismo del siglo xx la organización del proceso de trabajo surgida de las luchas obreras y de las respuestas capitalistas a esas luchas en la industria automovilística estadounidense (fordismo).

¹⁶ Karl Marx, *Capital*, vol. I, Moscú, Foreign Languages Publishing House, 1959, p. [*El capital*, vol. I, sec. 2, cap. 4.3; para facilitar la localización de las citas de *El capital* en sus distintas ediciones se indica su referencia en la edición canónica alemana; ed. cast.: *El capital*, Madrid, Ediciones Akal, 2000]: «Diese geräuschvolle, auf der Oberfläche hausende und aller Augen zugängliche Sphäre verlassen wir daher, zusammen mit Geldbesitzer und Arbeitskraftbesitzer, um beiden nachzufolgen in die verborgne Stätte der Produktion [...] Hier wird sich zeigen, nicht nur wie das Kapital produziert, sondern auch wie man es selbst produziert, das Kapital. Das Geheimnis der Plusmacherei muß sich endlich enthüllen».

¹⁷ En Estados Unidos el redescubrimiento marxista del proceso de trabajo fue encabezado por Harry Braverman (*Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Nueva York, Monthly Review Press, 1974), por los economistas políticos radicales de la escuela de la estructura social de la acumulación y por la etnografía industrial de Michael Burawoy. Véanse, entre otros, Richard Edwards, *Contested Terrain*, Nueva York, Basic Books, 1979; David Gordon, Richard Edwards y Michael Reich, *Segmented Work, Divided Workers. The Historical Transformation of Labor in the United States*, Nueva York, Cambridge University Press, 1982; y Michael Burawoy, *Manufacturing Consent. Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*, Chicago, University Of Chicago Press, 1982. Alcanzó su apogeo con la adopción generalizada de *El capital* como uno de los clásicos de la teoría sociológica en muchas universidades estadounidenses.

Estas conjeturas ofrecen un gran parecido con la tesis del «mundo uniforme» que Thomas Friedman viene pregonando en los últimos años. Después de leer (o de releer) el *Manifiesto comunista*, Friedman confesaba a continuación su «espanto ante la detallada e incisiva descripción de las fuerzas que uniformizaron el mundo durante el ascenso de la Revolución Industrial, y la perspicacia con que Marx predijo que esas mismas fuerzas seguirían igualando el mundo hasta el presente»¹⁸. Luego seguía citando los famosos pasajes en los que Marx y Engels afirmaban que la necesidad de ampliar incesantemente los mercados lleva a la burguesía a establecer vínculos «sobre toda la superficie del globo», a sustituir las viejas industrias nacionales por industrias «que ya no trabajan con materias primas autóctonas, sino con materias primas traídas desde las zonas más remotas, y cuyos productos se emplean, no sólo en el propio país, sino en cualquier rincón del globo». Como consecuencia, «la vieja autosuficiencia e incomunicación local y nacional da paso a una circulación en todas direcciones, a una interdependencia universal de las naciones» que lleva consigo el desarrollo capitalista generalizado.

Merced al rápido perfeccionamiento de los instrumentos de producción y al constante progreso de los medios de comunicación, la burguesía arrastra a la civilización a todas las naciones, hasta a las más bárbaras. Los bajos precios de sus mercancías constituyen la artillería pesada que derrumba todas las murallas chinas [...] Obliga a todas las naciones, si no quieren sucumbir, a adoptar el modo burgués de producción, las obliga a adoptar para sí la llamada civilización, es decir, a hacerse burguesas. En una palabra, se forja un mundo a su imagen y semejanza¹⁹.

Como había percibido Harvey mucho antes que Friedman, es difícil imaginar una descripción más convincente de la «globalización» que conocemos hoy que la ofrecida por Marx y Engels hace ciento cincuenta años²⁰; pero lo que olvida Friedman, y lo que Marx y Engels no previeron, es que durante esos ciento cincuenta años la creciente interdependencia de las naciones no «uniformizaría» el mundo mediante el desarrollo capitalista generalizado. Si el actual recentramiento de la economía global en Asia dará lugar finalmente a un mundo más uniforme de un tipo u otro es una cuestión que por el momento debemos dejar abierta. Pero lo que no cabe negar, en cualquier caso, es que durante los últimos dos siglos la creciente interdependencia

¹⁸ Thomas L. Friedman, *The World Is Flat. A Brief History of the Twenty-First Century*, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2005, pp. 201-204.

¹⁹ K. Marx y F. Engels, *The Communist Manifesto*, Moscú, Foreign Languages Publishing House, 1967, pp. 83-84 [ed. cast.: *Manifiesto comunista*, Madrid, Ediciones Akal, 2007].

²⁰ David Harvey, «Globalization in Question», *Rethinking Marxism* VIII, 4, 1995, pp. 1-17.

entre el mundo occidental y el no occidental ha dado lugar, no a la convergencia pre-sagiada en el *Manifiesto comunista*, sino a una colosal divergencia.

Poco más o menos en el mismo momento en que Tronti y otros redescubrían a Marx en la morada oculta de la producción fordista, André Gunder Frank lanzaba la antilogía del «desarrollo del subdesarrollo» para describir y explicar esa colossal divergencia, que según explicaba, no era otra cosa que la expresión de un proceso de expansión capitalista global que generaba al mismo tiempo desarrollo (riqueza) en su centro (Europa occidental y más tarde Norteamérica y Japón) y subdesarrollo (pobreza) en el resto del mundo. Ese proceso, explicaba Frank, comprendía una serie de relaciones entre metrópolis y satélites mediante las cuales las primeras se apropiaban del excedente económico de las segundas para su propio desarrollo económico, mientras que «los satélites siguen subdesarrollados por falta de acceso a su propio excedente y como consecuencia de la misma polarización y contradicciones explotadoras que las metrópolis *introducen y mantienen* en la estructura interna de los satélites». Los mecanismos de apropiación y expropiación del excedente variaban en el espacio y en el tiempo, pero la estructura metrópolis-satélite o centro-periferia del proceso de expansión capitalista seguía funcionando, polarizando continuamente en lugar de igualar la riqueza y pobreza de las naciones²¹.

La noción frankiana del desarrollo del subdesarrollo ha sido severamente criticada por reducir las relaciones de clase a un epifenómeno de las relaciones centro-periferia. En una de esas críticas, Robert Brenner reconocía que «la expansión del capitalismo mediante el comercio y la inversión no trae automáticamente consigo el desarrollo económico capitalista como había predicho Marx en el *Manifiesto*».

En el transcurso del crecimiento del mercado mundial se han podido derribar, pero también erigir, murallas chinas frente al avance de las fuerzas productivas. Allí donde se produjo ese «desarrollo del subdesarrollo», apuntaba [acertadamente] Frank, la «burguesía nacional» se interesó no por [...] el desarrollo, sino por sostener precisamente el sistema clasista de producción y extracción del excedente [que] bloqueaba el progreso económico [...] Como decía Frank, esperar que en esas condiciones la penetración capitalista desarrolle el país no era, en general, más que un deseo piadoso²².

²¹ André Gunder Frank, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*, Nueva York, Monthly Review Press, 1969, pp. 9-15 [ed. cast.: *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, México DF, Siglo XXI, 1970; La Habana, Instituto del Libro, Editorial de Ciencias Sociales, 1970]. Disponible completo en <http://www.eumed.net/cursecon/textos/Frank/index.htm>.

²² Robert Brenner, «The Origins of Capitalist Development. A Critique of Neo-Smithian Marxism», *New Left Review* I/104, 1977, pp. 90-91.

Brenner juzgaba no obstante fundamentalmente erróneo el esquema de Frank por tratar la clase «como un fenómeno subordinado, que brota directamente de las necesidades de maximización del beneficio». Más concretamente, el problema que presentaba esa concepción era que «son las demandas del mercado, del beneficio, las que determinan la estructura de clase, sometida únicamente a las limitaciones de la geografía y la demografía, como si la importancia de esos factores no estuviera a su vez determinada socio-históricamente, y como si el potencial de beneficio no dependiera de la estructura de clases»²³. Para Brenner, con otras palabras, la principal razón para que no se hubiera materializado la predicción de un desarrollo capitalista generalizado del *Manifiesto comunista*, no eran las tendencias intrínsecamente polarizantes del proceso de formación del mercado mundial, sino su incapacidad intrínseca de generar el desarrollo capitalista a menos que se dieran a escala local unas condiciones sociales apropiadas.

Brenner señalaba como primordiales dos condiciones: en primer lugar, los que organizan la producción deben haber perdido la capacidad de reproducirse a sí mismos y su posición de clase tradicional fuera de la economía de mercado. En segundo lugar, los productores directos deben haber perdido el control sobre los medios de producción. La primera condición es necesaria a fin de activar y sostener la competencia que obligará a los organizadores de la producción a reducir costes para maximizar beneficios mediante la especialización y las innovaciones. En cuanto a la segunda condición, es necesaria a fin de activar y sostener la competencia que obligará a los productores directos a vender su fuerza de trabajo a los organizadores de la producción y a someterse a la disciplina impuesta por estos últimos. Estas dos condiciones, afirma Brenner, no son generadas automáticamente por la difusión global de los intercambios mercantiles en búsqueda de beneficio, sino por la historia social particular de los países que quedan bajo el dominio del mercado mundial. La razón principal por la que no se había materializado la predicción del desarrollo capitalista generalizado contenida en el *Manifiesto*, es que sólo en algunos países había generado la historia de la lucha de clases esas dos condiciones necesarias para el desarrollo capitalista²⁴.

Brenner confronta su modelo del desarrollo capitalista –que no es sino una reafirmación de la teoría marxiana de la producción capitalista tal como aparece esbozada en el volumen I de *El capital*– con el expuesto por Adam Smith en *La riqueza de las naciones*. En el modelo smithiano, la riqueza de un país es función de la es-

²³ *Ibid.*, p. 86.

²⁴ *Ibid.*, pp. 35-36; R. Brenner, «World System Theory and the Transition to Capitalism. Historical and Theoretical Perspectives», versión original no publicada en inglés de un artículo publicado en alemán en Jochen Blaschke (ed.), *Perspectiven des Weltsystems*, Frankfurt, Campus Verlag, 1983, pp. 1-6.

pecialización en tareas productivas derivada de la división del trabajo entre unidades de producción, cuyo grado está a su vez determinado por la amplitud del mercado. En tal modelo, según Brenner, el proceso de desarrollo económico se ve impulsado por la expansión del mercado hayan perdido o no los organizadores de la producción la capacidad para reproducir su posición de clase fuera de la economía de mercado y hayan perdido o no los productores directos el control sobre los medios de producción. A este respecto, en el modelo smithiano cabe una gran variedad de modelos del desarrollo capitalista, incluido el de Frank, que Brenner califica como ejemplo de un «marxismo neosmithiano»²⁵.

Los límites y contradicciones de esta caracterización se irán haciendo evidentes a medida que avancemos. Para nuestro objetivo actual, no obstante, tiene la ventaja de establecer una distinción entre el desarrollo de una economía de mercado y el desarrollo capitalista como tal. Esa distinción, referida específicamente a los orígenes del desarrollo capitalista en Europa, es empero compatible con la afirmación de Samir Amin de que, mientras se siga reconociendo y poniendo en práctica el principio de acceso igualitario a la tierra, no será demasiado tarde para que la acción social en la China contemporánea impulse la evolución en una dirección no capitalista, ya que mientras ese principio se mantenga en la práctica, la segunda condición que pone Brenner para el desarrollo capitalista (que los productores directos hayan perdido el control sobre los medios de producción) estará lejos de haberse consolidado. Así pues, a pesar de la propagación de los intercambios mercantiles en búsqueda de beneficio, la naturaleza del desarrollo en China no es necesariamente capitalista.

Esto no significa, por supuesto, que el socialismo goce de buena salud en la República Popular China, ni tampoco que sea un resultado probable de la acción social. Todo lo que significa es que, aun en el caso de que el socialismo haya perdido ya la partida en China, el capitalismo, según esa definición, no ha vencido todavía. El resultado social de los titánicos esfuerzos de modernización en China sigue estando en el alero, y por todo lo que sabemos, el socialismo y el capitalismo tal como se entienden a partir de experiencias pasadas pueden no ser las nociones más útiles para seguir y comprender su evolución.

La dinámica smithiana y la Gran Divergencia

Cualquiera que sea su resultado social final, el resurgimiento económico de China ha dado lugar a una nueva percepción entre un creciente número de observadores de una discrepancia histórico-mundial fundamental entre los procesos

²⁵ R. Brenner, «The Origins of Capitalist Development», cit., pp. 33-41.

de formación de mercado y de desarrollo capitalista. Un factor esencial de esta nueva percepción ha sido el descubrimiento (o redescubrimiento) de que durante el siglo XVIII el comercio y los mercados estaban más desarrollados en Asia en general, y en China en particular, que en Europa. R. Bin Wong, comentando ese mayor desarrollo, ha puesto en cuestión el argumento de Philip Huang de que antes de la Revolución Industrial el crecimiento europeo seguía una trayectoria dirigida hacia una mejora económica sin límites, mientras que el de China seguía una trayectoria «involucionista» de «crecimiento sin desarrollo» caracterizado por rendimientos decrecientes frente al creciente número de días trabajados anualmente²⁶. Frente a esa opinión, Wong aseguraba que las trayectorias europea y china compartían importantes rasgos que «formaban parte de la dinámica smithiana de crecimiento basado en el mercado apoyado por la intensificación del trabajo en las regiones avanzadas de China y Europa durante los siglos que precedieron a la Revolución Industrial»²⁷.

Como he señalado anteriormente y desarrollaré en el capítulo 2, la esencia de esta dinámica es un proceso de mejora económica impulsado por el aumento de productividad derivado de una división del trabajo cada vez más dilatada y profunda, limitada únicamente por la amplitud del mercado. A medida que el crecimiento económico eleva las rentas y la demanda efectiva, la amplitud del mercado crece, creándose las condiciones para nuevas oleadas de división del trabajo y crecimiento económico. Con el tiempo, no obstante, ese círculo virtuoso choca con los límites impuestos a la amplitud del mercado por la escala espacial y el marco institucional del proceso. Cuando se alcanzan esos límites el proceso llega a un equilibrio de alto nivel al que regresa siempre que las perturbaciones que pueda experimentar no sean excesivas (un atractor estable), por lo que se puede entender como una trampa duradera. De ahí se sigue que, si Europa y China experimentaban la misma dinámica smithiana, el auténtico enigma no es por qué quedó atrapada Chi-

²⁶ «En la experiencia euro-americana, los cambios en la agricultura desde principios de la era moderna se vieron generalmente acompañados por el aumento de la producción absoluta y de la producción por unidad de trabajo, y por eso resulta tan importante distinguir lo que se podría denominar simple «crecimiento», con aumento de la producción, del «desarrollo», en el que aumenta la productividad del trabajo. Para China, en particular, esa distinción es crucial [...] porque] durante los seis siglos anteriores a la Revolución [...] la producción agrícola aumentó lo suficiente como para mantenerse a la par con el espectacular aumento de la población, pero principalmente gracias a la intensificación e involución. La productividad y los ingresos por día de trabajo, bien se estancaron, como en la intensificación, o se contrajeron, como en la involución». Philip C. C. Huang, *The Peasant Family and Rural Development in the Yangzi Delta, 1350-1988*, Stanford, Stanford University Press, 1990, p. 12.

²⁷ R. Bin Wong, *China Transformed. Historical Change and the Limits of European Experience*, Ithaca, Cornell University Press, 1997, pp. 16-23, 30-31.

na en ese equilibrio de alto nivel, sino cómo consiguió escapar Europa a esa trampa mediante la Revolución Industrial.

Frank y Pomeranz plantearon esa misma cuestión de forma todavía más explícita. Frank apuntaba que el propio Smith entendía que China iba por delante de Europa siguiendo la misma trayectoria de desarrollo y no preveía el avance europeo.

Smith [...] fue el último teórico social importante (en Occidente) que apreció que Europa era una recién llegada en el desarrollo de la riqueza de las naciones: en 1776 señalaba que «China es un país mucho más rico que cualquier región europea»; no preveía ningún cambio en esa desventaja y no pareció darse cuenta de que estaba escribiendo al comienzo de lo que se ha dado en llamar «la Revolución Industrial»²⁸.

En cuanto a Pomeranz, su crítica del argumento de que Europa occidental creció más rápidamente que China porque disponía de mercados más eficientes para los productos y los factores de la producción, se basaba en razones empíricas. Toda-vía en 1789, argumenta, «los mercados de la tierra, el trabajo y los bienes en Europa occidental [...] estaban en conjunto probablemente *más lejos* de una competencia perfecta –esto es, menos estructurados por múltiples compradores y vendedores con la posibilidad de elegir libremente entre muchos socios comerciales– que en la mayor parte de China, y por lo tanto menos dispuestos para el proceso de crecimiento considerado por Adam Smith»²⁹.

Consideradas conjuntamente, todas esas valoraciones ofrecen cierto parecido con el descubrimiento por Tronti de Marx en Detroit. Del mismo modo que Tronti detectó una discrepancia fundamental entre la adopción ideológica en Europa del marxismo y la mayor importancia fáctica de la historia de la clase obrera estadounidense para una interpretación adecuada de *El capital*, Wong, Frank y Pomeranz detectaban ahora una discrepancia igualmente fundamental entre la adopción en Occidente de la ideología del mercado libre y la mayor importancia fáctica del últi-

²⁸ André Gunder Frank, *ReOrient. Global Economy in the Asian Age*, Berkeley, University of California Press, 1998, p. 13.

²⁹ Kenneth Pomeranz, *The Great Divergence. Europe, China, and the Making of the Modern World Economy*, Princeton, Princeton University Press, 2000, p. 17; cursiva en el original. La idea de que el último período de la China imperial se caracterizaba por una competencia casi perfecta estaba ya implícita en la descripción de Ramon Myers de su economía como «reticular», lo que significaba, para él, una multitud de organizaciones económicas a pequeña escala vinculadas mutuamente en un ambiente altamente competitivo y que dependen casi exclusivamente del mercado en cuanto a los costes de transacción. Citado en John Lee, «Trade and Economy in Preindustrial East Asia, c. 1500-c. 1800. East Asia in the Age of Global Integration», *The Journal of Asian Studies* LXXXVIII, 1, 1999, p. 19.

mo periodo de la China imperial para una interpretación adecuada de *La riqueza de las naciones*. Parafraseando a Tronti, descubrieron a Smith en Pekín.

Este nuevo descubrimiento, como el anterior, tiene un interés que va mucho más allá de la mera historiografía. Plantea interrogantes de la mayor importancia teórica y práctica. En primer lugar, si la dinámica smithiana común de las economías europea y china no puede explicar el masivo despliegue de fuentes minerales de energía en el transporte y la industria que impulsó el ascenso de Occidente a la supremacía global, ¿qué puede explicarlo? En segundo lugar, ¿por qué se vio acompañada la globalización del capitalismo industrial encabezada por Gran Bretaña durante el siglo XIX por un brusco declive económico de la región de Asia oriental, y especialmente de su centro chino, durante más de un siglo (digamos desde la Primera Guerra del Opio hasta el final de la Segunda Guerra Mundial)? ¿Y por qué fue seguido ese largo declive por un resurgimiento económico aún más brusco de esa misma región en las últimas décadas del siglo XX? ¿Existe alguna relación entre la anterior primacía regional y global de la economía de mercado china y su actual resurgimiento? Y si la hay, ¿en qué ayuda a entender la naturaleza, causas y posibles consecuencias de ese resurgimiento?

Wong, Frank y Pomeranz se concentran en la primera pregunta y ofrecen respuestas distintas pero complementarias. Siguiendo a E. Anthony Wrigley, Wong concibe la Revolución Industrial británica como una contingencia histórica en gran medida aislada de acontecimientos anteriores. Su principal característica era el aumento de productividad basado en el carbón como nueva fuente de calor y en el vapor como nueva fuente de energía mecánica, que sobrepasaban con mucho lo que se podía conseguir con la dinámica smithiana. «En cuanto tuvo lugar ese avance fundamental, Europa se lanzó por la vía de una nueva trayectoria económica». Pero ese mismo avance queda sin explicación: «Las tecnologías de la producción –nos dice– no cambian siguiendo una lógica económica simple y directa». Como las «fuerzas productivas» de los textos marxistas, son «la variable exógena que impulsa otros cambios económicos»³⁰.

A diferencia de Wong, Frank atribuye el inicio en Inglaterra/Europa y no en China/Asia de la Revolución Industrial a resultados opuestos de una dinámica smithiana común. En Asia en general, y en China en particular, la expansión económica creó un excedente de mano de obra y una escasez de capital propios de los atractores

³⁰ R. B. Wong, *China Transformed*, cit., pp. 48-52; Cfr. E. A. Wrigley, *Continuity, Chance and Change. The Character of the Industrial Revolution in England*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988; «The Limits to Growth. Malthus and the Classical Economists», en M. S. Teitelbaum y J. M. Winter (eds.), *Population and Resources in Western Intellectual Traditions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

smithianos de alto nivel. En Europa, por el contrario, la expansión económica generó una escasez de mano de obra y un excedente de capital, y fue ese distinto resultado el que según Frank condujo en la segunda mitad del siglo XVIII a la Revolución Industrial³¹. La eclosión intensiva de innovaciones tecnológicas que en la reconstrucción de Wong de las dinámicas europea y china sigue siendo exógena (esto es, inexplicada) se hace así endógena en la reconstrucción de Frank, pero ésta tampoco ofrece una explicación de por qué la dinámica smithiana tuvo efectos opuestos en Occidente y en Oriente.

Pomeranz ofrece una explicación atribuyendo lo que llama «la Gran Divergencia» a diferencias en dotación de recursos y en relaciones centro-periferia, esto es, al hecho de que las Américas proporcionaron a las regiones centrales del norte de Europa un surtido mucho más abundante de productos primarios y una mayor demanda de productos manufacturados que los que las regiones cardinales de Asia oriental podían obtener de sus propias periferias. Como Wong, se apoya en la afirmación anterior de Wrigley de que una rica dotación propia de combustible fósil barato fue esencial para el despegue de la Revolución Industrial en Gran Bretaña; pero en su opinión, en ausencia del suministro americano de productos primarios a la tecnología y la inversión europeas les habría resultado imposible desarrollarse en la dirección de ahorro de trabajo e ingestión desmesurada de tierra y energía en el mismo momento en que la intensificación de las presiones derivadas de los recursos, previamente compartidas por todas las regiones [centrales] de la economía global, impulsaban el desarrollo de Asia oriental por una vía de ahorro de recursos y empleo abundante de mano de obra. Este alivio ecológico «no correspondía meramente al botín natural extraído del Nuevo Mundo, sino también a la forma en que la trata de esclavos y otras características de los sistemas coloniales europeos crearon *un nuevo tipo de periferia* que le permitía a Europa intercambiar un volumen cada vez mayor de exportaciones industriales por un volumen cada vez mayor de productos intensivos en tierra»³².

Las afirmaciones de Pomeranz han llevado a Brenner a reiterar, con mayor énfasis, sus anteriores críticas al marxismo neosmithiano. En un artículo escrito en colaboración con Christopher Isett, se enfrenta a la equiparación que establece Pomeranz entre los acontecimientos en el delta del Yangtsé y en Inglaterra antes de la Revolución Industrial.

En el delta del Yangtsé los principales agentes económicos poseían un acceso directo no mercantil a los medios para su reproducción. Estaban, por lo tanto, protegidos frente a la exigencia de asignar sus recursos de la forma más productiva posi-

³¹ A. G. Frank, *ReOrient*, cit., p. 304.

³² K. Pomeranz, *The Great Divergence*, p. 20, cursiva en el original; p. 264.

ble como respuesta a la competencia. En consecuencia, tenían la posibilidad de asignar sus recursos de formas que, aunque fueran individualmente sensatas, iban contra las exigencias de conjunto del desarrollo económico, por lo que la región experimentó una pauta malthusiana de evolución económica que dio lugar en último término, durante los siglos XVIII y XIX, a una crisis demográfica y ecológica. En Inglaterra, a diferencia de lo que sucedió en el delta del Yangtsé, los principales agentes económicos habían perdido la capacidad de garantizar su reproducción económica, bien mediante la coerción extraeconómica sobre los productores directos o bien mediante la posesión de medios de subsistencia suficientes. Estaban, por lo tanto, disponibles y a la vez obligados por la competencia a asignar sus recursos de forma que pudieran maximizar su tasa de rendimiento (las ganancias del comercio). La región experimentó, en consecuencia, una pauta smithiana de evolución económica, o *de crecimiento a autosostenido*, que la llevó durante los siglos XVIII y XIX, no al borde de una crisis demográfica o ecológica, sino a la Revolución Industrial³³.

Como en su crítica anterior al marxismo neosmithiano, Brenner vuelve a insistir en la dependencia del mercado de los agentes económicos como condición de las mutua competencia que les obliga a todos y cada uno de ellos a especializarse, invertir e innovar; y de nuevo insiste en la primacía de la estructura social interna de los distintos países y regiones con respecto a sus relaciones con otros países y regiones en la determinación de la trayectoria de desarrollo. Sin embargo, el crecimiento smithiano –que en la crítica del marxismo neosmithiano era «autolimitador»– en la crítica a Pomeranz se ha convertido, no se sabe cómo, en «autosostenedor» y en un preludio para la Revolución Industrial. En la nueva exposición de Brenner el crecimiento autolimitador no es smithiano, sino malthusiano.

Dejando a un lado la caracterización de Brenner del crecimiento smithiano como autolimitador en una crítica y autosostenedor en otra –una discrepancia que no explica– señalemos que ni siquiera Huang –tan crítico como Brenner hacia la equiparación de Pomeranz entre los acontecimientos en el delta del Yangtsé y en Inglaterra antes de la Revolución Industrial– cree que «una simple noción malthusiana de una crisis de subsistencia derivada únicamente de la presión demográfica» describa adecuadamente la evolución de los acontecimientos en el delta del Yangtsé durante el siglo XVIII. En opinión de Huang, la crisis inminente fue provocada principalmente por la comercialización, esto es, por una dependencia cada vez mayor del mercado de los agentes económicos.

³³ Robert Brenner y Christopher Isett. «England's Divergence from China's Yangzi Delta. Property Relations, Microeconomics, and Patterns of Development», *The Journal of Asian Studies* LXI, 2, 2002, p. 613, cursiva añadida.

En el norte de China, aunque la comercialización ofrecía oportunidades para el enriquecimiento de algunos, conllevó el empobrecimiento de muchos otros que asumieron sin éxito los riesgos del mercado. En el delta del Yangtsé, la comercialización involucionista representada por el cultivo de algodón y seda permitió a la economía agrícola absorber más población, pero no alteró sustancialmente el contexto preexistente de desigualdad social. El resultado de la conjunción de la presión demográfica con la desigualdad fue la formación de una clase campesina pobre en expansión (en cifras absolutas, aunque no necesariamente en cuanto a proporción de la población), que iba desde los campesinos sin tierra a los arrendatarios que también trabajaban estacionalmente como jornaleros³⁴.

Así pues, fueran cuales fueran las diferencias entre las trayectorias de desarrollo europea y china antes de la Revolución Industrial –y como veremos, eran muchas–, existe un amplio acuerdo, que incluye a Huang, en que el grado de comercialización era una de ellas. El descubrimiento por Wong, Frank y Pomeranz de Adam Smith en Pekín no era por lo tanto un espejismo, si bien sus explicaciones de la divergencia registrada durante el siglo XIX entre las vías de desarrollo europea y de Asia oriental descuidan aspectos históricos relevantes de esa divergencia o dan por sentadas muchas cuestiones que ellos mismos plantean.

En primer lugar, aunque la dotación británica en combustibles fósiles baratos pueda tener cierta validez como una de las razones por las que Gran Bretaña pudo escapar de la trampa smithiana mediante la Revolución Industrial antes que el resto de Europa, no puede explicar por qué China –uno de los países mejor dotados del mundo en términos de depósitos de carbón– no emprendió una vía de escape similar. Y lo que es más importante, las reacciones y secuelas de la minería, el transporte y la utilización de carbón, así como el suministro desde América de productos primarios, se hicieron cruciales para el avance británico/europeo bastante avanzado el siglo XIX, esto es, bastante después de que la Revolución Industrial estuviera en marcha. Como observa Patrick O'Brien,

La Gran Divergencia y la Revolución Industrial forman parte de una historia de acontecimientos interrelacionados, y el grado de divergencia en la productividad del trabajo y la renta real entre Europa y China, tan patente en 1914, resulta inconcebible sin el suministro masivo de alimentos y materias primas importados desde América y otros productores primarios. Pero dado que el abastecimiento de esos recur-

³⁴ Phillip C. C. Huang, «Development or Involution in Eighteenth-Century Britain and China? A Review of Kenneth Pomeranz's *The Great Divergence. China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*», *The Journal of Asian Studies* LXI, 2, 2002, p. 531.

sos no se hizo masivo hasta la segunda mitad del siglo XIX, no se deben confundir las cuestiones relativas a lo que inició y lo que sostuvo la Revolución Industrial³⁵.

En segundo lugar, como mantiene Frank, en virtud de todas las pruebas disponibles (incluidas las propias valoraciones de Adam Smith), antes de la Gran Divergencia los salarios y la demanda eran más altos y el capital más abundante en Europa que en Asia, y esta diferencia contribuyó muy probablemente a la idoneidad económica de la tecnología ahorradora de trabajo y consumidora de energía en Occidente, pero no en Oriente. Sin embargo, Frank no ofrece ninguna explicación de por qué los procesos de formación del mercado más avanzados en Oriente iban acompañados por una demanda y salarios más altos y un capital más abundante en Occidente. Según su propia versión, antes de la Revolución Industrial la única ventaja competitiva con que contaban los europeos frente a Oriente se basaba en la minería y el transporte de la plata americana, así como en la inversión en varias empresas comerciales, incluido el comercio intraasiático. En su opinión, no obstante, esta única ventaja competitiva permitió a los europeos mantenerse en Asia durante tres siglos pero no obtener una posición de mando en una economía global que seguía centrada en Asia, ya que el flujo de la plata americana beneficiaba a las economías asiáticas más que a las europeas. Durante todo el siglo XVIII los productos manufacturados europeos seguían siendo poco competitivos en Asia y China seguía siendo el «sumidero final» del dinero que fluía por todo el mundo³⁶. Pero si era así, ¿por qué se vio afectada China por una escasez y Europa por un exceso de capital? ¿Y por qué se daba en Europa una mayor demanda de mano de obra y salarios más altos que en China?

En tercer lugar, el enigma de la elusión europea de la caída en un atractor smithiano de alto nivel mediante la Revolución Industrial debe articularse con el enigma de por qué la globalización de esa revolución se asoció durante casi un siglo con el declive económico, y luego con un rápido resurgimiento, de la región de Asia oriental. Al concluir su evaluación crítica de las tesis de Pomeranz, O'Brien pregunta: «si la economía inglesa pudo (excepto por lo que hace al carbón y su estrecha relación con las Américas) haber seguido la vía del delta del Yangtsé, ¿por qué le costó tanto tiempo a aquella región comercializada y avanzada del imperio manchú recuperar el rango y estatus económico que ostentaba en la economía mundial a mediados del siglo XVIII?»³⁷. Como veremos, la cuestión realmente interesante y

³⁵ Patrick O'Brien, «Metanarratives in Global Histories of Material Progress», *The International History Review* XXIII, 2, 2001, pp. 360, 364, 367.

³⁶ A. G. Frank, *ReOrient*, cit., pp. 283, 356-357.

³⁷ P. O'Brien, «Metanarratives in Global Histories of Material Progress», cit., p. 367; cursiva en el original.

difícil no es por qué han tardado tanto tiempo el delta del Yangtsé, China y Asia oriental en recuperar el terreno económico que habían perdido frente a Occidente desde mediados del siglo XVIII, sino cómo y por qué ha conseguido China recuperar tanto terreno y tan rápidamente *después* de más de un siglo de declive político-económico. En cualquier caso, un modelo de la Gran Divergencia debería decírnos algo no sólo sobre sus orígenes, sino también sobre su desarrollo en el tiempo, sus límites y sus perspectivas.

La pervivencia del legado smithiano

Kaoru Sugihara ha intentado construir ese modelo exhaustivo. Aunque se muestra sustancialmente de acuerdo con las explicaciones de Pomeranz y Wong sobre los orígenes de la Gran Divergencia, se aparta de ellos al insistir en la importancia de grandes diferencias en la relación población-tierra entre las regiones cardinales de Asia oriental y las de Europa occidental antes de 1800, como causa y efecto de una Revolución Industrial en Asia oriental sin precedentes y sin paralelo. Desde mediados del siglo XVI hasta el XVIII –asegura– el desarrollo de instituciones capaces de absorber la mano de obra y de tecnologías intensivas en trabajo como respuesta a las limitaciones en recursos naturales (especialmente la escasez de tierra) permitieron a los países de Asia oriental experimentar un importante aumento de población acompañado, no por un deterioro, sino por una modesta mejora del nivel de vida³⁸.

La elusión de los frenos malthusianos fue especialmente notable en China, cuya población había llegado varias veces hasta un techo de entre 100 y 150 millones de habitantes para volver a caer, mientras que hacia 1800 había crecido hasta cerca de 400 millones de habitantes. «Esto era claramente un hito demográfico mundial –indica Sugihara–, y su impacto sobre el PIB mundial sobrepasaba con mucho el de Gran Bretaña después de la Revolución Industrial, cuya cuota en el PIB mundial en 1820 era inferior al 6 por 100». El «milagro chino», como denomina Sugihara a este logro, se repitió a una escala territorial más pequeña en Japón, donde el aumento

³⁸ Kaoru Sugihara, «The East Asian Path of Economic Development. A Long-term Perspective», en G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (eds.), *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, Londres y Nueva York, Routledge, 2003, pp. 82, 94, 117 n. 2. La atención exclusiva a Sugihara en este apartado se debe al hecho de que, por lo que yo sé, es el único observador que ha intentado construir un modelo integral de los orígenes, evolución y límites de la Gran Divergencia. Mi objetivo aquí es clarificar las hipótesis que guían esta investigación, no ofrecer una exposición histórica de la divergencia, cosa que haré en las Partes Tercera y Cuarta del libro.

de la población fue menos explosivo que en China pero la mejora del nivel de vida fue más notoria³⁹.

De hecho, el concepto de «Revolución Industriosa» (*kinben kakumei*) fue introducido originalmente por Hayami Akira refiriéndose al Japón Tokugawa. En su opinión, el alivio de las cargas serviles del campesinado durante el siglo XVII, el arraigo de las granjas familiares, el aumento de la población y una creciente escasez de tierras cultivables contribuyeron conjuntamente al surgimiento de un modo de producción que dependía en gran medida de la inversión en trabajo humano. Aunque los campesinos tenían que trabajar más tiempo y más duramente, sus ingresos también aumentaron; aprendieron así a valorar el trabajo, en torno al cual desarrollaron una rigurosa ética⁴⁰. Esta misma idea fue utilizada posteriormente por Jan de Vries para referirse a la Europa preindustrial en el sentido notablemente diferente de un preámbulo a la Revolución Industrial impulsado por una creciente demanda de artículos comercializados por parte de las familias rurales⁴¹.

Al aplicar ese concepto a China, Sugihara, como Wong y Pomeranz, concibe la Revolución Industriosa, no como un preámbulo a la Revolución Industrial, sino como un desarrollo basado en el mercado que no tenía una tendencia intrínseca a generar la vía de desarrollo intensiva en capital y energía emprendida por Gran Bretaña y que alcanzó su culminación en Estados Unidos. Sin embargo, la afirmación central de Sugihara es que los medios y resultados de la Revolución Industriosa en Asia oriental establecían una vía tecnológica e institucional propia que ha desempeñado un papel crucial en la configuración de las respuestas de la región a los desafíos y oportunidades creados por la Revolución Industrial occidental. Particularmente significativo a este respecto fue el desarrollo de un marco institucional capaz de absorber fuerza de trabajo centrado en el hogar (a menudo, aunque no siempre, familiar) y en menor medida en la comunidad rural. Frente a la concepción tradicional de que la producción a pequeña escala carece de fuerza propia para el desarrollo económico, Sugihara subraya importantes ventajas de ese marco institucional en comparación con la producción a gran escala basada en la clase que se iba haciendo dominante en Inglaterra. Mientras que en esta última los trabajadores se veían privados de la posibilidad de participar en las decisiones administrativas y de desarrollar las habilidades interpersonales necesarias para una especialización flexible, en Asia oriental

³⁹ *Ibid.*, pp. 79, 89-90; «The State and the Industrious Revolution in Japan», Working Paper n.º 02/04, Global Economic History Network, Department of Economic History, London School of Economics, Londres, 2004.

⁴⁰ Citado en J. Lee, «Trade and Economy in Preindustrial East Asia, c. 1500-c. 1800», cit., p. 6.

⁴¹ Jan de Vries, «The Industrial Revolution and the Industrious Revolution», *Journal of Economic History* LIV, 2, 1994.

se prefería la capacidad para desarrollar satisfactoriamente múltiples tareas, más que la especialización en una tarea particular, y se alentaba la disposición a colaborar con otros miembros de la familia más que el desarrollo del talento individual. Por encima de todo era importante que cada miembro de la familia tratara de adecuarse a la pauta de trabajo de la granja, respondiera prontamente a las necesidades extraordinarias o de emergencia, participara en los problemas relacionados con la gestión de la producción y anticipara y evitara problemas potenciales. Se promovía activamente la capacidad de gestión a nivel familiar, junto con una formación técnica general⁴².

Además, mientras los campesinos de Asia oriental observaron los códigos sociales establecidos los costes de transacción del comercio fueron bajos y también lo era relativamente el riesgo que conllevaban las innovaciones técnicas. Aunque el marco institucional dejaba poco margen para grandes innovaciones, o para la inversión en capital fijo o el comercio a larga distancia, ofrecía excelentes oportunidades para el desarrollo de tecnologías intensivas en trabajo que aportaban una contribución innegable a la mejora de las condiciones de vida manteniendo a todos los miembros del hogar plenamente empleados. La diferencia entre ese tipo de desarrollo y el de la vía occidental «era que movilizaba los recursos humanos más que los no humanos»⁴³.

En opinión de Sugihara, esta disposición a movilizar los recursos humanos más que los no humanos en la búsqueda de la prosperidad económica siguió caracterizando la vía de desarrollo de Asia oriental aun cuando sus Estados trataron de incorporar a sus economías la tecnología occidental. Así, en la década de 1880 el gobierno japonés adoptó una estrategia de industrialización basada en el reconocimiento de que tanto la tierra como el capital eran escasos en el país, mientras que en la mano de obra era abundante y de calidad relativamente buena. En consecuencia, la nueva estrategia alentaba «el uso activo de la tecnología intensiva en trabajo, la modernización de la industria tradicional y una adaptación consciente de la tecnología occidental a una dotación de factores y unas condiciones diferentes». Sugihara llama «industrialización intensiva en trabajo» a esa vía de desarrollo híbrida, porque «absorbía y utilizaba el trabajo más plenamente y dependía menos que la vía occidental de la sustitución de la mano de obra por maquinaria y capital»⁴⁴.

Durante la primera mitad del siglo XX la industrialización intensiva en trabajo aumentó la competitividad de los productos japoneses frente a los de otros países asiáticos, como la India, que tenían una larga tradición de tecnología intensiva en

⁴² K. Sugihara, «The East Asian Path of Economic Development», cit., p. 87.

⁴³ *Ibid.*, pp. 88, 90.

⁴⁴ *Ibid.*, pp. 94, 99.

trabajo pero a los que el dominio colonial impedía un desarrollo en la misma dirección que Japón. Sin embargo, la fusión de las vías de desarrollo de Asia oriental y de Occidente siguió siendo limitada hasta la Segunda Guerra Mundial, por lo que, pese al aumento de la productividad de la tierra y al crecimiento de las industrias intensivas en trabajo, la productividad del trabajo en Asia oriental siguió siendo muy inferior a la de Occidente y la cuota aportada por la región al PIB mundial siguió decreciendo. En la exposición de Sugihara no queda claro qué fue exactamente lo que impidió durante la primera mitad del siglo XX que la fusión de las dos vías se materializara más plenamente de lo que lo hizo, pero sí es muy explícito en lo que se refiere a las circunstancias que permitieron que la fusión se materializara plenamente (y con un fruto extraordinario) tras la Segunda Guerra Mundial. Una primera circunstancia fue el cambio político radical provocado por el establecimiento del régimen de Guerra Fría bajo la hegemonía estadounidense.

A diferencia de lo que sucedía antes de la guerra, se esperaba que Japón empleara su fuerza económica para contrarrestar la penetración comunista en Asia, y ahora pudo importar del resto del mundo todas las materias primas y recursos necesarios, incluido el petróleo, (la prohibición estadounidense de las exportaciones de petróleo a Japón en 1941 fue por el contrario una de las causas inmediatas [del ataque a Pearl Harbor]). En el período de posguerra Japón también disfrutó de oportunidades favorables para aumentar sus exportaciones de productos industriales a los países occidentales avanzados. Esta modificación de las circunstancias internacionales permitió a Japón, y más tarde a otros países asiáticos, proseguir la introducción sistemática de industrias pesadas y químicas, intensivas en capital y en recursos, en una economía con una mano de obra relativamente barata y disciplinada⁴⁵.

Una segunda circunstancia que facilitó la fusión de las vías de desarrollo occidental y asiático-oriental tras la Segunda Guerra Mundial fue el abundante uso por parte de Estados Unidos y la URSS, mutuamente enfrentados, de abundante recursos minerales como una base para forjar poderosos complejos militar-industriales basados en la producción a gran escala en las industrias siderúrgica, aeronáutica, armamentística, espacial y petroquímica. De ahí que la intensidad en capital y recursos naturales de la vía de desarrollo occidental se incrementara aún más, creando nuevas oportunidades para una especialización rentable no sólo en los sectores intensivos en trabajo sino también en los sectores industriales intensivos en capital y relativamente ahorradores de recursos. Japón aprovechó pronto esas oportunidades pasando de la industrialización intensiva en trabajo –una estrategia que pretendía

⁴⁵ *Ibid.*, p. 81.

combinar directamente en determinados sectores o fábricas las tecnologías importadas y la mano de obra barata y cualificada para sustituir el capital– al desarrollo de industrias interrelacionadas y de empresas con diferentes grados de intensidad de trabajo y capital, manteniendo al mismo tiempo un fuerte sesgo general hacia la orientación tradicional en la región de una mayor utilización de los recursos humanos que de los no humanos⁴⁶.

Finalmente, el estallido de nacionalismo bajo el régimen de Guerra Fría creó condiciones para una feroz competencia entre los industrializadores con salarios relativamente bajos y los países de elevada renta.

En cuanto los salarios subían en un país, por poco que fuera, [ese país] tenía que buscar un nuevo sector que produjera algún artículo de mayor calidad para sobrevivir a la competencia, creando un efecto similar a la «pauta de desarrollo económico de los gansos voladores» [*ganko-keitai*]. Al mismo tiempo, la sucesiva incorporación de nuevos países con bajos salarios aseguraba la prolongación de la cadena de «gansos voladores». Ese aspecto de la industrialización, que iba ampliando la vía de Asia oriental, es la responsable del aumento de su cuota de participación en el PIB mundial⁴⁷.

El resurgimiento económico de Asia oriental se ha debido pues, no a una convergencia hacia la vía occidental intensiva en capital y consumidora de energía, sino a una fusión entre esa vía y la de Asia oriental, intensiva en trabajo y economizadora de energía. En opinión de Sugihara esa fusión tendrá consecuencias decisivas para el futuro de la economía y la sociedad mundiales. La Revolución Industrial que

⁴⁶ *Ibid.*, pp. 105-110, 112-114.

⁴⁷ *Ibid.*, p. 110. La pauta de los «gansos voladores» a la que se refiere Sugihara es un modelo de «sector avanzado» que encabeza la difusión espacial de determinadas innovaciones industriales. Propuesto originalmente por Kaname Akamatsu (1961), más tarde dio lugar a distintas versiones (K. Kojima y Terutomo Ozawa, «Toward a Theory of Industrial Restructuring and Dynamic Comparative Advantage», *Hitotsubashi Journal of Economics* XXVI, 2, 1985; Bruce Cumings, «The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy. Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences», en F. C. Deyo (ed.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Ithaca (NY), Cornell University Press, 1987; T. Ozawa, «Foreign Direct Investment and Structural Transformation. Japan as a Recycler of Market and Industry», *Business and the Contemporary World* V, 2, 1993; K. Kojima, «The “Flying Geese” Model of Asian Economic Development. Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications», *Journal of Asian Economics* 11, 2000; T. Ozawa, «Pax Americana-Led Macro-Clustering and Flying-Geese-Style Catch-Up in East Asia. Mechanisms of Regionalized Endogenous Growth», *Journal of Asian Economics* 13, 2003. Una de esas versiones es la base del proceso de «bola de nieve» de los sucesivos milagros económicos en Asia oriental mencionado en la Introducción y del que nos volveremos a ocupar en el capítulo 11.

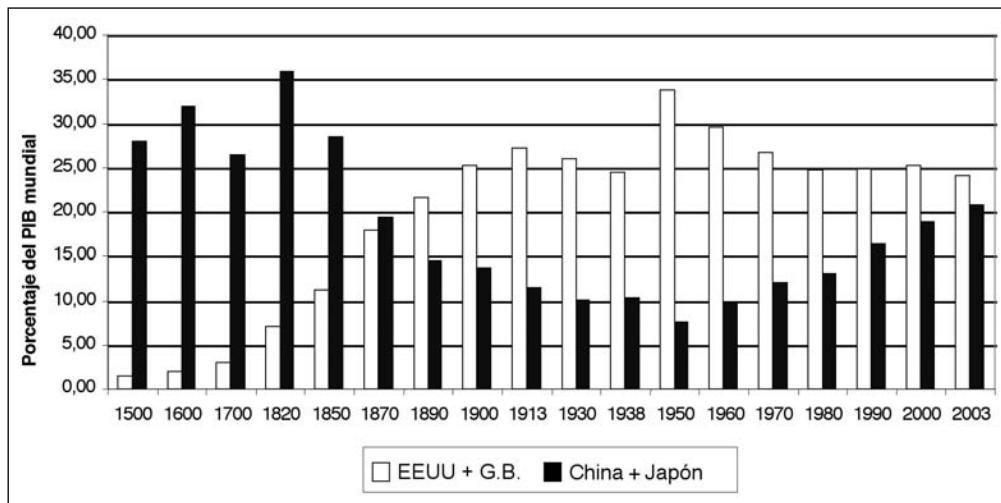
abrió la vía occidental, afirma, fue un «milagro productivo» que amplió enormemente la capacidad de producción de una pequeña parte de la población mundial. La Revolución Industrial que abrió la vía de Asia oriental, en cambio, fue un «milagro distributivo» que creó la posibilidad de una difusión de los beneficios del milagro productivo a la gran mayoría de la población mundial mediante una industrialización intensiva en trabajo y economizadora de energía. De hecho, vista la destrucción del medio ambiente asociada a la difusión de la industrialización, ese milagro distributivo sólo puede proseguir si «la vía occidental [converge] hacia la vía de Asia oriental, y no al revés»⁴⁸.

La tesis de Sugihara se puede resumir en la representación de las figuras 1.1 y 1.2, que muestran la proporción del PIB mundial y el PIB per cápita de los principales países representativos de las vías de desarrollo occidental y asiático-oriental (Gran Bretaña y Estados Unidos para la primera, China y Japón para la segunda). Como se puede ver en la figura 1.2, la Revolución Industrial occidental de finales del siglo XVIII y principios del XIX reforzó la tendencia existente hacia la ampliación de la diferencia en el PIB *per cápita* en favor de los principales países occidentales; sin embargo, de la figura 1.1 se infiere que en lo que se refiere a la proporción del PIB mundial, la Revolución Industrial de Asia oriental consiguió contrarrestar el impacto de la Revolución Industrial occidental a principios del siglo XIX, generando incluso una ampliación de la diferencia en favor de Asia oriental. Entre 1820 y 1950, mientras que la Revolución Industrial de Asia oriental alcanzaba sus límites y la Revolución Industrial occidental entraba en su segunda fase auténticamente revolucionaria con la aplicación de las nuevas fuentes de energía a la producción de medios de producción y el transporte a larga distancia (ferrrocarriles y buques de vapor), la proporción del PIB mundial se modificó drásticamente en favor de la vía occidental. A partir de 1950, sin embargo, mientras que la vía occidental intensiva en capital y energía alcanzaba sus propios límites, la incorporación selectiva de tecnologías occidentales a la vía intensiva en trabajo y economizadora de energía de Asia oriental comenzó a dar fruto y le permitió disminuir la diferencia en el PIB *per cápita* (figura 1.2) y más aún en cuanto a la proporción del PIB mundial (figura 1.1)⁴⁹.

⁴⁸ K. Sugihara, «The East Asian Path of Economic Development», cit., p. 116.

⁴⁹ La estimación del PIB en términos de «paridad de poder adquisitivo» aumenta significativamente el PIB per cápita y la proporción del PIB mundial de Asia oriental con respecto a las que se obtendrían utilizando los tipos de cambio corrientes. Las tendencias esbozadas en el texto, no obstante, serían aproximadamente las mismas.

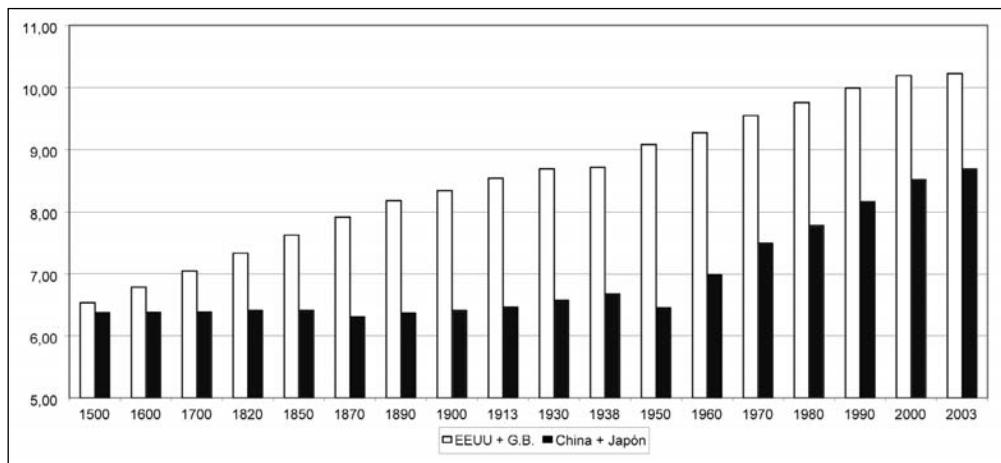
**Figura 1.1. PIB combinado como porcentaje del PIB mundial:
EEUU + G.B. vs. China + Japón**



* PIB en millones de dólares internacionales de Geary-Khamis de 1990.

Basado en Angus Maddison, *Contours of the World Economy. the Pace and Pattern of Change, 1-2030 AD*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.

**Figura 1.2. PIB combinado per capita: EEUU + G.B. vs. China + Japón
(dólares internacionales Geary-Khamis)**



* PIB en millones de dólares internacionales Geary-Khamis de 1990.

Basado en A. Maddison, *ibid.*

La tesis central de este libro es una versión revisada y ampliada de lo dicho. La revisión comenzará con una clarificación conceptual de las nociones de crecimiento smithiano basado en el mercado y desarrollo capitalista propiamente dicho. Se puede apreciar cierto parecido entre la vía de desarrollo intensiva en trabajo y economizadora de energía de Sugihara y lo que Huang llama «crecimiento involucionista». Como Sugihara, Huang reconoce que la absorción del trabajo marginal no agrícola realizado por mujeres, niños y ancianos reducía los costes de funcionamiento de las unidades de producción familiares, dándoles una ventaja competitiva sobre las grandes unidades capitalistas que empleaba trabajo asalariado. Para Huang, sin embargo, la práctica desaparición desde finales del siglo XVII de las grandes explotaciones agrícolas basadas en el trabajo asalariado que existieron anteriormente en ciertas regiones de China no constituye un «desarrollo» o «evolución» a lo largo de una vía propia de Asia oriental, como para Sugihara, sino un «crecimiento sin desarrollo» o «involución»⁵⁰. Si identificamos «evolución» y «desarrollo» con el desplazamiento de la producción familiar intensiva en trabajo por la producción intensiva en capital en unidades que emplean asalariados, como hacen Huang y Brenner, esa desaparición debe considerarse efectivamente «involucionista». Pero si dejamos abierta la posibilidad de que la producción intensiva en trabajo pueda desempeñar un papel duradero en la promoción del desarrollo económico, como supone Sugihara, tal juicio no está justificado. Esto plantea la cuestión de qué concepto particular de desarrollo basado en el mercado es más útil para describir y explicar el declive y resurgimiento de Asia oriental como región directriz del crecimiento económico mundial.

Otra cuestión, estrechamente relacionada con la anterior, es qué debe entenderse exactamente por dinámica smithiana basada en el mercado a diferencia de una dinámica propiamente capitalista. ¿Eran las Revoluciones Industriosas verificadas en Asia oriental y en Europa ejemplos de una misma dinámica smithiana, como afirman Wong, Pomeranz, Frank y Sugihara? ¿O eran experiencias distintas, estando condenada la de Asia oriental al estancamiento económico y la europea predestinada en cambio a un crecimiento económico ilimitado, como aseguran Huang y Brenner? Además, Sugihara sugiere que la vía occidental de desarrollo intensivo en capital tenía límites intrínsecos. ¿Cuáles eran exactamente esos límites, comparados con los de la vía intensiva en trabajo de Asia oriental? Éstas son las preguntas a las que trataremos de responder en los dos capítulos siguientes.

⁵⁰ Philip C. C. Huang, «Development or Involution in Eighteenth-Century Britain and China?», cit., pp. 514, 534.

II

La sociología histórica de Adam Smith

Si alguna vez los economistas han tenido algo que decir sobre el tema del desarrollo económico, «es sólo porque no se limitaron a la teoría económica, sino que estudiaron –aunque en general muy superficialmente– la sociología histórica o realizaron pronósticos sobre el futuro económico». A modo de ilustración, Joseph Schumpeter llegó a enumerar «la división del trabajo, los orígenes de la propiedad privada de la tierra, el creciente control sobre la naturaleza, la libertad económica y la seguridad legal» como «los elementos más relevantes de la “sociología económica” de Adam Smith». Todos esos elementos, añadía, «están claramente relacionados con el marco social del curso económico de los acontecimientos, no con una supuesta espontaneidad inmanente a estos últimos»¹.

La afirmación de Schumpeter pretendía distinguir entre la preocupación tradicional de la teoría económica por los movimientos hacia o en torno a un equilibrio, y la suya propia por el desarrollo económico entendido como una «perturbación espontánea y discontinua [...] del equilibrio, que desplaza y altera para siempre el estado de equilibrio previamente existente». La distinción entre «estática» y «dinámica» permitió ver a ciertos economistas, y muy en particular a J. B. Clark, que determinados elementos dinámicos como los incrementos de capital y población o las modificaciones en la técnica y la organización productiva perturban los equilibrios estáticos. Sin embargo, esos elementos dinámicos seguían siendo exógenos, esto es, inexplicados, en la teoría económica. En opinión de Schumpeter esa me-

¹ Joseph Alois Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Nueva York, Oxford University Press, 1961, pp. 59-60, nota al pie [ed. cast.: *Teoría del desarrollo económico*, México DF, Fondo de Cultura Económica, 1944, reimpr. 1996].

todología tenía cierta justificación en el caso de las variaciones en el capital o la población, pero no en el caso de las modificaciones en la técnica o en la organización productiva. Éstas se originaban en el propio proceso económico y debían tratarse, por lo tanto, como fuentes endógenas del desarrollo económico. Este enfoque se asemejaba al de Marx, según el cual «hay un desarrollo económico interno y no una mera adaptación de la vida económica a datos cambiantes», pero como admitía sin reticencia Schumpeter, su análisis «cubre sólo una pequeña parte del terreno [de Marx]»².

Las preocupaciones metodológicas de Schumpeter por las deficiencias de la teoría económica están estrechamente relacionadas con una importante distinción entre dos tipos diferentes de desarrollo económico basado en el mercado. Uno de esos tipos tiene lugar en el seno de determinado marco social; explota el potencial oculto de crecimiento económico de ese marco, pero no lo altera sustancialmente. Puede haber cambios fundamentales en el marco social capaces de aumentar o reducir el potencial de crecimiento económico pero se originan en procesos y acciones de naturaleza no económica y *no dentro del propio proceso de crecimiento económico*. Este tipo de desarrollo corresponde genérica, aunque no exactamente, a las nociones de crecimiento smithiano, de Revolución Industrial y de desarrollo no capitalista basado en el mercado que hemos encontrado repetidamente en el capítulo 1.

El segundo tipo de desarrollo económico basado en el mercado, en cambio, tiene de a destruir el marco social en cuyo seno tiene lugar y a crear condiciones (no necesariamente realizadas) para el surgimiento de nuevos marcos sociales con un diferente potencial de crecimiento distinto. El marco social puede cambiar también por razones distintas a la dinámica interna del proceso económico; sin embargo, en este caso los cambios originados en procesos o acciones de naturaleza no económica son secundarios o están subordinados a los cambios originados dentro del proceso económico. Este tipo de desarrollo, que llamaremos schumpeteriano o marxiano según el contexto, corresponde genérica, pero tampoco exactamente, a las nociones de Revolución Industrial y de desarrollo capitalista basado en el mercado.

El propósito de este capítulo consiste en elucidar la naturaleza del primer tipo de desarrollo económico, tal como fue teorizado por el propio Adam Smith. Me concentraré específicamente en su concepción del mercado como instrumento de gobierno; de la competencia y la división del trabajo como condiciones en mutua interacción de la expansión económica en el seno de determinado marco establecido; de una vía de desarrollo «natural» y otra «contraria a la naturaleza»; y de la riqueza nacional como fuente de poder nacional. Las críticas de Marx y de Schumpeter hacia la concepción smithiana del desarrollo económico serán examinadas en

² *Ibid.*, p. 60, nota al pie; cursiva en el original.

el capítulo 3, atendiendo específicamente a la tendencia capitalista a superar las barreras a la autoexpansión del capital mediante la destrucción «creativa» (y no tan creativa) de los marcos sociales en los que se había basado hasta entonces la expansión económica. Utilizaremos a continuación estas distintas concepciones del desarrollo económico para reformular la tesis de Sugihara sobre la prolongada importancia para la sociedad mundial de la vía de desarrollo abierta por la Revolución Industrial de Asia oriental.

El mercado como instrumento de gobierno

Entre «los principales economistas del pasado», Smith puede ser «uno de los más frecuentemente aludidos pero también es de los menos leídos»³. Sea o no así, es ciertamente, junto con Marx, uno de los peor entendidos. Tres mitos en particular rodean su legado: que teorizó y preconizaba los mercados «autorregulados»; que teorizó y propugnaba el capitalismo como motor de una expansión económica «sin fin»; y que teorizó y respaldaba el tipo de división del trabajo que aparecía en la fábrica de alfileres descrita en el primer capítulo de *La riqueza de las naciones*. En realidad, todas y cada una de estas tres afirmaciones son falsas.

Como ha argumentado muy fundadamente Donald Winch, la descripción smithiana de la economía política como «una rama de la ciencia del legislador o el estadista» y de su propia contribución como una «teoría», o conjunto de «principios generales» referida a la ley y el gobierno, es una caracterización muy precisa de sus intenciones y logros⁴. Lejos de teorizar un mercado autorregulado que funcionaría mejor con un Estado minimalista o sin ningún Estado, *La riqueza de las naciones*,

³ Robert Heilbroner, «Economic Predictions», *The New Yorker*, 8 de julio de 1991, p. 73. En unas notas personales A. G. Frank apunta que, como se ha observado con frecuencia, «los tres primeros (de los treinta y dos) capítulos [de *La riqueza de las naciones*] tratan de lo que cualquier lector moderno extraviado esperaría encontrar en el libro (y esto es lo que encontramos en el curso de Frank Knight sobre la historia del pensamiento económico en la Universidad de Chicago [...] Milton Friedman dejó prácticamente de lado la totalidad de Smith, prefiriendo sustituirlo por Alfred Marshall [...] indicándonos que estudiáramos *las notas a pie de página* de los *Principios de Economía* de Marshall [...] y nos olvidáramos del resto del texto, tan rico empíricamente, y de los apéndices)». André Gunder Frank, «On the Roots of Development and Underdevelopment in the New World. Smith and Marx vs the Weberians», *International Review of Sociology* X, 2-3 (2.^a serie), p. 121; cursiva en el original.

⁴ Donald Winch, *Adam Smith's Politics. An Essay in Historiographic Revision*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978. Véanse también Knud Haakonssen, *The Science of a Legislator. The Natural Jurisprudence of David Hume and Adam Smith*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981, y Patricia Werhane, *Adam Smith and His Legacy for Modern Capitalism*, Nueva York, Oxford University Press, 1991.

como *La teoría de los sentimientos morales* o las *Lecciones de jurisprudencia* (no publicada), presupone la existencia de un Estado fuerte capaz de crear y reproducir las condiciones para la existencia del mercado, que lo utilizará como instrumento eficaz de gobierno, que regulará su funcionamiento y que intervendrá activamente para corregir o contrarrestar sus consecuencias social o políticamente indeseables. De hecho, el propósito de la economía política de Adam Smith era tanto «proporcionar al Estado [...] unos ingresos suficientes para mantener los servicios públicos», como «suministrar al pueblo una abundante renta o subsistencia, o hablando con más propiedad, habilitar a sus individuos y ponerlos en condiciones de lograrla por sí mismos»⁵. En esta tarea, las esferas en las que Smith aconsejaba al legislador intervenir eran innumerables, incluida la protección frente a las amenazas internas y externas a la seguridad de los individuos y del Estado (policía y defensa nacional), la administración de justicia, la construcción de infraestructuras físicas para facilitar el comercio y las comunicaciones, la regulación del dinero y del crédito y la educación del conjunto de la población para contrarrestar los efectos negativos de la división del trabajo sobre sus cualidades intelectuales. En estas y otras esferas, el consejo de Smith al legislador estaba basado en consideraciones sociales y políticas más que económicas⁶.

La creencia dogmática en los beneficios de los gobiernos minimalistas y los mercados autorregulados típica del «credo liberal» del siglo XIX o la creencia igualmente dogmática en los poderes curativos de las «terapias de choque» propugnadas por el Consenso de Washington a finales del siglo XX eran completamente ajenas a Smith. De hecho, probablemente habría estado de acuerdo con la afirmación de Karl Polanyi de que tales creencias son utópicas e impracticables. Esperar que en Gran Bretaña se estableciera una libertad de comercio completa le parecía «tan absurdo como esperar que se llegara a establecer en ella una Oceana o una Utopía» [p. 415]. Tal libertad completa (o «libertad perfecta» como a veces la llamaba Smith) tampoco era una condición necesaria para la prosperidad económica. «Si una nación no pudiera prosperar sin disfrutar de una libertad y una justicia perfectas, no habría en el mundo ni una sola nación que hubiera prosperado» [p. 601]. Y aunque Smith deja siempre muy claro que prefería la liberalización del comercio,

⁵ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 vols., Londres, Methuen, 1961, I, p. 449 [ed. cast.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México DF, Fondo de Cultura Económica, 2004, p. 377].

⁶ Donald Winch, *Adam Smith's Politics. An Essay in Historiographic Revision*, cit., caps. 5, 6 y 7; Sydne George Checkland, *Scottish Banking. A History 1695-1973*, Glasgow y Londres, Collins, 1975; Knud Haakonssen, *The Science of a Legislator. The Natural Jurisprudence of David Hume and Adam Smith*, cit., pp. 93-95, 160 ss.; Patricia Werhane, *Adam Smith and His Legacy for Modern Capitalism*, cit. Jerry Z. Muller, *Adam Smith in His Time and Ours. Designing the Decent Society*, Nueva York, Free Press, 1993, pp. 140-148.

se oponía enérgicamente a cualquier cosa que se pareciera a las terapias de choque de las décadas de 1980 y 1990. Allí donde resultan afectados vastos sectores de la economía, el cambio «no se debe introducir nunca de una manera precipitada, sino lenta y gradualmente y tras repetidas advertencias» [p. 416]. Se debe actuar con extrema prudencia al retirar la protección a actividades que emplean «gran número de manos» o a las que atañen a bienes de subsistencia que suscitan fuertes sentimientos populares. De hecho, en este último caso, «el gobierno debe acomodarse a los prejuicios [del pueblo], y establecer, a fin de preservar la tranquilidad pública, el sistema que [éste] apruebe» [p. 480]⁷.

El uso del mercado por el gobierno, con otras palabras, no sólo tenía un propósito social sino que estaba sometido a poderosas constricciones sociales. Las razones por las que Smith pensaba que era totalmente irreal esperar que se estableciera en Gran Bretaña una plena libertad de comercio, por ejemplo, eran estrictamente sociales.

Se oponen a ello, de manera irresistible, no sólo los prejuicios del público, sino los intereses privados de muchos individuos. Si los oficiales de un ejército se oprimieran a la reducción de las fuerzas militares con el mismo celo y unanimidad que los maestros y empresarios de todas las manufacturas se oponen a cualquier ley que pretenda aumentar el número de sus rivales en el mercado doméstico; si los primeros animasen a sus soldados de la misma manera que los segundos inflaman a sus operarios para atacar con violencia y con odio a quienes osen proponer una medida encaminada a ese fin, entonces nos encontraríamos con que el intento de reformar el ejército sería tan peligroso como lo es actualmente el intento de disminuir por cualquier medio el monopolio que los fabricantes han conseguido establecer en contra nuestra⁸.

⁷ El meollo de esta argumentación y todas las citas de este párrafo proceden de Donald Winch, «Science of the Legislator. Adam Smith and After», *The Economic Journal* 93, 1983, pp. 504-509. La suposición de que Adam Smith habría estado de acuerdo con la reprobación del credo liberal por parte de Polanyi es mía. El propio Polanyi se muestra algo ambiguo acerca de las relaciones de Smith con ese credo. Aunque lo critica por inventar, sirviéndose de una lectura equívoca del pasado, el concepto de *homo oeconomicus*, reconoce no obstante que para Smith «la riqueza era sólo un aspecto de la vida de la colectividad, a cuyos objetivos permanece subordinada [...] Nada en su obra deja traslucir que sean los intereses económicos de los capitalistas los que dictan su ley a la sociedad, ni que sean los portavoces en este mundo de la divina providencia, que gobierna el mundo económico como si se tratara de una entidad distinta. La esfera económica, según él, no está todavía sujeta a leyes propias que nos proporcionen un criterio del bien y del mal». Karl Polanyi, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston, Beacon Press, 1957, pp. 43-47, 111-112 [ed. cast.: *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Madrid, La Piqueta, 1989, pp. 84-85, 187-188].

⁸ A. Smith, *The Wealth of Nations*, cit., I, pp. 493-494 [*La riqueza de las naciones*, cit., pp. 415-416].

La competencia y la caída de la tasa de beneficio

Del mismo modo que Smith no teorizó ni preconizó los mercados «autorregulados» tampoco teorizó ni defendió el capitalismo como motor de una expansión económica «sin fin». Contrariamente a una opinión muy generalizada, la idea de que la acumulación de capital tiende con el tiempo a reducir la tasa de beneficio, poniendo fin así a la expansión económica, no es de Marx sino de Smith. Como veremos en el capítulo 3, la versión marxiana de la «ley» de la caída tendencial de la tasa de beneficio estaba de hecho destinada a demostrar que la versión smithiana era excesivamente pesimista con respecto al potencial a largo plazo del desarrollo capitalista.

En la versión smithiana de la «ley», la caída tendencial de la tasa de beneficio es el resultado del aumento de la competencia que acompaña inevitablemente a la acumulación de una creciente masa de capital en determinadas esferas de la producción y canales comerciales.

A medida que aumentan los capitales en un país, los beneficios resultantes de su empleo disminuyen necesariamente. Cada vez se hace más difícil encontrar un procedimiento para colocar en forma rentable el nuevo capital en la nación. Surge así la competencia entre los diferentes capitales, porque los dueños de éstos buscan aquella colocación que ya está ocupada por otros [...] No sólo es necesario vender algo más barato dentro del ramo, sino que en ocasiones, para lograr la venta, se compra a veces más caro [...] con lo que disminuyen las ganancias que pueden derivarse del uso del capital, por así decirlo, en ambos extremos⁹.

La apertura de nuevas esferas de la producción y canales comerciales puede contrarrestar temporalmente la tendencia, pero si hay libertad de entrada (la «libertad perfecta» de Smith), la tendencia se reproduce inevitablemente bajo el impacto de la competencia renovada.

El establecimiento de una nueva manufactura, de un nuevo ramo de comercio o de una nueva práctica en la agricultura es siempre una especulación en la que el empresario se promete ganancias extraordinarias. Éstas son unas veces muy grandes, pero en otras, que son las más, ocurre lo contrario, y siempre es cierto que no guar-

⁹ *Ibid.*, I, p. 375 [p. 319-320]. Poco más adelante, Smith se refiere más sucintamente al mismo asunto: «Al aumentar el capital general de la sociedad, por fuerza aumentaría la competencia entre los capitales particulares que lo integran. Los propietarios de estos capitales se verían obligados a contentarse con una proporción menor del producto del trabajo sustentado con aquéllos». *Ibid.*, I, p. 378 [*ibid.*, p. 322].

dan proporción con las de otros negocios antiguos establecidos en la comarca. Cuando el proyecto prospera, las ganancias son, por lo general, muy grandes en un principio. Mas a medida que las respectivas actividades se asientan y acreditan, la competencia las reduce al nivel de los demás negocios¹⁰.

Este nivel general al que se ven reducidos los beneficios puede ser alto o bajo dependiendo de que los comerciantes y fabricantes estén o no en condiciones de restringir la entrada a su campo de operaciones mediante acuerdos privados o mediante la regulación pública. Si no están en condiciones de hacerlo, los beneficios caerán hasta lo considerado «tolerable» en relación con los riesgos asociados al empleo del capital en el comercio y la producción¹¹; pero si pueden restringir la entrada y mantener el mercado subabastecido, los beneficios serán significativamente más altos que su nivel mínimo tolerable. En el primer caso, la expansión del comercio y la producción *llega* a un fin debido a sus reducidos beneficios; en el segundo caso *le pone* fin la pretensión de los comerciantes y fabricantes de mantener tan alto como sea posible el nivel de beneficios¹². En cualquier caso, el proceso económico no genera espontáneamente ninguna tendencia a superar los límites impuestos al crecimiento económico por la caída de la tasa de beneficio.

Al aconsejar a los gobiernos sobre cómo tratar esas tendencias, Smith no muestra ninguna de las disposiciones amistosas hacia el capital típicas de posteriores ideologías liberales y neoliberales. Por el contrario,

En la concepción de Smith [...] la caída de la tasa de beneficio era un fenómeno positivo *si reflejaba* la eliminación gradual de barreras monopolistas de distinto tipo [...] esto es, un fenómeno positivo con tal que reflejara la creciente competencia y que la caída no llegara hasta el nivel mínimo aceptable¹³.

Para Smith, con otras palabras, una tarea fundamental de los gobiernos es asegurar que la competencia mutua entre los capitalistas reduzca los beneficios hasta el mínimo necesario para compensar los riesgos de invertir sus recursos en el co-

¹⁰ *Ibid.*, I, p. 128 [p. 112]. Esta opinión, aceptada sin reservas por David Ricardo y por Marx, anticipa claramente la teoría de las innovaciones de Schumpeter. Paolo Sylos-Labini, «Competition: The Product Markets», en T. Wilson y A. S. Skinner (eds.), *The Market and the State. Essays in Honor of Adam Smith*, Oxford, Clarendon Press, 1976, p. 219.

¹¹ «El nivel más bajo del beneficio ordinario ha de ser por lo menos algo más que suficiente para compensar las pérdidas ocasionales a que se expone cualquier colocación de capital», A. Smith, *The Wealth of Nations*, cit., I, pp. 107-108 [*La riqueza de las naciones*, cit., p. 94].

¹² Véase P. Sylos-Labini, «Competition. The Product Markets», cit., pp. 216-220.

¹³ *Ibid.*, p. 220; cursiva en el original.

mercio y la producción. Esta interpretación es acorde con la definición que da Smith de los intereses contrapuestos de «los tres grandes órdenes originarios y principales de toda sociedad civilizada», esto es, los que viven de las rentas, los que viven de un salario y los que viven de beneficios. Los intereses de los dos primeros órdenes (o clases sociales, como las llamaríamos hoy día), argumenta Smith, tienden a coincidir con el interés social general porque el valor real de las rentas y los salarios tiende a aumentar con la expansión económica y a disminuir con el declive económico de la sociedad. Los intereses de los que obtienen beneficios, en cambio, pueden chocar con el interés social general, porque siempre suponen una ampliación del mercado y una mengua de la competencia. Y aunque «la ampliación del mercado suele coincidir, por regla general, con el interés del público [...] la limitación de la competencia redundaría siempre en su perjuicio, y sólo sirve para que los comerciantes, al elevar sus ganancias por encima del nivel natural, impongan en beneficio propio una contribución absurda a sus conciudadanos»¹⁴.

Peor aún, además de chocar con el interés general, los que se afanan por obtener beneficios persiguen sus intereses con mayor lucidez, poder y determinación que las otras clases sociales. El desahogo y seguridad de la situación de los terratenientes «no sólo los convierte las más de las veces en ignorantes, sino que les resta capacidad para la meditación necesaria a fin de prever y comprender las consecuencias de cualquier regulación pública». En cuanto al asalariado, «es incapaz de comprender el interés social general o de relacionarlo con el suyo propio». Además, en las deliberaciones públicas «su opinión es muy poco atendida y menos considerada, excepto en aquellas ocasiones especiales en que sus reclamaciones se ven apoyadas, estimuladas o promovidas por sus patronos, más con miras a sus propios intereses que a los de sus patrocinados». Los que viven de los beneficios, en cambio, en particular los que emplean los mayores capitales, «son, debido a su riqueza, objeto de la mayor consideración pública». Además, dado que «toda su vida se halla ocupada en hacer planes y proyectos [...] conocen mejor sus intereses que [...] los terratenientes»¹⁵.

Para procurar el interés social general, los legisladores debían pues contrarrestar más que acomodarse a los intereses y el poder de los capitalistas. Lejos de mostrarse favorable al capital, el consejo de Smith al legislador era casi invariablemente favorable al trabajador.

Nuestros comerciantes y fabricantes se quejan generalmente de los malos efectos de los salarios altos, porque suben el precio y perjudican la venta de sus mer-

¹⁴ A. Smith, *The Wealth of Nations*, cit., I, pp. 276, 278 [*La riqueza de las naciones*, cit. pp. 239, 241].

¹⁵ *Ibid.*, I, pp. 276-278 [*ibid.*, pp. 239-241].

cancías, tanto en el interior como en el extranjero. Pero nada dicen sobre las malas consecuencias de los beneficios altos. Guardan un silencio profundo por lo que respecta a los efectos perniciosos de sus propios beneficios, y sólo se quejan de los ajenos¹⁶.

En opinión de Smith, las quejas por los elevados salarios eran particularmente injustificadas, porque la «recompensa liberal del trabajo» es tanto el efecto del aumento de la riqueza nacional como la causa del aumento de la población y de la laboriosidad de la gente corriente. «Quejarse de ello es tanto como lamentarse del efecto necesario y de la causa de la mayor prosperidad»¹⁷. En ningún lugar estaba tan clara la relación entre los altos salarios y el progreso económico como en las colonias de Norteamérica.

Cada colono recibe más tierra de la que puede cultivar. No tiene que pagar rentas ni contribuciones. No hay señor del suelo con el que partir el producto y la contribución que se paga al soberano suele ser muy pequeña. El colono cuenta, por lo tanto, con todos los estímulos imaginables para hacer cuantioso el producto de la tierra, pues éste redonda casi por completo en su provecho [...] Por lo tanto, se esfuerza en buscar trabajadores por todas partes y les ofrece una paga liberal. Pero estos salarios tan liberales, junto con la abundancia y baratura de la tierra, hace que quienes hasta hace poco eran criados y trabajadores, abandonen a sus amos para serlo ellos mismos, ofreciendo pagar con la misma liberalidad a otros obreros, que pronto les abandonarán por las mismas razones que les llevaron a ellos a dejar a sus antiguos patronos [...] En otros países, la renta y el beneficio inciden sobre los salarios y las dos clases superiores del pueblo oprimen a la inferior. Pero en las nuevas colonias los intereses de los órdenes superiores obligan a tratar al inferior con mayor generosidad y humanidad, a menos, claro está, que se halle en condición esclava¹⁸.

La situación en una nueva colonia, empero, es excepcional, porque «durante algún tiempo no pueden por menos que experimentar cierta escasez de capital, en proporción a la extensión de su territorio, y falta de población en relación a la cuantía de su capital, comparada con otros países». Smith contrasta esta situación con la de un país «plenamente poblado en proporción a lo que su territorio puede man-

¹⁶ *Ibid.*, I, p. 110 [*ibid.*, p. 96], y también II, p. 113 [*ibid.*, p. 534].

¹⁷ *Ibid.*, I, pp. 90-91 [p. 79]. Como señala Donald Winch, no hay aquí ni un asomo de las posteriores lamentaciones de Thomas Malthus sobre las sombrías perspectivas planteadas por la disminución del rendimiento en la agricultura y la depauperación masiva, cuestión sobre la que volveremos en el capítulo 3. D. Winch, «Science of the Legislator», cit., pp. 513-514.

¹⁸ *Ibid.*, II, pp. 76-77 [*ibid.*, pp. 503-504].

tener o su capital emplear», en el que «se empleará en cada una de las ramas una cantidad tan grande de capital como lo consienta la naturaleza y extensión del comercio». En tal país «la competencia sería máxima por doquier, y en consecuencia el beneficio corriente el más bajo posible». Smith duda de que ningún país «haya llegado nunca a ese grado de opulencia», pero menciona dos candidatos radicalmente diferentes: China y Holanda¹⁹.

Volveremos más adelante sobre el análisis comparativo de las condiciones de desarrollo en China, Europa y Norteamérica. Por el momento señalemos que en este contexto Smith compara las colonias de Norteamérica, por un lado, y China y Holanda por otro, para ilustrar su concepción del desarrollo económico como proceso inserto en y limitado por un entorno físico, social e institucional particular. Más concretamente, concibe el desarrollo económico como el llenado con gente y capital físico de un contenedor espacial («país») que incluye una dotación determinada de recursos naturales y está configurado internamente y limitado externamente por leyes e instituciones. Cuando el contenedor espacial está «infracapitalizado» e «infrapoblado», como en el caso de las colonias británicas en Norteamérica, hay un gran potencial para el crecimiento económico, condición o «estado» que Smith llama «progresista». Cuando el contenedor espacial está por el contrario «totalmente capitalizado» y «totalmente poblado», como en el caso de China y Holanda, el potencial de crecimiento económico, si es que lo hay, no es tan grande, condición o «estado» que Smith llama «estacionario», pero que en el lenguaje contemporáneo se describiría como de madurez económica. La tarea del legislador consiste en dotar a sus dominios de leyes e instituciones que posibiliten la realización plena del potencial de crecimiento. Así, China le parecía a Smith «haber permanecido durante mucho tiempo estacionaria» y «haber adquirido toda aquella suma de riquezas a que se hacía acreedora por la naturaleza de su suelo y de su clima, y por su situación con respecto a otros países». Ese grado de riquezas, no obstante, «puede ser muy inferior al que podrían admitir la naturaleza de su suelo, clima y situación con otras leyes e instituciones»²⁰.

No está claro, o al menos no me lo parece, hasta qué punto pensaba Smith que los cambios en las leyes e instituciones de un país podrían superar los límites impuestos al crecimiento económico por su tamaño y dotación de recursos naturales. Lo que sí está claro, en cambio, como aseguraba Schumpeter, es que el proceso de desarrollo económico tal como lo entendía Smith no tiene mecanismos *intrínsecos* para superar la tendencia a caer en un «estado estacionario» o quedar atrapado en un «attractor estable de alto nivel», como ha caracterizado Mark Elvin el estado es-

¹⁹ *Ibid.*, I, pp. 103-108 [*ibid.*, pp. 89-94].

²⁰ *Ibid.*, I, p. 106 [*ibid.*, p. 93].

tacionario del último período de la China imperial²¹. En ningún lugar sugiere Smith que la mano invisible del mercado actuando por sí sola pueda sacar a la economía de esa trampa o atractor estable. Si algo o alguien puede, es la mano visible del gobierno mediante cambios apropiados en las leyes e instituciones. Estrechamente relacionado con esto, también está claro que al llevar a cabo cambios en las leyes e instituciones los gobiernos no están sometidos únicamente a poderosas limitaciones sociales, como se ha señalado anteriormente, sino que responden asimismo a contradicciones que se suscitan en el proceso de desarrollo económico que son ante todo sociales más que económicas.

La división del trabajo y el deterioro de la calidad intelectual de la población

La cuestión de la acción estatal como respuesta a las contradicciones sociales del desarrollo económico nos lleva al tercer mito que rodea el legado de Adam Smith: el de que teorizó y respaldaba el tipo de división del trabajo descrito en los pasajes iniciales de *La riqueza de las naciones*. Schumpeter afirmó que nadie antes o después de Adam Smith pensó nunca en atribuir a la división del trabajo tanta importancia; para Smith «es prácticamente el único factor del progreso económico»²². Aunque esta última afirmación sea una exageración, la anterior es cierta sólo en relación con la división del trabajo *entre* unidades de producción independientes, conectadas por los intercambios de mercado (la «división social del trabajo» de Marx), pero no en relación con la división del trabajo *dentro* de las unidades de producción (la «división técnica del trabajo» de Marx)²³.

En la presentación de *La riqueza de las naciones* esos dos tipos de división del trabajo ocupan una posición estratégica opuesta a la que ocupan en el primer volumen de *El Capital* de Marx. Éste inicia su historia con el mercado y la división social del trabajo subyacente, pero pronto nos invita a dejar la «ruidosa esfera» del mercado y a seguir al propietario de los medios de producción y al poseedor de la fuerza de trabajo hasta la «morada oculta de la producción», a fin de descubrir «no

²¹ Mark Elvin, *The Pattern of the Chinese Past*, Stanford, Stanford University Press, 1973, p. 314 y el capítulo 11 más adelante.

²² Joseph Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Nueva York, Oxford University Press, 1954, p. 187 [ed. cast.: *Historia del Análisis Económico*, Barcelona, Ariel, 1996].

²³ Karl Marx, *Capital*, vol. I, Moscú, Foreign Languages Publishing House, 1959, pp. 350-356 [*El capital*, vol. I, sec. 4, cap. 12.4; para facilitar la localización de las citas de *El capital* en sus distintas ediciones se indica su referencia en la edición canónica alemana; ed. cast.: *El capital*, Madrid, Ediciones Akal, 2000].

sólo cómo produce el capital, sino cómo es producido»²⁴. Smith, en cambio, inicia su historia ilustrando con el ejemplo de la fábrica de alfileres cómo la división del trabajo mejora la capacidad productiva del trabajo. A partir de entonces, empero, abandona la morada oculta de la producción para concentrarse en la división social del trabajo (entre el campo y la ciudad, o entre diferentes distintos sectores y actividades económicas); en los intercambios de mercado que conectan las unidades especializadas en distintas actividades económicas; en la competencia que fomenta una mayor división y especialización del trabajo entre diversas ramas del comercio y la producción; y en lo que los gobiernos pueden hacer para promover, regular y aprovechar la sinergia entre competencia y división del trabajo. Sólo al preconizar la acción estatal en la educación de las masas, al final de *La riqueza de las naciones*, regresa implícitamente Smith a la división técnica del trabajo; pero en lugar de poner de relieve sus efectos positivos sobre la capacidad productiva del trabajo, como hizo al comienzo de su historia, ahora denuncia su efecto nocivo sobre los trabajadores.

Con los progresos en la división del trabajo la ocupación de la mayor parte de las personas que viven de su trabajo, o sea la gran masa del pueblo, se reduce a muy pocas y sencillas operaciones; con frecuencia a una o dos tareas. Consideremos, sin embargo, que la inteligencia de la mayor parte de los hombres se perfecciona necesariamente en el ejercicio de sus ocupaciones ordinarias. Un hombre que gasta la mayor parte de su vida en la ejecución de unas pocas operaciones muy sencillas, casi uniformes en sus efectos, no tiene ocasión de adiestrar su entendimiento o ejercitar su capacidad de inventiva en la búsqueda de distintos métodos que sirvan para aliviar dificultades que nunca se presentan. Pierde así, naturalmente, el hábito de aquella potencia, y se hace todo lo estúpido e ignorante que puede ser una criatura humana [...] Es incapaz de juzgar acerca de los grandes y vastos intereses de su país, y al no tomarse mucho trabajo en instruirse, será también inepto para defenderlo en caso de guerra. La monotonía de su vida sedentaria [...] entorpece la actividad de su cuerpo y lo incapacita para ejercitar sus fuerzas con vigor y perseverancia en cualquier otra ocupación a la que no esté acostumbrado. Adquiere, pues, cierta destreza en su oficio particular, a expensas de sus virtudes intelectuales, sociales y marciales. Aun en las sociedades civilizadas y progresivas, éste es el nivel al que necesariamente decae el trabajador pobre, o sea la gran masa del pueblo, a no ser que el gobierno se esfuerce por evitarlo²⁵.

²⁴ *Ibid.*, p. 176 [*ibid.*, vol. I, sec. 2, cap. 4.3].

²⁵ A. Smith, *The Wealth of Nations*, cit., II, pp. 302-303 [*La riqueza de las naciones*, cit., pp. 687-688].

Dejando a un lado por el momento los efectos negativos de la división técnica del trabajo sobre las virtudes marciales, sus efectos negativos sobre la capacidad para juzgar el interés nacional es coherente con la pobre opinión, anteriormente señalada, de Smith sobre la capacidad del asalariado «bien para comprender el interés social general, o para entender su propia relación con él». Sin embargo, al afirmar que la división técnica del trabajo socava la capacidad del trabajador asalariado para encontrar formas inteligentes y creativas de resolver las dificultades que le surgen en su propio trabajo, o para llevar a cabo trabajos distintos de «aquellos para lo que ha sido enseñado», Smith parece contradecir su afirmación anterior de que el mismo fenómeno mejora la capacidad productiva del trabajo. E. G. West, por ejemplo, encuentra una «asombrosa incoherencia» entre esas dos afirmaciones, especialmente a la vista de que una de las razones por las que Smith espera que la división del trabajo aumente la productividad es que mejora la capacidad inventiva de los trabajadores al dirigir toda su atención hacia el descubrimiento de métodos más fáciles o disponibles para llevar a cabo operaciones simples²⁶.

Oponiéndose a West, Nathan Rosenberg argumentaba que «aunque la división del trabajo tiene potencialmente efectos desastrosos sobre la calidad moral e intelectual de la fuerza de trabajo, y aunque Smith estaba seriamente preocupado por sus efectos, no temía que tal circunstancia constituyera un serio impedimento para el continuo cambio tecnológico»²⁷. En apoyo de su argumento, Rosenberg señalaba que para Smith las innovaciones tecnológicas tenían otras dos fuentes además de la capacidad inventiva de los trabajadores: las actividades de los productores de bienes de capital y las de los que él llamaba «filósofos» y a los que hoy día llamamos científicos.

Esto no quiere decir, sin embargo, que todos los adelantos en la maquinaria hayan sido inventados por quienes tuvieron la oportunidad de usarlas. Muchos de sus progresos se deben al ingenio de los fabricantes de máquinas, que han convertido en un negocio particular su producción, y algunos otros proceden de los llamados filósofos y hombres de especulación, cuya actividad consiste en no hacer cosa alguna sino observarlas todas, y por esta razón son a veces capaces de combinar o coordinar las propiedades de los objetos más dispares. Con el progreso de la sociedad, la filosofía y la especulación se convierten, como cualquier otro ministerio, en el afán y la profesión de ciertos grupos de ciudadanos. Como cualquier otro empleo, también éste se sub-

²⁶ E. G. West, «Adam Smith's Two Views on the Division of Labour», *Economica* XXXI, 122, 1964, p. 26.

²⁷ Nathan Rosenberg, «Adam Smith on the Division of Labour. Two Views or One?», *Economica* XXXII, 127, 1965, pp. 138-139.

divide en un gran número de ramas diferentes, cada una de las cuales ofrece cierta ocupación especial a cada grupo o categoría de filósofos. Tal subdivisión de empleos en la filosofía, al igual que lo que ocurre en otras profesiones, imparte destreza y ahorra mucho tiempo. Cada uno de los individuos se hace más experto en su rama, se produce más en total y la cantidad de ciencia se acrecienta considerablemente²⁸.

Rosenberg sugiere que para Smith la importancia relativa de estas tres fuentes del cambio tecnológico (productores directos, productores de medios de producción y filósofos/científicos) varía con el progreso de la división del trabajo. En las primeras fases de este avance, el nivel de conocimiento y la comprensión de la mayoría de la población es considerable, y cualquiera que participe en el proceso de producción puede contribuir al tipo de innovaciones simples requeridas para ahorrar tiempo y energías y superar dificultades. Cuanto más avanza la división del trabajo, menor es la capacidad de la mayoría de la población para contribuir al cambio tecnológico, debido en parte a la creciente complejidad de las innovaciones y en parte a la creciente atrofia de la mente obligada a un trabajo cada vez más monótono y uniforme. Sin embargo, aunque el nivel modal de conocimiento y comprensión disminuya, la especialización extensiva en la producción de conocimiento permite niveles más altos de actividad científica que generan oportunidades únicas y sin precedentes para el progreso técnico²⁹. Como decía el propio Smith,

En una sociedad rudimentaria y atrasada, si bien se advierte una mayor variedad en las ocupaciones de cada individuo, no se aprecian en alto grado en las del conjunto de la sociedad. Cualquiera es capaz de hacer lo que cualquier otro emprende o realiza. Cada cual tiene un grado bastante apreciable de conocimiento y genio o capacidad inventiva; pero ninguno lo posee en gran medida. Aquella proporción comúnmente poseída es por lo general suficiente para dirigir todos los asuntos de la sociedad, que no suelen ser muy complejos. En un Estado civilizado, aunque hay muy poca variedad en las ocupaciones individuales de cada miembro, es casi infinita la que se da en la totalidad de la sociedad. Esta variedad de ocupaciones presenta una diversidad casi infinita de objetos a la contemplación de aquellos pocos que, no hallándose vinculados a ninguna en particular, disfrutan sin embargo del tiempo y de la curiosidad necesaria para examinar las ocupaciones de los demás. La contemplación de tal diversidad de objetos ejercita su mente en comparaciones y combinaciones sin término, y los hace agudos y perspicaces en grado extremo³⁰.

²⁸ A. Smith, *The Wealth of Nations*, cit., I, p. 14 [*La riqueza de las naciones*, cit., pp. 13-14].

²⁹ N. Rosenberg, «Adam Smith on the Division of Labour», cit., pp. 136-137.

³⁰ A. Smith, *The Wealth of Nations*, cit., II, p. 304 [*La riqueza de las naciones*, cit., pp. 688-689].

La interpretación que ofrece Rosenberg de ese párrafo como un desplazamiento de los productores directos a los científicos como principales agentes de los cambios técnicos y en la organización productiva es válida con tal que la maticemos en dos aspectos importantes. En primer lugar, el desplazamiento en cuestión es coherente con la concepción smithiana del desarrollo económico como un proceso inserto en y limitado por un entorno físico, social e institucional particular. Tal desplazamiento simplemente concreta los mecanismos mediante los que una expansión del mercado nacional debida a crecientes ingresos por un lado, y a una creciente división del trabajo por otro, se sostienen mutuamente en un círculo virtuoso de crecimiento económico mientras el contenedor territorial en el que están ambas insertas pueda incorporar un volumen de capital cada vez mayor sin hacer caer la tasa de beneficio por debajo del nivel mínimo aceptable. Pero en ningún momento sugiere Smith que la creciente división del trabajo pueda impedir de por sí que la economía quede atrapada en un atractor estable de alto nivel (su «estado estacionario») una vez que el contenedor ha quedado «sobrecapitalizado» y «superpoblado». Como se ha señalado anteriormente, sólo la mano visible del gobierno puede sacar a la economía de esa trampa mediante cambios apropiados en las leyes e instituciones.

En segundo lugar, pese al uso de la fábrica de alfileres para ilustrar los efectos positivos de la especialización sobre la capacidad productiva el trabajo, el párrafo citado anteriormente y su contexto general dejan muy claro que Smith atribuye los mayores efectos positivos sobre la capacidad productiva del trabajo al surgimiento de unidades y ramas especializadas de la producción (esto es, a un incremento de la división social del trabajo), más que a la especialización de tareas dentro de las propias unidades (esto es, a un incremento de la división técnica del trabajo). Es decir, que los dos acontecimientos más importantes para Smith en el aumento de la capacidad productiva del trabajo son el surgimiento de un sector especializado en la producción de bienes de capital y el surgimiento de individuos y organizaciones especializadas en la producción de conocimiento científico. Aunque ambos acontecimientos dependen de que aumente *el tamaño del mercado*, a diferencia del surgimiento de tareas especializadas no exigen necesariamente que aumente *el tamaño de las unidades de producción* conectadas por el mercado.

El escepticismo de Smith con respecto a la eficacia y utilidad de las grandes empresas apoya fuertemente esta afirmación. Tal escepticismo es evidente no sólo por su consejo a los gobiernos de contrarrestar el poder de las grandes empresas mencionado anteriormente, sino también por su opinión negativa de las sociedades por acciones. «Aunque estas compañías hayan sido útiles en sus comienzos, cuando se trataba de establecer ciertas ramas comerciales, haciendo por su cuenta un experimento que el Estado no habría juzgado conveniente hacer, a la larga han llegado a ser universalmente gravosas e inútiles, perjudicando al comercio o limitando sus po-

sibilidades de expansión»³¹. Dado que los titulares de las acciones «rara vez se interesan por los negocios de la compañía», y «se contentan con los dividendos anuales o semestrales que los directores deciden buenamente pagarles»,

[...] la negligencia y la prodigalidad suelen siempre prevalecer, en mayor o menor grado, en la administración de los negocios de esta clase de compañías. Esto explica por qué las sociedades por acciones, cuando se han dedicado al comercio exterior, no han podido competir con los comerciantes privados. Por regla general no han logrado subsistir sin el auxilio de un privilegio exclusivo, y a veces han fracasado pese a su amparo. Cuando han carecido de ese privilegio, han administrado generalmente mal sus negocios, y cuando se les otorgó, además de actuar con desacuerdo en el comercio lo han restringido³².

La «negligencia y prodigalidad» de los administradores no es la única razón del escaso rendimiento de las sociedades por acciones. La falta de flexibilidad para adaptarse a las condiciones locales es igualmente importante en el caso de compañías que operan simultáneamente en diferentes mercados nacionales sin privilegios exclusivos, pareciéndose así más a las actuales corporaciones multinacionales.

Comprar en un mercado para vender con beneficio en otro, cuando en ambos hay muchos competidores; vigilar no sólo las variaciones ocasionales de la demanda, sino también las variaciones mucho mayores y frecuentes de la competencia; y acomodar, con habilidad y buen criterio, la cantidad y la calidad de cada surtido de géneros a todas estas circunstancias, es algo así como una especie de guerra cuyas operaciones están continuamente cambiando, y que difícilmente puede conducirse con éxito sin una vigilancia y atención tan permanente y tenaz que resulta imposible encontrarla en el consejo de administración de una sociedad por acciones³³.

Smith reconoce que cuando «todas las operaciones se pueden reducir a lo que se llama una rutina o se pueden acomodar a métodos en cierta manera uniformes y que apenas admiten variación», una sociedad por acciones podría «tener éxito aun sin privilegios exclusivos»; pero menciona sólo cuatro actividades en las que podría ser así: la banca, los seguros, la construcción y mantenimiento de canales navegables y el abastecimiento de agua a una gran ciudad. La industria, no es, evidentemente, una de ellas.

³¹ *Ibid.*, II, p. 255 [*ibid.*, p. 648].

³² *Ibid.*, II, pp. 264-265 [*ibid.*, p. 656].

³³ *Ibid.*, II, p. 278 [*ibid.*, p. 668].

Las compañías por acciones que se establecen con el patriótico empeño de fomentar algunas industrias particulares, además de manejar mal sus negocios privados, contribuyendo así a disminuir el capital general de la sociedad, suelen hacer en otros aspectos más daño que beneficio. A pesar de las intenciones más sanas, la parcialidad inevitable de sus directores hacia ciertas ramas particulares de las manufacturas [...] desaniman verdaderamente a los demás, trastornando necesariamente la proporción natural que de lo contrario se establecería por sí misma entre actividad prudente y beneficio, y que significa para la industria del país el mayor y más eficaz estímulo³⁴.

Vías alternativas a la opulencia

La alusión del pasaje anterior a una «proporción natural [...] entre actividad prudente y beneficio» nos lleva a una cuarta clarificación de la concepción smithiana del desarrollo económico. Como se ha señalado anteriormente, Smith destaca a China y Holanda como los ejemplos más probables de un país «plenamente poblado en proporción a lo que su territorio puede mantener o su capital emplear» y con «una cantidad tan grande de capital [...] empleada en cada una de las ramas como lo consienta la naturaleza y extensión del comercio». Sin embargo, también nos dice que China y Holanda han alcanzado esa situación de madurez económica desarrollándose por vías muy diferentes.

China es repetidamente mencionada como ejemplo de un país que ha seguido la vía hacia la madurez económica que Smith llama «el curso natural de las cosas» o «el progreso natural de la opulencia». En tal curso «natural» de las cosas, «la mayor parte del capital [...] se invierte, en primer lugar, en la agricultura, después en la industria, y por último en el comercio exterior». La extensión y mejora de la agricultura crea una demanda de inversión en la industria, y la expansión de la producción agrícola e industrial genera a su vez un excedente de bienes que se puede intercambiar en el extranjero por bienes de mayor valor. «Si las instituciones humanas [...] nunca se hubieran apartado del curso natural de las cosas, la riqueza progresiva y el crecimiento de las ciudades sería consecuente y proporcionada a la mejora y cultivo de los campos en cada sociedad política»³⁵.

Holanda, en cambio, es presentada como el ejemplo más extremo (idiotípico, en el vocabulario de Max Weber) de un país que ha seguido la vía europea hacia la madurez económica que Smith llama «retrógrada y contraria a la naturaleza».

³⁴ *Ibid.*, II, pp. 279-282 [*ibid.*, p. 671-673].

³⁵ *Ibid.*, I, pp. 403-405 [*ibid.*, pp. 341-342].

Pero aunque en toda sociedad este orden natural de las cosas se ha cumplido en cierto grado, lo hemos visto también completamente invertido en los modernos Estados de Europa. El comercio exterior de algunas de sus grandes ciudades ha introducido gran parte de sus manufacturas más finas, o de las que eran más susceptibles de poder venderse en tierras lejanas, y tanto tales manufacturas como dicho comercio dieron lugar a los principales progresos efectuados en la agricultura. Los usos y las costumbres implantados en esos territorios por la naturaleza misma de sus primitivos gobiernos, y que perduraron después de que la gobernación experimentó grandes cambios, les forzaron a observar este orden retrógrado, contrario a la naturaleza de las cosas³⁶.

Las imágenes que ofrece Smith de China están muy alejadas de las críticas de Montesquieu, Diderot y Rousseau que acabaron dando lugar a la desgraciada idea marxiana del «modo de producción asiático», aunque tampoco estén tan llenas de admiración como las difundidas por la fracción sinófila de la Ilustración europea representada principalmente por Leibniz, Voltaire y Quesnay³⁷. Las informaciones en que se basaron estos últimos fueron ocasionalmente ridiculizadas como «traídas [...] por viajeros timoratos y aturdidos; con frecuencia por misioneros estúpidos y mendaces»³⁸. Además, las leyes e instituciones chinas fueron criticadas por imponer límites innecesarios a la expansión económica. Así, tras afirmar que el «mercado nacional» chino era probablemente tan grande como el de todos los países de Europa juntos, y que probablemente se había extendido cuanto permitían su territorio, recursos naturales y situación con respecto a otros países, Smith llega a decir que «un país que desprecia [...] el comercio exterior y que sólo admite en uno o dos de sus puertos los buques de naciones extranjeras, no puede hacer el mismo volumen de negocio que si rigieran distintas leyes e instituciones».

[...] un comercio exterior más amplio que incorporase a su mercado doméstico el de casi todo el mundo conocido, especialmente si se sostiene en buques de esa nacionalidad, no podría menos que aumentar sus manufacturas y mejorar las facultades productivas del trabajo fabril. Con una navegación más amplia aprenderían naturalmente los chinos el arte de usar y construir por sí mismos diferentes máquinas que se

³⁶ *Ibid.*, I, pp. 405-406 [*ibid.*, p. 343].

³⁷ Sobre las discrepancias durante la Ilustración entre los admiradores y los censores de la China Ch'ing, véase Michael Adas, *Machines as Measure of Men. Science, Technology and Ideologies of Western Dominance*, Ithaca, Cornell University Press, 1989, pp. 79-93. Sobre el «modo de producción asiático» en Marx, véase Perry Anderson, *Lineages of the Absolutist State*, Londres, New Left Books, 1979, pp. 462-549 [ed. cast.: *El Estado absolutista*, Madrid, Siglo XXI, 1984, pp. 476-568].

³⁸ A. Smith, *The Wealth of Nations*, cit., II, p. 251 [*La riqueza de las naciones*, cit., p. 645].

emplean en otros países, así como otros adelantos en las ciencias y en las artes que se practican en varias partes del mundo. Pero bajo el sistema actual tienen muy poca oportunidad de aprovechar el ejemplo de cualquier nación extraña, como no sea el de los japoneses³⁹.

Dejando a un lado por un momento la cuestión de la exactitud histórica, esta crítica hacia las leyes e instituciones chinas no implica en modo alguno que las leyes e instituciones europeas fueran mejores, y menos aún que la vía de desarrollo económico «retrógrada y contraria a la naturaleza» de Europa fuera superior a la vía «natural» china; simplemente expresa la opinión de que una supuesta minusvaloración china del comercio exterior impedía a la vía «natural» china desarrollar plenamente su curso. Pero Smith no sugiere en ningún lugar que China tuviera o hubiera tenido que seguir la vía «retrógrada y antinatural» de Europa. Por el contrario, la idea central de su consejo a los gobernantes europeos es la de orientar el curso de desarrollo de sus propios países hacia la vía «natural».

Smith justificaba ese consejo basándose en varias razones. Lo justificaba en parte en términos del efecto que pueden tener distintos tipos de inversión sobre el mercado y la riqueza nacionales. Los capitales empleados en la agricultura y el comercio al por menor, afirmaba, son los que tienen el efecto más positivo, porque «deben estar radicados en esa sociedad; su empleo se circumscribe al lugar preciso, a la finca y a la tienda del detallista. Por el contrario, el capital de los comerciantes al por mayor no tiene al parecer residencia fija o necesaria en parte alguna, sino que se desplaza de un lugar a otro, según tenga oportunidad de comprar barato o vender caro». Sin embargo, tienen distinto efecto sobre el mercado nacional según que se emplee en el «comercio interno» (esto es, «en comprar en una parte del país determinados productos autóctonos para venderlos en otra»), en el «comercio para el consumo de productos extranjeros» (esto es, comprar bienes en el extranjero para el consumo interno), o en el «comercio de tránsito» (esto es, «el que se emplea para el comercio de países extranjeros o para transportar de un país a otro los productos excedentes»). El capital invertido en el comercio interno es el que tiene el mayor efecto positivo, porque «un capital de la misma cuantía proporciona los mayores ingresos y es el que crea más empleo para la gente del país». El capital invertido en la compra de artículos extranjeros para el consumo interno tiene un efecto menos inmediato y positivo, ya que no hay garantía alguna de que los ingresos o el empleo creado en el extranjero por la compra de bienes en determinado país generen finalmente unos ingresos y un empleo equivalentes en la economía del país inversor. Pero el efecto menos positivo es el del capital de un país invertido en el co-

³⁹ *Ibid.*, I, p. 106 [*ibid.*, p. 93]; II, p. 202 [*ibid.*, p. 607].

mercio de tránsito, porque «es una fracción que se separa del fondo que sustenta el trabajo productivo del país, aplicándose a sostener el de países extranjeros»⁴⁰.

Este primer argumento en favor de la vía «natural» de desarrollo afirma simplemente que la mejor forma posible de desarrollar una economía de mercado nacional es comenzar por la expansión y mejora de la agricultura y el mercado interno. Esta ampliación y mejora crea oportunidades para el desarrollo espontáneo de actividades industriales en una relación de apoyo mutuo con las actividades agrícolas. El crecimiento agrícola e industrial genera su vez un excedente de mercancías que resulta más rentable vender en el extranjero a cambio de otros artículos que venderlos en el mercado nacional. A medida que el comercio exterior aumenta el tamaño del mercado, surgen nuevas oportunidades para la aparición de nuevas ramas especializadas de la producción y para la acumulación de capital por encima de lo que se puede emplear rentablemente «en satisfacer el consumo y apoyar el trabajo productivo de ese país en particular». Cuando sucede esto, «la parte excedente de [capital] se dirige naturalmente al comercio de tránsito y se emplea en realizar los mismos oficios en otros países».

Este comercio de tránsito es el efecto y síntoma más seguro de una gran prosperidad, pero no puede afirmarse que sea su causal natural. Cuantos hombres de Estado se han propuesto fomentar directamente esa clase de comercio, han equivocado sin duda el efecto con la causa⁴¹.

Este argumento en favor de la vía «natural» de desarrollo económico se ve complementada por otros dos que muestran el sesgo antiurbano de Smith. Como ha señalado Rosenberg, ese sesgo es consecuencia lógica de la doble afirmación de Smith de que la concentración geográfica convirtió a las áreas urbanas en centro de restricciones del proceso competitivo y de que la población rural está menos sometida que la urbana a los efectos negativos de la división del trabajo⁴².

Los habitantes de una ciudad, reunidos en un lugar, pueden fácilmente ponerse de acuerdo. En consecuencia, hasta los oficios más modestos establecidos en las ciudades [...] procuraron establecer su gremio en un lugar u otro; y aunque no se hayan organizado en gremio prevalece en ellos el espíritu gremial, el recelo frente al forastero, la aversión a tomar aprendices o a comunicar los secretos del oficio, concertándose muchas veces mediante convenios voluntarios para impedir la libre competen-

⁴⁰ *Ibid.*, I, pp. 385 [*ibid.*, p. 329], 389-392 [*ibid.*, pp. 332-334], 456 [*ibid.*, p.383].

⁴¹ *Ibid.*, I, p. 395 [*ibid.*, p. 337].

⁴² N. Rosenberg, «Adam Smith on the Division of Labour», cit., p. 138 nota al pie.

cia cuando no podían coartarla por otra clase de ordenanzas [...] Los habitantes del campo, dispersos en lugares distantes, no pueden ponerse de acuerdo fácilmente, y no sólo no formaron gremios sino que siempre han carecido de espíritu gremial⁴³.

La diferencia entre la condición rural y la urbana, respaldada a menudo por la legislación, permite «a los habitantes de las ciudades elevar sus precios, sin temor a verse desplazados por la competencia libre de sus paisanos [...] y de los extranjeros». Aunque sean «los terratenientes, granjeros y labradores del país» los que acaban pagando esos precios más altos, rara vez se oponen a los monopolios urbanos respaldados por el Estado porque «las protestas y razonamientos capciosos de los comerciantes y fabricantes les convencen fácilmente de que el interés privado de una parte de la sociedad, es el interés general del conjunto»⁴⁴. Smith repite aquí el argumento expuesto anteriormente de la capacidad de quienes viven de los beneficios de imponer a la sociedad un interés de clase que no corresponde al interés general; pero al hacerlo establece una distinción entre los trabajadores rurales y los urbanos que faltaba en la mención de los intereses de clase de los que viven de beneficios, de rentas y de salarios, ya que ahora dice que la relación de intercambio desigual entre la ciudad y el campo beneficia, no sólo a los comerciantes y fabricantes que la promueven, sino también a los trabajadores urbanos.

Es en este contexto en el que Smith afirma que el trabajador agrícola está menos sometido que el industrial a los efectos negativos de la división técnica del trabajo. El trabajador agrícola corriente, aunque «considerado en general como modelo de estupidez e ignorancia, raramente le falta el juicio y discreción» requerido para manejar la gran variedad de instrumentos con los que trabaja y de materiales a los que los aplica. «Su inteligencia, acostumbrada a ejercerse sobre gran variedad de objetos, es en general muy superior a la de aquél cuya atención está concentrada de la mañana a la noche en realizar una o dos operaciones muy simples». Además, las condiciones cambiantes de la producción agrícola «debidas a la mudanza del tiempo o a muchos otros accidentes», imponen continuas exigencias y mantienen así vivo el juicio y discreción del trabajador agrícola en mucha mayor medida que entre los trabajadores urbanos, cuyas condiciones de trabajo «son siempre las mismas o casi las mismas». De hecho, si se les da una oportunidad de convertirse en pequeños propietarios, los trabajadores agrícolas serán mejores empresarios que los grandes terratenientes⁴⁵.

⁴³ A. Smith, *The Wealth of Nations*, cit., I, pp. 140-141; véase también I, pp. 483-484 [*La riqueza de las naciones*, cit., pp. 122-123; p. 407].

⁴⁴ *Ibid.*, I, pp. 142-143 [*ibid.*, p. 124].

⁴⁵ *Ibid.*, I, pp. 141-142 [*ibid.*, pp. 123-124]; 410-419 [*ibid.*, pp. 347-354].

En ausencia de restricciones a la competencia en áreas urbanas, la superior inteligencia y habilidad de los trabajadores agrícolas se reflejaría en una mejor posición y salarios más altos para los trabajadores del campo que para los de la ciudad, como se dijo que sucedía en países como China que siguieron la vía «natural» de desarrollo. Pero en países donde se siguió la vía «antinatural», como en Europa, sucede lo contrario. Smith señala no obstante que, al menos en Gran Bretaña, ese estado de cosas «contrario a la naturaleza» estaba cambiando bajo el peso de sus propias contradicciones.

Este cambio puede considerarse como la consecuencia necesaria, aunque remota, del extraordinario fomento otorgado a la industria de las ciudades. El capital acumulado en ellas se ha desarrollado de tal suerte que [...] al aumentar la competencia, reduce necesariamente los beneficios. La reducción de los beneficios en las ciudades obliga al capital a invertirse en el campo, donde al crear una nueva demanda de trabajadores de la tierra necesariamente hace subir sus salarios. El capital se derrama [...] sobre la faz de la tierra, y al emplearlo en la agricultura se restituye en parte al campo, a expensas del cual se venía acumulando en gran medida en las ciudades⁴⁶.

El consejo que da Smith al legislador es que facilite esa convergencia espontánea de la vía «antinatural» hacia la «natural». Resumiendo las razones de ese consejo, afirma que «el principal objeto de la economía política de cualquier país consiste en aumentar la riqueza y poderío de sus dominios». Sin embargo, todo el capital «que una nación adquiera mediante el comercio y la industria resulta una posesión precaria e incierta», a menos que una porción del mismo «se haya dedicado al cultivo y la mejora de sus tierras».

Se dice vulgarmente, aunque con visos de verdad, que un comerciante no es necesariamente ciudadano de un país determinado. Por su profesión le es casi indiferente cualquier lugar de residencia, y basta un leve disgusto para que traslade de un país a otro su capital, y con él toda la industria que dependía de sus inversiones. No puede decirse con propiedad que su capital pertenezca a un país más que a otro, hasta que se derrame por la superficie de alguno, arraigando en edificios o mejoras de carácter permanente [...] Las revoluciones ordinarias que siguen a las guerras y que se producen a veces en los gobiernos, apuran y agotan las fuentes de la riqueza nacional, especialmente la que se apoya en el comercio, porque la que nace de progre-

⁴⁶ *Ibid.*, I, pp. 142-143 [*ibid.*, pp. 124-125]. Sobre las mayores ventajas del trabajo agrícola con respecto al industrial en China, comparada con Europa, véase también II, p. 201 [p. 606].

sos sólidos en la agricultura es mucho más duradera y no puede desaparecer sino a causa de esas otras convulsiones, más violentas, debidas a las depredaciones de las naciones bárbaras y hostiles, que se prolongan por espacio de una centuria o dos⁴⁷.

Riqueza y poder

La relación entre «riqueza» y «poder» que establece Smith al resumir las razones en pro de una mayor convergencia de la vía de desarrollo «antinatural» europea hacia otra más «natural», nos lleva de nuevo a su concepción de la economía política «como una rama de la ciencia del estadista o legislador». «La riqueza, como dice Mr. Hobbes, es poder». Inmediatamente después de citarle, Smith matiza su argumento añadiendo que «la persona que adquiere o hereda una gran fortuna no por eso adquiere o hereda necesariamente ningún poder político, ya sea civil o militar». La riqueza puede proporcionar a su poseedor «los medios para adquirir uno y otro», pero «no se los procura necesariamente». El poder que sí le concede «inmediata y directamente» es «el poder de compra; cierta capacidad de disposición sobre todo el trabajo, o sobre todo el producto de éste que se encuentre en el mercado»⁴⁸.

Como ha subrayado Albert Hirschman, el desplazamiento del poder otorgado por el control sobre los medios de violencia por el poder otorgado por la posesión de riqueza era para Smith el efecto más positivo del desarrollo del comercio y la industria⁴⁹. Hasta ese momento, los grandes propietarios de tierras no veían mejor uso para su producción excedente que mantener a gran número de sirvientes totalmente dependientes de ellos y que constituyán sus mesnadas. En aquellas circunstancias era muy difícil para el gobierno central poner freno a la violencia de los grandes señores que hacían «la guerra a su propio albedrío, casi continuamente unos contra otros, y muy frecuentemente contra el rey», convirtiendo todo el país en «un escenario de violencia, rapiña y desorden». Pero lo que el poder político y militar del gobierno central no podía conseguir, «lo trajo gradualmente el funcionamiento silencioso e imperceptible del comercio exterior y la industria».

Estas actividades proporcionaron poco a poco a los grandes propietarios artículos para cambiar por el producto excedente de sus tierras, que podían consumir sin dar participación a sus colonos y dependientes [...] Por un par de hebillas de diamantes

⁴⁷ *Ibid.*, I, pp. 394 [*ibid.*, p. 335], 444-445 [*ibid.*, p. 376].

⁴⁸ *Ibid.*, I, p. 35 [*ibid.*, p. 32].

⁴⁹ Albert O. Hirschman, *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 1977, pp. 100-102.

o por cualquier otra bagatela de esa especie, cambia frívolamente el sustento [...] de mil hombres, que podrían subsistir con su importe acaso durante un año, y con él cede toda la autoridad que le hubiese dado sobre ellos el hecho de su mantenimiento; y de este modo, por el gusto de la más pueril y la más despreciable de todas las vanidades, fueron los señores enajenando gradualmente todo su poder y toda su autoridad [...] y llegaron a convertirse en personajes tan insignificantes como pueda serlo un comerciante o un burgués acomodado. Así se estableció un gobierno regular, tanto en los campos como en las ciudades, porque ninguno tenía poder bastante para perturbar sus actividades y operaciones, ni en un sitio ni en otro⁵⁰.

Smith parece olvidar aquí que, aunque la riqueza no se traduce inmediata y directamente en poder político, proporciona los medios para adquirirlo de formas más indirectas, y que él mismo decía en otro lugar que los comerciantes y fabricantes urbanos (cuyo poder y autoridad califica aquí de insignificante) tenían capacidad para imponer al Estado y a la sociedad sus intereses particulares por encima del interés nacional. Como veremos en el capítulo 3, la estrecha concepción smithiana del dinero como un mero medio de pago limita su capacidad para ver las relaciones a largo plazo y a gran escala entre la obtención del beneficio y la conquista del poder. En el actual contexto, no obstante, podemos resolver la contradicción entre las afirmaciones aparentemente opuestas de Smith con respecto al funcionamiento del comercio exterior y de la industria –que fortalecían al gobierno central y que generaban poderosas fuerzas que dificultaban al gobierno central la promoción del interés nacional– señalando que se refieren a diferentes funciones y «etapas» del desarrollo nacional.

La primera afirmación se refiere a la centralización del uso legítimo de la violencia sobre el territorio de un Estado nacional existente o viable. A este respecto, Smith condena a los señores de la guerra y da la bienvenida al papel que el funcionamiento del comercio exterior y de la industria desempeñó en la superación de su predominio peculiar en Europa («feudalismo») mediante la difusión de los intercambios mercantiles de las áreas urbanas a las rurales. La segunda afirmación, en cambio, se refiere a una situación en la que el uso legítimo de la violencia se ha centralizado con éxito y se ha establecido plenamente una economía de mercado nacional. En esas circunstancias, el desarrollo «antinatural» excesivo del comercio exterior y de la industria se convierte en el principal obstáculo para que el gobierno central pueda promover el interés nacional. De ahí el consejo de Smith al legislador de contrarrestar el poder de los comerciantes y fabricantes haciéndoles competir entre sí y reducir los precios y los beneficios. En la primera situación la limitación principal del poder del gobierno central proviene del control de los terratenientes

⁵⁰ A. Smith, *The Wealth of Nations*, cit., I, pp. 433-439 [*La riqueza de las naciones*, cit., pp. 369-371].

sobre los medios de violencia; en la segunda proviene del control de los comerciantes y fabricantes sobre la riqueza; pero en ambas situaciones la mayor preocupación de Smith es el establecimiento y preservación de la capacidad del gobierno central para promover el interés nacional.

La promoción del interés nacional frente a las amenazas y la resistencia interna está por supuesto estrechamente relacionada con su amparo en la arena internacional, y Smith nunca deja duda de que «proteger a la sociedad frente a la violencia o invasión de otras sociedades independientes» es «la primera obligación del soberano» y «de mucha más importancia que la opulencia». En interés de la defensa nacional está dispuesto a apoyar políticas que en su opinión tienen efectos negativos sobre la riqueza de la nación. «Si una manufactura se considera necesaria para la defensa de la sociedad, no es arbitrario prudente dejar que dependa de los extranjeros, y si no pudiera sostenerse de otro modo como empresa del país, no sería contrario a la razón el establecimiento de un gravamen sobre todas las demás manufacturas para sostenerla». Por la misma razón, Smith caracteriza la Ley de Navegación de 1651, que dio a los buques británicos el monopolio del comercio exterior del país, como «quizá la más sabia de todas las regulaciones comerciales que se han dictado en Inglaterra», aunque «procediera de la animosidad nacional» más que de consideraciones económicas. «La animosidad nacional perseguía en aquella ocasión el mismo objetivo que habría recomendado la más cauta providencia, a saber, el debilitamiento del poder marítimo de Holanda, única potencia naval que podía poner en peligro la seguridad de Inglaterra»⁵¹.

Smith veía una importante contradicción entre las necesidades de la defensa nacional y el desarrollo económico. El aumento de la riqueza nacional convierte al país en una presa más deseable para los vecinos más pobres; pero la división del trabajo de la que depende la creciente riqueza nacional socava las virtudes marciales de la gran mayoría de la población. En las naciones de pastores o de labradores con poco comercio exterior y en las que sólo se realiza una artesanía casera «cada hombre es un guerrero o lo llega a ser fácilmente». No sucede lo mismo en las naciones de trabajadores agrícolas, comerciales o industriales especializados, que no están preparados para la guerra por sus empleos ni tienen tiempo para dedicarlo a ejercicios marciales. Con el progreso de la riqueza nacional y de la división del trabajo, «la gran masa del pueblo deja de interesarse por la guerra [...] y a menos que el Estado tome precauciones para atender a la defensa pública, los hábitos naturales del pueblo lo hacen incapaz de defenderse por propia iniciativa»⁵².

⁵¹ *Ibid.*, I, pp. 486-487 [*ibid.*, pp. 408-410]; II, 28 [*ibid.*, p. 462]; 213 [*ibid.*, p. 614]. Para una discusión detallada, véase K. Haakonssen, *The Science of a Legislator*, cit., pp. 93-95, 160 ss.

⁵² *Ibid.*, II, pp. 216-220 [*ibid.*, pp. 617-620].

Al aconsejar al legislador sobre las medidas de defensa pública a tomar a fin de resolver la contradicción entre la mayor probabilidad de los ataques contra la nación derivada del desarrollo económico y su mayor vulnerabilidad e incapacidad de defenderse a sí misma, Smith acude principalmente a una extensión al «arte de la guerra» de su teoría de las ventajas de la división social del trabajo.

El estado de las artes mecánicas y de otras industrias con que guardan necesariamente conexión determina el grado de perfeccionamiento al que es capaz de llegar [el arte de la guerra] en determinada época. Pero para llegar a tal grado de perfección es indispensable que se convierta en el único o principal oficio de cierta clase de ciudadanos, y la división del trabajo es tan necesaria para perfeccionar ese arte como cualquier otro⁵³.

La extensión de la división del trabajo al arte de la guerra, empero, no puede depender de la iniciativa privada. En otras artes, «la división del trabajo se ve introducida naturalmente por la prudencia de los individuos», pero sólo el Estado puede inducir al ciudadano privado «a dedicar la mayor parte de su tiempo a esta ocupación particular». Desde este punto de vista, la creación de un moderno ejército permanente tiene varias ventajas sobre las milicias. Permite mayor especialización en las actividades militares; inculca las cualidades de regularidad, orden y pronta obediencia al mando que «en los ejércitos modernos, son de mayor importancia [...] que la habilidad de los soldados en el uso de las armas»; «asegura, con una fuerza irresistible, la ley del soberano hasta las provincias más remotas del imperio, y mantiene cierto grado de gobierno regular en países reacios a admitirlo»⁵⁴.

Incluso al comentar la defensa nacional, Smith vuelve así a su mayor preocupación por la centralización del poder en manos de los gobiernos nacionales; pero al concluir ese repaso con «las grandes novedades introducidas en el arte de la guerra por la invención de las armas de fuego», plantea cuestiones para las que *La riqueza de las naciones* no ofrece una respuesta coherente. El principal efecto de ese gran cambio, nos dice, fue «encarecer todavía más los gastos para ejercitar y disciplinar cierto número de soldados en tiempo de paz, y para emplearlos en tiempos de guerra». Sus armas y municiones se habían hecho mucho más caras, y lo mismo sucedía con las fortificaciones que necesitaba una ciudad «para resistir, aunque sólo sea unas semanas, el ataque de la artillería [moderna]». El resultado inexorable fue una auténtica revolución en las relaciones internacionales.

⁵³ *Ibid.*, II, p. 219 [*ibid.*, p. 619].

⁵⁴ *Ibid.*, II, pp. 219-222 [pp. 619-621], 228-229 [*ibid.*, pp. 626-627].

En la guerra moderna los grandes gastos que ocasionan las armas de fuego proporcionan una ventaja evidente a la nación que se halla en mejores condiciones de soportarlos y, por consiguiente, en este aspecto, a las opulentas y civilizadas sobre las bárbaras y pobres. En tiempos antiguos a las naciones opulentas y civilizadas les resultaba difícil defenderse de los pueblos pobres y bárbaros; pero la época moderna son éstos los que se ven en dificultades para defenderse de los ataques de aquéllas. La aparición de las armas de fuego [...] favorece tanto a la seguridad como a la pervivencia y extensión de la civilización⁵⁵.

Se plantean inmediatamente dos tipos de interrogantes. En primer lugar, ¿es posible que las ventajas que confiere a las naciones ricas el armamento moderno, manteniéndose igual todo lo demás, sean mayores para la vía de desarrollo económico «*contra natura*» que para la vía «natural», dado el mayor papel que la industria, el comercio exterior y la navegación desempeñan en ella? Y si es así, ¿cómo puede conciliarse la preferencia de Smith por la vía «natural» de desarrollo con la prioridad que asigna a la defensa sobre la opulencia? O dicho de otro modo, ¿no se expondrían así las naciones «opulentas y civilizadas» que se desarrollan por la vía «natural» a las agresiones de naciones menos «opulentas y civilizadas» que se desarrollan por la vía «antinatural», como estaba sucediendo ya en la India en la época en que escribía Smith y sucedería pronto también en China? En segundo lugar, y estrechamente relacionado con lo anterior, si la riqueza obtenida por la vía «no natural» es una fuente de mayor poder militar, y si la superioridad militar era la razón por la que los europeos podían apropiarse de los beneficios de la mayor integración de la economía global a expensas de las naciones «bárbaras o «civilizadas» no europeas, como mantiene Smith en el pasaje citado en la Introducción de este libro, ¿cómo podría «el comercio entre todos los países» dar lugar a la «igualdad de fuerzas» entre los Estados del mundo como proclamaba Smith? ¿Qué fuerzas, si es que las hay, podrían evitar que ese comercio generara un círculo virtuoso de enriquecimiento y aumento de poder para los pueblos de origen europeo y un círculo vicioso de empobrecimiento y pérdida de poder para la mayoría de los demás pueblos?

Estas preguntas caen más allá del horizonte de la sociología histórica de Adam Smith, pero son cruciales para nuestras preocupaciones. A fin de poder responderlas debemos ahora dar un paso atrás para reexaminar las diferentes concepciones del desarrollo económico analizadas en el capítulo 1, y un paso adelante para ver qué luz pueden arrojar las teorías del desarrollo capitalista de Marx y de Schumpeter sobre el eclipse y resurgimiento de Asia oriental como región directriz del desarrollo mundial.

⁵⁵ *Ibid.*, II, pp. 230-231 [*ibid.*, p. 628].

III

Marx, Schumpeter y la acumulación «sin fin» de capital y de poder

La precedente reconstrucción de la sociología histórica de Adam Smith confirma que su «descubrimiento» en Pekín comentado en el capítulo 1 no es un espejismo. El propio Smith no sólo entendió la China imperial tardía como ejemplo paradigmático del desarrollo basado en el mercado, sino que también creía que ese desarrollo había llegado *casi* tan lejos como podía llegar. Y digo «casi» porque él pensaba que una mayor dedicación al comercio exterior, especialmente si se hubiera llevado a cabo en buques chinos, podría haber aumentado aún más su riqueza nacional. Pese a esa deficiencia, consideraba a China más que a Europa como modelo del tipo de desarrollo económico basado en el mercado que debían fomentar los gobiernos.

A este respecto, la afirmación de A. G. Frank de que según Adam Smith «Europa era un recién llegado al desarrollo de la riqueza de las naciones» sólo es verdad en parte. Smith entendía que el desarrollo económico en Europa tenía lugar en economías nacionales menores que la de China y siguiendo una vía «antinatural», que juzgaba menos favorable a los intereses nacionales que la vía «natural» china. Sin embargo, en su opinión, Holanda había alcanzado un nivel de opulencia similar al de China, aunque a una escala geográfica incomparablemente menor.

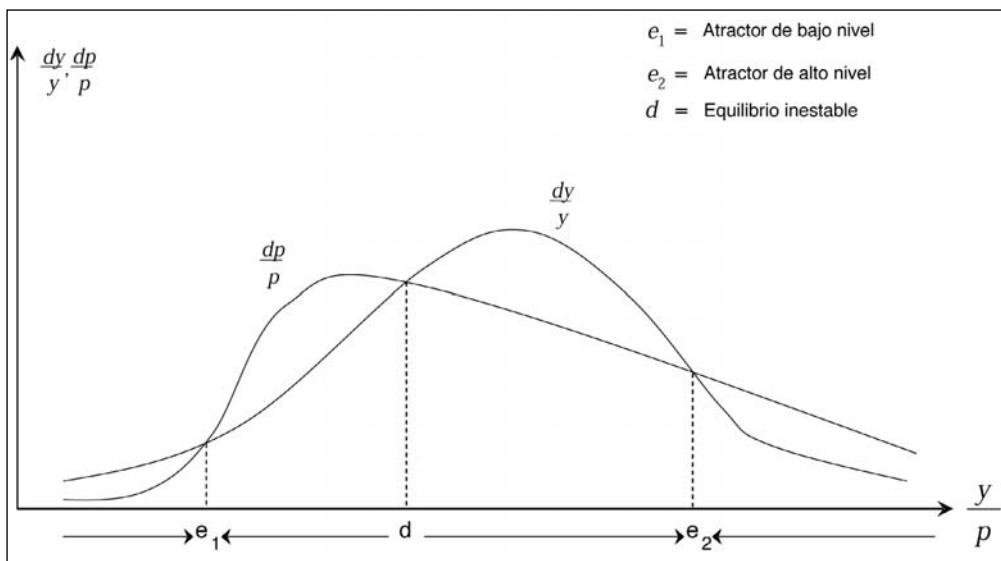
Mas en general, el problema que plantea la noción smithiana de crecimiento utilizada por Wong, Frank y Pomeranz, así como por sus críticos (véase el capítulo 1), es que para Smith el desarrollo económico podía tener lugar por dos vías distintas: la vía «natural» basada en el comercio interno, típica de China, y la vía «antinatural», basada en el comercio exterior, típica de Europa. Adam Smith veía pues, como de Vries, Huang y Brenner, que el desarrollo de China y Europa se-

guía distintas vías; pero no veía, a diferencia de ellos, que la vía europea tuviera mayor potencial de crecimiento que la china. Por el contrario, pensaba que ambas conducían a un estado estacionario o equilibrio de alto nivel. China y Holanda habían alcanzado ya ese estado; pero el crecimiento económico en todos los países, incluidas las colonias británicas en Norteamérica, todavía «escasamente abastecidas y pobladas», acabaría por alcanzar un estado similar.

La noción smithiana de estado estacionario (y la de atractor estable de alto nivel como subtipo) no debe confundirse, como sucede a menudo, con la idea malthusiana de las trabas al crecimiento económico debidas al exceso de población. La diferencia entre ambas puede clarificarse mediante la figura 3.1, en la que e_1 representa un equilibrio estable de bajo nivel similar al teorizado por Malthus, mientras que e_2 representa un equilibrio estable de alto nivel del tipo smithiano¹. El eje de abcisas representa niveles de renta per cápita (y/p), donde y es la renta nacional y p la población del país, y al eje de coordenadas podemos llevar los valores de la tasa de crecimiento de la renta (dy/y) o de la tasa de aumento de la población (dp/p). La curva de variación de dy/y representa así la relación entre la tasa de crecimiento de la renta (dy/y) y el nivel de renta per cápita (y/p), y según la curva representada en la figura, la tasa de crecimiento de la renta (nacional) iría creciendo con la renta per cápita hasta llegar a un máximo, y a partir de ahí iría decreciendo. Algo parecido sucede con la curva (dp/p), que describe la relación entre la tasa de aumento de la población (dp/p) y el nivel de renta per cápita (y/p), sólo que la máxima tasa de crecimiento de la renta nacional y la máxima tasa de aumento de la población no se alcanzan con el mismo valor de renta per cápita; en la figura se supone que la tasa de aumento de la población crece más rápidamente que la de crecimiento de la renta nacional al subir un nivel bajo de la renta per cápita, y que decrece más lentamente al subir un nivel alto de renta. Allí donde la curva de dy/y está por encima de la de dp/p , la tasa de crecimiento de la renta nacional supera a la tasa de aumento de la población, lo que quiere decir que la renta per cápita (y/p del eje horizontal) aumenta y allí donde dy/y está por debajo de dp/p , la tasa de aumento de la población excede a la tasa de crecimiento de la renta nacional, y por tanto la renta per cápita decrece.

¹ El diagrama de la figura 3 proviene de otro similar concebido originalmente por Richard Nelson para ilustrar su teoría del atractor de bajo nivel. Véase Richard Nelson, «A Theory of the Low-level Equilibrium Trap in Underdeveloped Economies», *The American Economic Review* XLVI, 4, 1956, y para presentaciones más elaboradas de la misma idea, Harvey Leibenstein, *Economic Backwardness and Economic Growth*, Nueva York, Wiley, 1963.

**Figura 3.1. Atractor de bajo nivel (malthusiano)
vs. atractor de alto nivel (smithiano)**



Adaptado de Richard Nelson, «A Theory of the Low-level Equilibrium Trap in Underdeveloped Economies», *The American Economic Review* XLVI, 4, 1956.

y/p = renta per cápita

dy/y = tasa de crecimiento de la renta

dp/p = tasa de crecimiento de la población

Las curvas representadas a partir de las hipótesis asumidas dan lugar a tres puntos de equilibrio (e_1 , d y e_2), en los que las tasas de crecimiento de la renta y la población son iguales y por tanto la renta per cápita permanece constante. El punto d , no obstante, representa un equilibrio *inestable*, en el sentido de que cualquier pequeño aumento (disminución) de la renta per cápita da lugar a una tasa de crecimiento de la renta nacional más alta (más baja) que la de aumento de la población, propiciando así un aumento (disminución) mayor de la renta per cápita hasta que se alcanza el equilibrio e_2 (e_1). Estos puntos e_1 y e_2 , en cambio, representan equilibrios *estables* (atractores), porque al alejarse ligeramente de ellos, hacia la izquierda o hacia la derecha (al disminuir o aumentar ligeramente la renta per cápita), la diferencia entre las tasas de crecimiento de la renta nacional y de la población tiende a hacer regresar la situación al equilibrio. Ahora bien, aunque ambos son equilibrios estables, representan respectivamente un equilibrio de bajo nivel (e_1) y un equilibrio de alto nivel (e_2). El primero se acerca más a la idea malthusiana de las trabas al crecimiento económico debidas a una población excesiva: un pequeño cre-

cimiento de la renta per cápita por encima de e_1 va acompañado de una subida considerable de la tasa de aumento de la población. La noción smithiana de estado estacionario queda mejor representada en cambio por el equilibrio de alto nivel e_2 , ya que lo que impide que la renta per cápita crezca todavía más es una profunda caída de la tasa de crecimiento de la renta.

La figura 3.1 puede clarificar también la noción schumpeteriana de un desarrollo económico sin una tendencia intrínseca a transformar el marco social en el que tiene lugar. Una vez que una economía ha conseguido de algún modo despegarse del equilibrio de bajo nivel e_1 alcanzando una renta per cápita superior a d , se mantiene el crecimiento económico hasta que la disminución de la rentabilidad va haciendo caer la tasa de crecimiento de la renta nacional y acaba por igualar a la tasa de aumento de la población. Cuando esto sucede, la economía se detiene en el equilibrio de alto nivel (el estado estacionario de Adam Smith), y sólo es posible una nueva aceleración del crecimiento si la mano visible del Estado (o alguna otra iniciativa o proceso exógeno) crea un marco social con un mayor potencial de crecimiento. Este cambio, que quedaría representado en la figura 3.1 por un nuevo crecimiento hacia la derecha de la curva correspondiente a dy/y , sólo permite a la economía pasar a un equilibrio más alto y no genera un proceso de crecimiento sin límite. Una representación como la de la figura 3.1 no da cabida, por lo tanto, a lo que Schumpeter considera la característica más importante del desarrollo *capitalista*: su tendencia a destruir los marcos sociales en los que tiene lugar y a crear las condiciones para el surgimiento de nuevos marcos con mayor potencial de crecimiento.

Al asegurar que antes de la Gran Divergencia Inglaterra ya se estaba desarrollando a lo largo de una vía de crecimiento ilimitado, Huang y Brenner piensan en un desarrollo caracterizado por este tipo de tendencia. Para Brenner el factor clave de tal desarrollo fue la separación entre los productores directos y los medios de producción, necesario para obligar a los obreros a vender su fuerza de trabajo, compitiendo entre sí, a grandes unidades de producción. La ausencia de esa condición, mantiene, es la razón por la que el desarrollo basado en el mercado no asumió en China el carácter ilimitado que adoptó en Inglaterra. Huang admite que hasta el siglo XVII también existían en China grandes explotaciones agrícolas basadas en el trabajo asalariado, pero también entiende su subsiguiente desplazamiento por la producción familiar a pequeña escala como la principal razón por la que el desarrollo basado en el mercado no adquirió en China las características más dinámicas de la vía europea.

Las posiciones de Huang y Brenner, ambas derivadas de la crítica de Marx a la economía política, de la que nos ocuparemos ahora, contrastan vivamente con las expuestas en *La riqueza de las naciones*. Al convertir la producción a gran escala y la división técnica del trabajo en condiciones para un desarrollo económico sin lí-

mites, le dan la vuelta a la opinión negativa de Adam Smith sobre ambos fenómenos. La tesis de Sugihara sobre la persistente importancia de la Revolución Industrial en Asia oriental no cuestiona las ventajas competitivas de la producción a gran escala basada en el trabajo asalariado típica de la vía europea; pero mantiene, en primer lugar, que el desarrollo a lo largo de esa vía tiene sus propios límites, y en segundo que cuando se alcanzan esos límites la vía de la Revolución Industrial en Asia oriental ofrece mayores promesas de un nuevo desarrollo económico. Aunque Sugihara no cita a Adam Smith al respecto, su evaluación positiva de las ventajas de la producción familiar a pequeña escala típica de Asia oriental –muy en particular, la preservación de una mano de obra capaz de llevar a cabo múltiples tareas; de responder flexiblemente a las variaciones en el entorno natural y social de la producción; y de anticipar, prevenir y resolver los problemas relacionados con la gestión de la producción– es eminentemente smithiana. Como veremos en el capítulo 6, también es típica de las teorías recientes de la llamada producción flexible. ¿Es posible que el resurgimiento de Asia oriental esté rehabilitando al menos algunos aspectos de la visión smithiana del desarrollo basado en el mercado?

A fin de responder a esta pregunta, debemos antes clarificar el concepto de desarrollo *capitalista* basado en el mercado y su importancia para entender la Gran Divergencia y el actual resurgimiento económico de Asia oriental. Mi tesis en este capítulo es que las teorías de Marx y Schumpeter del desarrollo capitalista ofrecen efectivamente claves cruciales de la especificidad de la vía de desarrollo europea, pero que son mucho menos útiles que la sociología histórica de Adam Smith para entender la cuestión de las relaciones entre el desarrollo europeo basado en el comercio exterior y la superioridad de la fuerza militar, que permitieron a los europeos, al menos durante tres siglos, apropiarse de la mayor parte de los beneficios de la creciente integración de la economía global. Replantearé por ello las teorías de Marx y Schumpeter en un marco analítico que nos permita abordar esa cuestión en el resto del libro.

La acumulación «sin fin» de capital

En su crítica de la economía política –el subtítulo de *El capital*–, Marx no sólo expresa opiniones diferentes de las de Adam Smith sobre cuestiones específicas como la acumulación del capital y la caída de la tasa de beneficio, o la división social y técnica del trabajo, sino que despliega un programa de investigación totalmente diferente; por decirlo así, cambia la naturaleza y el tema de la conversación. Sus interlocutores no son los gobiernos –los legisladores de Adam Smith– sino las clases sociales. Su objeto no es el enriquecimiento y el empobrecimiento de las na-

ciones, sino el enriquecimiento y el aumento de poder de los propietarios del capital frente a los propietarios de la fuerza de trabajo. Su estrategia de investigación no privilegia la competencia en el mercado sino el conflicto de clases y las modificaciones técnicas en el lugar de trabajo.

Ese desplazamiento de la naturaleza y el tema de conversación ha sido fuente de gran confusión en relación con la teoría *implícita* del desarrollo nacional de Marx. Digo *implícita* porque explícitamente Marx carece de tal teoría. Lo que presenta es una teoría del desarrollo del capitalismo a escala mundial que, como indiqué en el capítulo 1, anticipó perspicazmente la concepción actual de la «globalización» pero predijo equivocadamente que el desarrollo capitalista generalizado «uniformizaría» el mundo, en el sentido que da Thomas Friedman a esa expresión. De hecho, Marx estaba tan convencido de la inminente uniformación del mundo que basó toda su teoría de la producción capitalista en la suposición de un mundo sin fronteras, en el que la fuerza de trabajo se ve totalmente desposeída de los medios de producción y todas las mercancías, incluida la fuerza de trabajo, se intercambian libremente a precios más o menos equivalentes a su coste de producción².

Aunque Marx carezca de una teoría explícita del desarrollo nacional, la teoría implícita en sus análisis del desarrollo capitalista difiere de la de Smith en varios aspectos. Una primera diferencia, que condiciona todas las demás, es que para Marx los agentes capitalistas intervienen en el mercado con un propósito distinto del de intercambiar unas mercancías por otras de mayor utilidad, mientras que Smith descarta esa posibilidad basándose en que, si bien las mercancías son útiles en sí mismas, «el dinero no sirve para otra cosa que para comprar bienes».

La persona que compra no siempre pretende vender de nuevo, sino con frecuencia usar o consumir; mientras que quien vende siempre lo hace con la intención de comprar de nuevo. El primero puede haber acabado con la compra su tarea y así su-

² Aunque parezca poco realista, esa hipótesis está justificada por el propósito teórico de Marx de mostrar que, *incluso en un mundo ideal de competencia perfecta*, la creciente subordinación del trabajo al capital en el lugar de trabajo, junto con la permanente disminución de los costes de las mercancías necesarias para reproducir la fuerza de trabajo, debían dar lugar a un enriquecimiento relativo y aumento de poder de los propietarios del capital frente a los poseedores de la fuerza de trabajo. Tal suposición, no obstante, no tenía (y sigue sin tener) ningún sentido como descripción de las condiciones reales del desarrollo capitalista en diferentes épocas y en diferentes lugares. De hecho, en alguno de sus análisis históricos –en particular sobre la lucha de clases en Francia– el propio Marx se aleja de su crítica de la economía política, define los intereses de clase en el marco de un espacio político-económico nacional (como hace Smith), y nunca menciona la morada oculta de la producción. Véase G. Arrighi, Terence K. Hopkins y Immanuel Wallerstein, *Antisystemic Movements*, Londres, Verso, 1989 [ed. cast.: *Movimientos antisistémicos*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 1», Ediciones Akal, 1999].

cede de hecho con frecuencia, pero el segundo todavía no ha realizado más que la mitad de su negocio, ya que no es por sí mismo por lo que desea el dinero, sino por lo que puede comprar con él³.

Marx representa la lógica de Smith con la fórmula del intercambio de mercancías M-D-M', en la que el dinero (D) no es más que un medio para la transformación de un conjunto de mercancías (M) en otro conjunto (M') de mayor utilidad. A continuación contrasta esta lógica con la del capitalista, cuyo negocio se completa (esto es, ha alcanzado su propósito) cuando el dinero (D) invertido en la compra de un conjunto particular de mercancías (M) le proporciona, mediante su venta en el mercado, una mayor cantidad de dinero (D'). De ahí la fórmula marxiana general del capital, D-M-D', que simplemente significa que para los inversores capitalistas la compra de mercancías sirve únicamente para aumentar el valor dineralio de sus activos, de D a D'. De hecho, cuando las circunstancias crean oportunidades más rentables en el sistema de crédito que en el comercio o la producción de mercancías, la fase de la transformación del dinero en mercancías se puede obviar, pasando directamente de D a D' (ésta es precisamente la fórmula abreviada de Marx, D-D')⁴.

Marx nunca explica claramente por qué los agentes capitalistas persiguen ese objetivo aparentemente irracional de acumular dinero por sí mismo. De hecho, con su apotegma «¡Acumulad, acumulad! ¡En eso se resumen Moisés y los profetas!», parece admitir que carece de una explicación racional para la acumulación de dinero como fin en sí mismo. Sin embargo, poco después de pronunciar esa sentencia afirma que «el afán de poder forma parte del deseo de hacerse rico»⁵. Volvemos así a la equiparación de Hobbes entre riqueza y poder, que Smith citaba aprobadamente, sólo que reduciendo el poder asociado con el dinero al «poder de compra». Marx rechaza explícitamente esa reducción, y aunque no nos dice exactamente qué tipo de poder confiere el dinero, y cómo se relaciona con otros tipos de poder, de toda su obra se deduce que la acumulación «sin fin» de dinero es la principal fuente de poder en una sociedad capitalista.

³ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 vols., Londres, Methuen, 1961, I, p. 460 [ed. cast.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 2004, pp. 386-387].

⁴ Karl Marx, *Capital*, vol. I, Moscú, Foreign Languages Publishing House, 1959, p. 146-155; vol. III, pp. 343-344 [*El capital*, vol. I, sec. 2, cap. 4; vol. III, sec. 1, cap. 2; para facilitar la localización de las citas de *El capital* en sus distintas ediciones se indica su referencia en la edición canónica original; ed. cast.: *El capital*, Madrid, Ediciones Akal, 2000].

⁵ *Ibid.*, vol I, pp. 592-595 [*ibid.*, vol. I, sec. 7, cap. 22.3, nota]: «[...] die Herrschaft als Element des Bereichungstribes».

Esto resulta evidente en una segunda diferencia entre las teorías, implícita en el caso de Marx y explícita en el de Smith, del desarrollo nacional basado en el mercado. Marx se muestra de acuerdo con Smith en que la vía europea de desarrollo económico se basaba en el comercio (exterior) a larga distancia más que en el comercio (interno) a corta distancia. Tanto en el *Manifiesto comunista* como en *El capital* afirma categóricamente que la «historia moderna del capital [esto es, el ascenso de la burguesía y de la industria moderna en Europa, hasta hacerse dominantes] data de la creación durante el siglo XVI de un comercio y un mercado que abarcán el mundo entero»⁶.

Los mercados del Oriente asiático y de China, la colonización de América, el comercio con las colonias, el incremento de los medios de intercambio y de las mercancías en general, dieron al comercio, a la navegación, a la industria, un impulso nunca antes conocido [...] Los maestros de los gremios artesanos fueron apartados a un lado por la clase media industrial; la división [social] del trabajo entre diferentes gremios se desvaneció frente a la división [técnica] del trabajo en cada fábrica⁷.

Lo que para Smith era una vía «perversa» de desarrollo económico, para Marx es la vía capitalista. Y más importante aún, la preocupación de Smith por contrarrestar el poder capitalista mediante la acción de gobierno, así como su preferencia por un desarrollo basado en la agricultura y el comercio interno, son completamente ajenos a Marx, en cuya opinión, con la creación de la industria moderna y el mercado mundial, los gobiernos perdieron toda capacidad para contrarrestar el poder de la burguesía, que «conquistó para sí, en el Estado representativo moderno, un dominio político absoluto», reduciendo prácticamente los gobiernos al papel de comités para gestionar sus asuntos comunes. En cuanto a las naciones y civilizaciones asiáticas, que Smith consideraba ejemplos modélicos de su vía «natural» de desarrollo, y que en la propia presentación de Marx habían proporcionado los mercados que hicieron posible el surgimiento de la vía capitalista europea, no tenían ninguna posibilidad de sobrevivir al asalto de la burguesía europea. «Del mismo modo que [la burguesía] sometió el campo a las ciudades, ha sometido los países bárbaros y semibárbaros a los civilizados, las naciones campesinas a las naciones burguesas y Oriente a Occidente»⁸.

⁶ *Ibid.*, p. 146 [*ibid.*, vol. I, sec. 2, cap. 4].

⁷ K. Marx y F. Engels, *The Communist Manifesto*, Harmondsworth, Penguin, 1967, p. 80 [ed. cast.: *Manifiesto comunista*, Madrid, Ediciones Akal, 2004].

⁸ *Ibid.*, pp. 82, 84.

Al concentrarse exclusivamente en el poder de clase, Marx se olvida de decirnos cómo pudo transformarse tan fácilmente la riqueza de la burguesía en poder político, tanto a escala nacional como internacional. En el primer caso probablemente estaba de acuerdo con Smith en que la concentración geográfica y de riqueza daban a la burguesía el poder para imponer al Estado su interés de clase particular a expensas del interés nacional general. Quizá pensaba que ese poder había aumentado tan formidablemente desde la publicación de *La riqueza de las naciones* que todos los intentos de contrarrestarlo a corto o medio plazo habrían sido derrotados. Pero también es posible que estuviera en desacuerdo con Smith y pensara que el interés de la burguesía, al menos en algunos países europeos, había llegado a coincidir con el interés nacional, en el sentido de que la vía capitalista propugnada por la burguesía había llegado a ser, parafraseando a Antonio Gramsci, «concebida y presentada como fuerza motriz del [...] desarrollo de todas las energías “nacionales”»⁹.

Marx es más explícito, pero no particularmente coherente, con respecto a los mecanismos mediante los que el poder económico de la burguesía se transforma en el poder de ciertas naciones frente a otras. El mecanismo mencionado en *El Manifiesto Comunista*, y en varias ocasiones en *El capital*, es la superioridad competitiva de la producción capitalista. «Los precios baratos de sus mercancías son la artillería pesada con la que [la burguesía] derriba todas las murallas chinas». Sin embargo, en uno de los últimos capítulos del primer volumen de *El capital*, Marx menciona explícitamente las Guerras del Opio contra China como ejemplo de la persistente importancia de la fuerza militar, «partera» de la transformación capitalista de la sociedad mundial¹⁰.

Como veremos en el capítulo 11, aun después de que las cañoneras británicas hubieran derribado la muralla de regulaciones estatales que aislaban y protegían la economía de mercado china, los comerciantes y fabricantes británicos debieron invertir cuantiosas energías para superar a sus homólogos chinos en la mayoría de sus actividades. En lo que se refiere a China la clave para el sometimiento de Oriente a Occidente fue la fuerza militar real, más que la artillería metafórica de las mercancías baratas. Pero si fue así, necesitamos saber qué es lo que hizo a las «naciones burguesas» militarmente superiores a las «naciones campesinas», o por decirlo con mayor precisión, si y cómo el desarrollo económico por la vía capitalista propiciaba un mayor aumento de poder militar que el desarrollo por una vía no capitalista basada en el mercado. Sobre esta cuestión Marx tiene aún menos que decir que

⁹ Antonio Gramsci, *Selections from the Prison Notebooks*, Nueva York, International Publishers, 1979, pp. 181-182.

¹⁰ K. Marx y F. Engels, *The Communist Manifesto*, cit., p. 84; K. Marx, *Capital*, cit., p. 751 [*El capital*, cit., vol. I, sec. 7, cap. 24.6].

Smith. Al concentrarse exclusivamente en la relación entre capitalismo e industrialismo, Marx acaba por no prestar atención a la estrecha relación entre ambos fenómenos y el militarismo. Pero aun lo poco que dice sobre la superioridad económica del desarrollo capitalista es menos rudimentario que lo que infieren Huang y Brenner en los pasajes mencionados en el capítulo 1.

Esto nos lleva a una tercera diferencia importante entre Marx y Smith. Como se indicó en el capítulo 2, mientras que el programa de investigación de Smith le hace dejar atrás la fábrica de alfileres para llevarle a analizar el mercado y la división social del trabajo, el de Marx le lleva a la morada oculta de la producción para analizar la relación entre trabajo y capital y la división técnica del trabajo. En esas recónditas grutas Marx descubre que las innovaciones técnicas y organizativas brotan, no sólo de la competencia entre capitalistas y el surgimiento de nuevas ramas especializadas del comercio o la producción, como ya había teorizado Smith, sino también del incesante conflicto entre capital y trabajo a propósito de los salarios y las condiciones de trabajo. A este respecto, la concentración de la producción en unidades cada vez mayores y la división técnica del trabajo más minuciosa que la acompaña –que Smith juzga perjudicial para la eficiencia económica y la calidad intelectual de la fuerza de trabajo– le parecen a Marx las condiciones esenciales de las innovaciones que permiten a los capitalistas descargar las presiones competitivas sobre los trabajadores, haciéndolos vulnerables a su sustitución por otros trabajadores, por máquinas y por el conocimiento materializado en la organización controlada por el capital.

Si, al principio, el trabajador vende su fuerza de trabajo al capital porque le faltan los medios materiales para producir una mercancía, ahora es su propia fuerza de trabajo la que le niega sus servicios a menos que la venda al capital. Sus funciones sólo se pueden ejercer tras esa venta, en el entorno creado en la fábrica del capitalista¹¹.

Ésta es la afirmación central de la crítica de Marx a la economía política de Smith. Cualquiera que sea su efecto sobre la eficiencia económica y la calidad intelectual de la fuerza de trabajo, el creciente tamaño de las unidades de producción y la mayor división técnica del trabajo son para Marx condiciones esenciales para el enriquecimiento y aumento de poder de los propietarios del capital frente a los propietarios de la fuerza de trabajo. Los cambios técnicos y organizativos no son neutrales entre las clases: permiten una subordinación cada vez más sustantiva del trabajo al capital. Aunque ese proceso de subordinación de clase supone un aumento incesante de la productividad de la fuerza de trabajo *realmente*

¹¹ K. Marx, *Capital*, cit., vol. I, p. 360 [*El capital*, vol. I, cit., sec. 4, cap. 12.5].

empleada por la empresa capitalista, no está tan claro lo que Marx pensaba de la eficacia de ese proceso en la promoción del desarrollo económico a escala nacional, regional o global.

En efecto, se muestra explícitamente de acuerdo con Smith en que la división técnica del trabajo tiene efectos nocivos sobre las cualidades morales e intelectuales de la fuerza de trabajo. La división técnica del trabajo, nos dice, «convierte al trabajador en un monstruo deforme, forzando su destreza en el detalle a expensas de un mundo de capacidades e instintos productivos». Esta tendencia puede además convertirse en un obstáculo para un nuevo progreso en el desarrollo económico, porque la división del trabajo en la sociedad, siempre cambiante y en expansión, «traslada incesantemente masas de capital y de trabajadores de una rama de la producción a otra», y «por eso necesita renovación de la mano de obra, versatilidad, movilidad universal del trabajador», en lugar de los «monstruos deformes» creados por la forma capitalista de la industria moderna¹².

Marx parece pues estar de acuerdo implícitamente a este respecto con Smith en que la división técnica del trabajo es en último término menos beneficiosa para el desarrollo económico que la división social del trabajo. Además, al describir el despliegue de la Revolución Industrial en los distintos sectores durante el siglo XIX, atiende casi exclusivamente a la división social del trabajo más que a la técnica. En su descripción, el cambio tecnológico se extiende a los distintos sectores de la industria «vinculados como fases distintas de un mismo proceso y sin embargo [...] aisladas por la división social del trabajo».

Así, por ejemplo, la hilandería mecánica hizo necesaria la tejeduría mecánica, y las dos juntas la revolución química y mecánica del blanqueado, el estampado y la tintorería. Así también la revolución efectuada en el hilado del algodón provocó el invento de la desmotadora para separar las fibras del algodón de las semillas, lo que permitió por primera vez la producción de algodón a gran escala requerida en la actualidad. Pero la revolución en el modo de producción de la industria y la agricultura también hizo necesaria, en particular, una revolución en las condiciones generales del proceso social de producción, es decir, en los medios de producción y transporte. [...] Los medios de transporte y comunicación legados por el período manufacturero se transformaron pronto en frenos insoportables para la gran industria con su velocidad febril de producción, su escala masiva, su constante lanzamiento de masas de capital y de obreros de una esfera de la producción a otra y sus recién creados neños en el mercado mundial. Por eso [...] los medios de comunicación y transporte se fueron adaptando poco a poco al modo de producción de la gran industria median-

¹² *Ibid.*, p. 360-363; 486-489 [*ibid.*, sec. 4, cap. 12.5; sec. 4, cap. 13.9].

te un sistema de buques de vapor fluviales y transatlánticos, ferrocarriles y telégrafos. Mas las enormes masas de hierro que ahora había que fundir, soldar, taladrar y moldear, requerían a su vez máquinas ciclópeas [que sólo se podían construir por medio de otras máquinas]¹³.

Excepto por su visión global, no hay nada en esta descripción que no se aadecue al planteamiento smithiano del desarrollo económico como un proceso impulsado por una creciente división social del trabajo, incluido el surgimiento de sectores que se especializan en la producción de medios de producción y de individuos y organizaciones que se especializan en la producción de conocimiento científico. De haber algo específicamente capitalista en ese proceso de difusión de la Revolución Industrial, no es el empleo de trabajo asalariado en unidades cada vez mayores, sino la autoexpansión del capital, lo que subyace al proceso y continuamente desbarata cualquier equilibrio existente entre las distintas ramas de la producción en un momento particular: «Los diversos sectores de la producción, ciertamente, tienden constantemente al equilibrio [...] pero esa tendencia constante al equilibrio [...] sólo se ejerce bajo la forma de una reacción contra la perturbación constante de ese equilibrio»¹⁴. Esa perturbación continua de los equilibrios es lo que Schumpeter calificó más tarde como «destrucción creativa» del capitalismo.

Crisis capitalistas y destrucción creativa

Como se recordó en el capítulo 2, la idea de que la acumulación del capital tiende a reducir con el tiempo la tasa de beneficio y a poner fin así a la expansión económica, no es de Marx, sino de Adam Smith. Para Marx esa tendencia es real pero no representa en modo alguno un obstáculo insuperable para una nueva expansión como para Smith, sino que «como representante de la forma general de la riqueza –[esto es,] dinero– el capital es el impulso sin fin y sin límites de ir más allá de esas barreras [...]. Cada límite aparece como una barrera a superar».

Por su propia tendencia el capital tiende a pasar por encima de las barreras y prejuicios nacionales [...] así como de todas las satisfacciones tradicionales, limitadas, complacientes, incrustadas, de las necesidades actuales y por encima de la reproducción del modo de vida anterior. Es destructivo para todo esto y lo revoluciona constantemente, derribando todas las barreras que obstaculizan el desarrollo de las fuer-

¹³ *Ibid.*, vol. I, pp. 383-384 [*ibid.*, sec. 4, cap. 13.1].

¹⁴ *Ibid.*, vol. I, pp. 355-356 [*ibid.*, sec. 4, cap. 12.4].

zas productivas, la ampliación de las necesidades [...] y la explotación e intercambio de fuerzas naturales y mentales¹⁵.

Este impulso sin fin y sin límites es inseparable de la tendencia del desarrollo capitalista a la crisis. Smith no habló de crisis para caracterizar la situación de sobreacumulación, intensificación de la competencia intercapitalista y disminución de la rentabilidad que acaba poniendo fin a la expansión. Para él, tal situación es el resultado natural de un proceso de desarrollo económico inserto en –y limitado por– determinado entorno geográfico e institucional. Para Marx, en cambio, una caída general y persistente de la tasa de beneficio en una economía en la que el comercio, la producción y la acumulación tienen como propósito primordial el beneficio, se vivirá necesariamente como una crisis, esto es, una época de inestabilidad y funcionamiento desordenado. Más aún, tras descartar la posibilidad de que los agentes capitalistas acumulen dinero como un fin en sí mismo –o, más correctamente, por el poder social y político que conlleva– y pasar por alto la subordinación cada vez más sustantiva del trabajo al capital en el proceso de producción, Smith descarta también la posibilidad de las llamadas crisis de sobreproducción, mientras que Marx atribuye tanta importancia al menos a ese tipo de crisis como a las asociadas con la sobreacumulación de capital y la caída tendencial de la tasa de ganancia.

La sobreproducción está específicamente condicionada por la ley general de la producción de capital: producir hasta el límite impuesto por las fuerzas productivas, es decir, explotar la máxima cantidad de trabajo para una suma dada de capital, sin ninguna consideración por los límites reales del mercado o las necesidades respaldadas por la capacidad de pago; y esto se llevará a cabo mediante [...] una constante reconversión de la renta en capital, mientras que por otro lado el grueso de los productores permanecen sujetos al nivel medio de las necesidades, algo a lo que les obliga la naturaleza de la producción capitalista¹⁶.

Las nociones de crisis de sobreproducción y crisis de sobreacumulación se basan en premisas opuestas con respecto a la capacidad de los salarios reales para mantenerse a la par con los incrementos en la productividad del trabajo. Las crisis de sobreacumulación tienen lugar porque existe tal sobreabundancia de capital en

¹⁵ K. Marx, *Grundrisse. Foundations of the Critique of Political Economy*, Nueva York, Vintage, pp. 334, 408, 410 [ed. cast.: *Fundamentos de la crítica de la economía política (Grundrisse)* [OME 21], Barcelona, Crítica, 1977, p. 360].

¹⁶ K. Marx, «Crisis Theory (from *Theories of Surplus Value*)», en R. C. Tucker (ed.), *The Marx-Engels Reader*, Nueva York, Norton, 1978, p. 465 [ed. cast.: *Teorías sobre la plusvalía*, (3 vols.), México DF, FCE, 1980].

busca de inversión en los canales habituales del comercio y la producción que la competencia entre sus propietarios permite que los salarios reales aumenten a la par o incluso más rápidamente que la productividad del trabajo. Las crisis de sobreproducción, en cambio, tienen lugar porque los propietarios del capital tienen tanto éxito en descargar las presiones competitivas sobre los trabajadores que los salarios reales no pueden mantenerse a la par con el aumento de productividad del trabajo, impidiendo así que la demanda efectiva conjunta crezca a la par con la oferta conjunta.

Como subrayaba Paul Sweezy, la suposición de que los salarios reales crecen menos que la productividad del trabajo es más coherente con la tesis marxiana de una subordinación cada vez más sustantiva del trabajo al capital¹⁷. Pero lo que nos ocupa aquí no es la coherencia teórica de Marx¹⁸; para nuestro propósito actual lo más interesante de la presentación marxiana de las crisis capitalistas no es su origen, sino sus consecuencias, esto es, el hecho de que Marx las conciba como fases de profunda reorganización capitalista.

Al igual que Smith, Marx insiste en que una caída persistente y generalizada de la tasa de beneficio transforma la competencia entre capitalistas de un juego de suma positiva –en el que cada uno de ellos se beneficia de la expansión de los demás– en un juego de suma cero (o incluso negativa), esto es, en una competencia «sin cuartel» cuyo primer objetivo es expulsar del negocio a otros capitalistas, aunque deba sacrificar sus propios beneficios mientras no alcance ese objetivo. Esta transformación está motivada por el exceso de capital en busca de inversión en la compra y venta de mercancías, superando el nivel que evitaría que la tasa de beneficio caiga por debajo de lo que se venía considerando «razonable» o «tolerable». Para evitar o contrarrestar esa caída hay que expulsar al capital excedente.

Mientras las cosas van bien, la competencia consolida la fraternidad de la clase capitalista [...] de forma que cada [capitalista] comparte el botín común en proporción a la magnitud de su respectiva inversión; pero cuando ya no se trata de compartir beneficios, sino de compartir pérdidas, cada uno de ellos trata de reducir su propia parte al mínimo y de descargarla sobre otro. Las pérdidas son inevitables para la clase, pero cuánto [debe perder] cada capitalista individual es una cuestión de fuerza y as-

¹⁷ Paul Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, Londres, Dobson, 1946, pp. 100-108, 133-186 [ed. cast.: *Teoría del desarrollo capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1945].

¹⁸ Como señala el propio Sweezy, que la introducción de maquinaria y otros dispositivos de ahorro de trabajo consiga o no evitar que los salarios reales aumenten tan rápidamente como la productividad del trabajo, es algo que no se puede inferir a partir de bases teóricas generales. P. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, cit., pp. 105-106. Como veremos en los capítulos 5 y 6, esa cuestión sólo se puede resolver sobre bases empíricas.

ticia, y la competencia se convierte entonces en una lucha entre hermanos enemigos. Sale a la superficie el antagonismo entre el interés de cada capitalista individual y los del conjunto de la clase capitalista, del mismo modo que antes la identidad de sus intereses operaba en la práctica mediante la competencia¹⁹.

La caída de la tasa de beneficio y la intensificación de la lucha competitiva no acaban empero en un estado estacionario; por el contrario, conducen a la destrucción del marco social en el que está inserta la acumulación y a la creación de uno nuevo. En la presentación de Marx, esa destrucción creativa adopta tres formas principales: un aumento de tamaño de los capitales y la reorganización de la empresa; la formación de un exceso de población y una nueva división internacional del trabajo; y el surgimiento de nuevos y mayores centros de acumulación de capital. Examinémoslas brevemente una tras otra.

Marx establece una distinción entre la *concentración* del capital –el aumento de tamaño de los capitales individuales que nacen de la acumulación– y la *centralización* del capital, que transforma «muchos capitales pequeños en unos pocos dotados de mayores dimensiones». Cuando la competencia se intensifica y la tasa de beneficio cae, los pequeños capitales «pasan en parte a manos de sus conquistadores, [y] en parte se desvanecen».

La llamada plétora del capital se refiere siempre esencialmente a una plétora de aquel capital para el que la caída de la tasa de beneficio no se ve compensada mediante la masa de beneficio [...] o a una plétora que pone los capitales incapaces de actuar por su cuenta a disposición de los gestores de grandes empresas en forma de crédito²⁰.

A este respecto es crucial el papel del sistema de crédito, que «se convierte en un arma nueva y terrible en la batalla de la competencia y [...] se transforma en un enorme mecanismo social para la centralización de los capitales». La centralización, a su vez, extiende y acelera el cambio tecnológico y organizativo:

La acumulación [...] es evidentemente un procedimiento muy lento comparado con la centralización [...] El mundo carecería aún de ferrocarriles si hubiera tenido que esperar hasta que la acumulación hubiera llevado unos pocos capitales individuales al punto de poder afrontar la construcción de un ferrocarril. La centralización [en cambio] lo consiguió en un abrir y cerrar de ojos, mediante las sociedades anónimas²¹.

¹⁹ K. Marx, *Capital*, cit., vol. III, cit, p. 248 [*El capital*, cit., vol III, sec. 3, cap. 15.3].

²⁰ *Ibid.*, vol. I, pp. 625-626; vol. III, p. 246 [*ibid.*, vol. I, sec. 7, cap. 23.2; vol. III, sec. 3, cap. 15.3].

²¹ *Ibid.*, vol. I, pp. 626-628 [*ibid.*, vol. I, sec. 7, cap. 23.2].

La centralización y reorganización del capital van de la mano con la formación de un ejército de reserva industrial y una reorganización de la división internacional del trabajo. La ampliación y aceleración del cambio tecnológico y organizativo refuerza el sesgo intensivo en capital e intensivo en trabajo del desarrollo capitalista, generando una «población con un exceso relativo de trabajadores» (relativo, en relación con las necesidades normales de acumulación de capital). Esa población excedente queda entonces disponible para nuevas oleadas de desarrollo capitalista a una escala cada vez mayor.

La masa de riqueza social, pletórica y susceptible de convertirse en capital adicional gracias al avance de la acumulación, se arroja frenéticamente a nuevas formas de la producción, cuyo mercado se amplía de repente, o a ramas recientemente constituidas como los ferrocarriles [...] cuya necesidad brota del desarrollo de las antiguas. En todos estos casos tiene que haber grandes masas humanas que poder trasladar repentinamente a los puntos decisivos sin perjudicar la escala de la producción en otras esferas. El exceso de población proporciona esas masas²².

Al crear una oferta «ilimitada» de trabajo endógenamente –esto es, como consecuencia del propio proceso de desarrollo capitalista–, «el sistema industrial moderno [...] adquiere una elasticidad, una capacidad para la expansión súbita y a saltos que no encuentra otro obstáculo que la oferta de materias primas y la distribución de lo producido». Pero ese impedimento no es sino otra barrera más a superar. La maquinaria no sólo «aumenta la oferta de materias primas de la misma forma, por ejemplo, que la desmotadora aumentó la producción de algodón». Por otro lado,

El bajo precio de los artículos producidos con máquinas y la mejora de los medios de transportes y comunicaciones son otras tantas armas para la conquista de mercados extranjeros. La maquinaria, al arruinar la producción manual en otros países, los convierte por la fuerza en campos de producción de sus materias primas. De esta suerte se obligó a la India a producir algodón, lana, cáñamo, yute y añil para Gran Bretaña. La industria moderna, al convertir constantemente en «sobrantes» a parte de los obreros en los países donde se afianza, fomenta la emigración a otros países y su colonización, convirtiéndolos en viveros de materias primas para la metrópoli, como se convirtió por ejemplo Australia en un vivero para la producción de lana. Se crea así una nueva división internacional del trabajo, ajustada a las necesidades de los centros principales de la industria moderna, que convierte a una parte del

²² *Ibid.*, vol. I, pp. 6286-32 [*ibid.*, vol. I, sec. 7, cap. 23.3].

planeta en campo de producción primordialmente agrícola para la otra parte, predominantemente industrial²³.

Marx repite aquí la afirmación del *Manifiesto comunista* de que los productos baratos de la industria moderna fueron el arma principal mediante la que la burguesía europea conquistó y reestructuró el mercado global. En este contexto, no obstante, la destrucción de las economías no capitalistas de otros países y la colonización de territorios lejanos mediante el reasentamiento del exceso de población crean, no un mundo a imagen de la Europa burguesa, como en el *Manifiesto comunista*, sino un mundo de abastecedores de materias primas en beneficio de la industria europea. Volveremos en capítulos posteriores sobre esta discrepancia, que refleja el resultado muy diferente de la remodelación europea del mundo en economías de mercado creadas mediante el asentamiento de europeos, como en las Américas, y en economías de mercado atrapadas durante mucho tiempo en un atractor estable smithiano de alto nivel, como la India y China. Por el momento señalemos que la observación de Marx de que el sistema de crédito es «un enorme mecanismo social para la centralización de capitales» no se refiere únicamente a los capitalistas que operan dentro de determinada jurisdicción política, sino también a los que operan en distintas jurisdicciones.

Esto nos lleva al tercer resultado principal del proceso marxiano de destrucción creativa. Dado que el programa de investigación de *El capital* omite el papel de los Estados en el proceso económico, Marx examina la deuda pública y el sistema de crédito en el apartado de la «acumulación primitiva», esto es, «una acumulación que no es el resultado del modo de producción capitalista, sino su punto de partida». Reconoce no obstante la persistente importancia de la deuda pública como medio para transferir capital excedente de los centros de acumulación capitalista declinantes a los ascendentes.

Con la deuda pública surgió un sistema de crédito internacional que a menudo oculta una de las fuentes de acumulación primitiva en tal o cual país. Así, las infamias del sistema de rapiña veneciano constituyeron una de las bases secretas de la riqueza capitalista de Holanda, a la que Venecia prestó en su decadencia grandes sumas de dinero. Lo mismo sucedió con Holanda e Inglaterra. A principios del siglo XVIII [...] Holanda había dejado de ser el país industrial y comercial dominante. Uno de sus principales negocios [se convirtió] en el préstamo de enormes cantidades de capital, especialmente a su gran rival Inglaterra. Lo mismo está sucediendo hoy día entre Inglaterra y Estados Unidos²⁴.

²³ *Ibid.*, vol. I, pp. 450-451 [*ibid.*, vol. I, sec. 4, cap. 13.7].

²⁴ *Ibid.*, vol. I, pp. 713, 755-756 [*ibid.*, vol. I, sec. 7, caps. 24.1 y 24.6].

Marx nunca desarrolló las consecuencias teóricas de esta observación histórica. Pese al considerable espacio dedicado en el tercer volumen de *El capital* al «capital que comercia con dinero», nunca sacó la deuda pública de su confinamiento entre los mecanismos de acumulación que «no son el resultado del modo de producción capitalista sino su punto de partida». Y sin embargo, en el pasaje anterior lo que aparece como «punto de partida» en centros emergentes (Holanda, Inglaterra, Estados Unidos) es también el «resultado» de largos períodos de acumulación de capital en los centros anteriores (Venecia, Holanda, Inglaterra). En un aspecto importante, la concepción del desarrollo nacional implícita en esta observación histórica converge con la de Smith, porque reconoce la importancia del tamaño de los «contenedores» jurisdiccionales en los que se acumula el capital. Aunque los cuatro contenedores de esa sucesión (Venecia, Holanda, Inglaterra y Estados Unidos) se desarrollaron en diferentes grados por la vía extrovertida, basada en el comercio exterior –que Adam Smith llama «antinatural» y Marx llama capitalista– con el tiempo resultaron demasiado pequeños para contener la acumulación «sin fin» del capital sin provocar una disminución persistente de la rentabilidad. Marx no vivió lo bastante como para ver el inicio del declive de Inglaterra. Pero como veremos en la Segunda Parte del libro, volvió a producirse un declive persistente, no sólo en Gran Bretaña, sino también un siglo después en Estados Unidos.

Pese a sus expectativas optimistas con respecto al impulso indefinido del capitalismo para superar todas las barreras limitadoras, Marx tuvo que admitir que, históricamente, ese impulso había estado sometido al tipo de restricciones físicas e institucionales en las que insistía Smith, aunque esto sólo sea cierto si leemos la sucesión marxiana de Estados capitalistas hegemónicos como una serie de episodios nacionales discretos del desarrollo capitalista, espacial y temporalmente limitados. Pero si vemos esa sucesión como una serie de etapas interconectadas del desarrollo capitalista a escala mundial obtenemos una imagen diferente, una imagen que reitera la idea de impulso que lleva al capitalismo a superar todas las barreras que lo limitan. Es decir, que Marx está implícitamente de acuerdo con Smith en que todos los contenedores jurisdiccionales que han alojado a las principales organizaciones capitalistas de una época determinada se han visto finalmente «sobreabastecidos» de capital, experimentando así un declive de la rentabilidad y una tendencia al estancamiento; pero Marx también observa que el sistema de crédito internacional proporciona al capital una vía de escape mediante su emigración a un contenedor mayor –como lo era Estados Unidos con respecto a Inglaterra, Inglaterra en relación con Holanda y ésta con respecto a Venecia– donde su autoexpansión podía reanudarse a mayor escala. Así pues, incluso para Marx, la tendencia a la expansión sin fin se refiere únicamente al desarrollo del capitalismo a escala mundial, no en cada país en particular.

El análisis de Schumpeter de la destrucción creativa del capitalismo, como él mismo admitía de buena gana, cubre únicamente una pequeña parte del terreno marxiano pero tiene la ventaja de ilustrar aspectos que la agenda de investigación marxiana tenía a dejar de lado. Uno de esos aspectos es la concepción de prosperidad y depresión como caras opuestas del proceso de destrucción creativa. Para Schumpeter, la incesante destrucción de las viejas estructuras económicas y la creación de otras nuevas mediante la innovación «no sólo [es] la fuente inmediata más importante de ganancias, sino que también produce indirectamente, mediante el proceso que pone en marcha, la mayoría de esas situaciones que dan lugar a las ganancias y pérdidas extraordinarias y en las que las operaciones especulativas adquieren un alcance significativo»²⁵. Los beneficios extraordinarios –«premios espectaculares», esto es, recompensas muy por encima del estímulo capaz de suscitar el esfuerzo de la pequeña minoría que los recibe– desempeñan un doble papel en ese proceso. Proporcionan un incentivo constante a la innovación, pero también impulsan

mucho más eficazmente de lo que lo haría una distribución más equitativa y más «justa», la actividad de la gran mayoría de hombres de negocios que reciben a cambio una compensación muy modesta o ninguna, y que, sin embargo, hacen cuanto pueden porque tienen ante sus ojos los grandes premios y sobreestiman las posibilidades de que también a ellos les vaya igualmente bien²⁶.

Pero en lugar de cosechar premios espectaculares, la «gran mayoría» atraída al juego activa la competencia, que no sólo elimina los beneficios extraordinarios, sino que infinge pérdidas generalizadas al destruir las combinaciones productivas preexistentes. Schumpeter divide por eso el funcionamiento incesante del proceso de destrucción creativa en dos fases: la fase de la revolución propiamente dicha y la fase de absorción de los resultados de la revolución.

Mientras estas cosas se inician tenemos un gasto vigoroso y predomina la «prosperidad» [...] y mientras se completan y sus resultados se difunden tenemos la eliminación de los elementos anticuados en la estructura industrial y predomina la «depresión»²⁷.

²⁵ Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, George Allen & Unwin, 1954, p. 83 [ed. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona, Folio, 1996]; *Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, Nueva York, McGraw Hill, 1964, p. 80 [ed. cast.: *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2003].

²⁶ J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, cit., pp. 73-74.

²⁷ *Ibid.*, p. 68.

En la presentación de Schumpeter, las innovaciones orientadas al beneficio (y su efecto sobre las presiones competitivas) se acumulan *en el tiempo*, generando oscilaciones en el conjunto de la economía, que pasa de largas fases en las que predomina la «prosperidad» a largas fases en las que predomina la «depresión». Pero como he argumentado en otro lugar, se puede igualmente suponer que también se acumulan *en el espacio*. Podemos entonces sustituir en la cita anterior «mientras» por «donde» y leerla como una descripción de la polarización espacial de zonas donde predomina la «prosperidad» y zonas donde predomina la «depresión»²⁸.

Pese a sus frecuentes referencias a las estructuras industriales, la concepción de Schumpeter de la destrucción creativa tiene la ventaja adicional de definir muy laxamente las innovaciones que subyacen al proceso como «la incorporación de nuevas combinaciones», entre las que cabe contar no sólo las innovaciones tecnológicas y organizativas en la industria, sino todas las innovaciones comerciales –como la apertura de un nuevo mercado, una nueva ruta comercial, una nueva fuente de abastecimiento, la comercialización de un nuevo producto o la introducción de una nueva organización para obtener y disponer de una mercancía– que consiguen «conducir» la economía a nuevos canales. Schumpeter llama a los agentes de esa incorporación «empresarios», individuos que pueden ser o no «capitalistas» en el sentido de disponer de cierta abundancia de medios de producción y de pago, pero que en todo caso tienen la capacidad de detectar y aprovechar las oportunidades para obtener beneficios extraordinarios mediante una reorientación del flujo hasta entonces habitual de la vida económica. Como ilustración, Schumpeter apunta al «tipo moderno de “capitán de industria” [...] especialmente si uno reconoce su identidad por un lado, digamos, en el empresario comercial de la Venecia del siglo XII [...] y por otro en el potentado pueblerino que combina con sus cultivos y su ganado, digamos, una cervecería rural, un hotel y un colmado».

Pero cualquiera que sea su tipo, todos ellos son empresarios en la medida en que «emprenden nuevas combinaciones», y pierden ese carácter tan pronto como han establecido su negocio, cuando se instalan y acomodan para llevarlo como es costumbre²⁹.

²⁸ G. Arrighi, Beverly J. Silver y Benjamin D. Brewer, «Industrial Convergence and the Persistence of the North-South Divide», *Studies in Comparative International Development* XXXVIII, 1, 2003, pp. 17-18. Véase también el capítulo 8 más adelante.

²⁹ J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Nueva York, Oxford University Press, 1961, pp. 66, 78, 131-136 [ed. cast.: *Teoría del desarrollo económico*, México DF, Fondo de Cultura Económica, 1944, reimpr. 1996]. En las pp. 78-79 subraya que los empresarios «no forman una clase social» tal como lo hacen los terratenientes o los capitalistas. Pueden provenir de cualquier clase social, y si tienen éxito pasan a formar parte de una clase más privilegiada. Pero «la posición de

Los capitalistas son propietarios de dinero, o gente que dispone de dinero, derechos crediticios o bienes materiales con los que pueden realizar funciones empresariales, pero no es eso lo que los define. Su función específica consiste en proporcionar a los empresarios los medios de pago necesarios para llevar al sistema económico por nuevos derroteros. Típicamente esto se hace mediante la oferta de crédito [...] y como todos los ahorros y fondos de reserva suelen fluir hacia las instituciones de crédito, y la demanda total de capacidad de compra, ya exista o tenga que ser creada, se concentra en esas instituciones, el «banquero» es «el capitalista por excelencia. Se sitúa entre quienes desean formar nuevas combinaciones y los propietarios de medios de producción».

La oferta de crédito opera como una orden al sistema económico para que se acomode a los propósitos de empresario, como un encargo de los bienes que necesita: significa confiarle fuerzas productivas³⁰.

Quienes producen y comercian con la capacidad de compra se encuentran con los empresarios en el mercado monetario o del capital, donde intercambian la capacidad de compra presente por la futura. «En la lucha de precios cotidiana entre esas dos partes se decide el destino de las nuevas combinaciones».

Todos los planes y perspectivas para el futuro del sistema económico afectan [al mercado monetario], todas las circunstancias de la vida nacional, todos los acontecimientos políticos, económicos y naturales [...] *El mercado monetario es siempre*, por decirlo así, *el cuartel general del sistema capitalista* del que emanan las órdenes que van a sus divisiones individuales y lo que se debate y se decide allí son siempre en esencia los planes para el desarrollo futuro³¹.

Por alejadas que puedan parecer, las concepciones del desarrollo capitalista de Marx y de Schumpeter se complementan más que oponerse mutuamente. El propio Schumpeter confesaba que su concepción del rendimiento del capitalismo simplemente desarrollaba la «brillante [presentación] de los logros del capitalismo» que Marx ofrecía en el *Manifiesto comunista*³². Y de hecho no veo nada en el análisis que hace Schumpeter de la destrucción creativa con lo que pudiera estar Marx

clase que pueden alcanzar no es como tal una posición empresarial, sino que se caracteriza como terrateniente o capitalista, según sean los procedimientos de su empresa».

³⁰ *Ibid.*, pp. 69, 74, 107.

³¹ *Ibid.*, pp. 125-126; cursiva añadida.

³² J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, cit., p. 7.

en desacuerdo. Las diferencias entre ambos se referían principalmente a las contradicciones y los agentes que podrían conducir finalmente a la superación del capitalismo como sistema social, pero en lo que se refiere a la dinámica capitalista simplemente la observaban desde diferentes puntos de vista y veían así facetas diferentes pero compatibles del mismo fenómeno³³.

Síntesis retrospectiva y proyección prospectiva

Nuestra reconceptualización de la vía de desarrollo «antinatural» de Smith como vía capitalista sugiere que la elusión europea de la trampa que podía encerrar un equilibrio de alto nivel no era una novedad en el siglo XIX, sino que la vía de escape que suponía la Revolución Industrial se vio precedida y preparada por elusiones anteriores mediante importantes reorganizaciones de los centros y redes del capitalismo europeo. Esta tendencia es inseparable de lo que tanto Smith como Marx destacaban como especificidad clave de la vía europea: su extroversión, su inserción en el mercado global y la dirección «retrógrada» de su progresión desde el comercio exterior a la industria y luego a la agricultura. Desde esta perspectiva, la práctica generalizada de buscar en la agricultura los orígenes de la dinámica capitalista, o su ausencia, es errónea. Para utilizar una metáfora del gusto de Frank, recuerda la proverbial búsqueda del reloj perdido bajo la farola equivocada: la riqueza y poder de la burguesía europea no nació en la agricultura sino en el comercio exterior a larga distancia; ni siquiera la industria se convirtió en su principal fundamento hasta pasados varios siglos³⁴.

Igualmente generalizada y equivocada es la práctica de atribuir al desarrollo capitalista a escala nacional rasgos que históricamente corresponden al desarrollo capitalista a escala global, y viceversa. La teoría marxiana de la centralización del capital y la creciente división técnica del trabajo en unidades de producción cada vez mayores, por ejemplo, sólo es válida a escala global. Aunque los ferrocarriles se inventaron y se introdujeron primero en Gran Bretaña, sólo cuando se introdujeron a una escala geográfica incomparablemente mayor en Estados Unidos –con la decisiva contribución del capital excedente británico– indujeron la reorganización del capi-

³³ Véase John E. Elliott, «Marx and Schumpeter on Capitalism's Creative Destruction. A Comparative Restatement», *The Quarterly Journal of Economics* XCV, 1, 1980.

³⁴ Véase G. Arrighi, *The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Times*, Londres, Verso, 1994, caps. 2 y 3 [ed. cast., *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 3», Ediciones Akal, 1999] y el capítulo 8 más adelante. Sobre la metáfora del «reloj perdido», véase Andre Gunder Frank, *ReOrient. Global Economy in the Asian Age*, Berkeley, University of California Press, 1998, pp. 338-339.

tal en corporaciones verticalmente integradas. Si el centro del desarrollo capitalista no se hubiera desplazado de Gran Bretaña a Estados Unidos, el gran salto adelante en la división técnica del trabajo propiciado por esa reorganización podría no haber ocurrido nunca. De hecho, pese o quizás debido a la Revolución Industrial, durante el siglo XIX Gran Bretaña experimentó una consolidación del capitalismo familiar y una disminución, más que un aumento, de la integración vertical de los procesos de producción³⁵.

Recíprocamente, la afirmación de que el desarrollo capitalista presupone privar a los productores agrícolas de los medios para producir su subsistencia –que Brenner deriva de Marx– tiene cierta validez como descripción de las condiciones que facilitaron el desarrollo del capitalismo en Gran Bretaña; pero a escala global tal privación parece más bien *consecuencia* de la destrucción creativa del capitalismo –que da lugar a una población relativamente excedente– que uno de sus prerequisitos. Al menos no fue, evidentemente, una condición previa para el desarrollo capitalista en otros países europeos como Francia y Suiza ni en Estados Unidos, donde los fundamentos agrícolas de los mayores avances técnicos y organizativos de la historia capitalista fueron precedidos por la destrucción de la población nativa, el trasplante por la fuerza de pueblos africanos esclavizados y el reasentamiento de la población europea excedente.

Las dificultades para precisar la naturaleza capitalista de la vía de desarrollo europea llevaron a Frank a equiparar este análisis a «la búsqueda por los alquimistas de la piedra filosofal capaz de transformar metales corrientes en oro»³⁶. La frustración de Frank es comprensible, y se asienta sobre una base empírica firme al rechazar los intentos de atribuir las diferencias entre las vías de desarrollo europea y de Asia oriental a la presencia de «capitalistas» en una región y su ausencia en otra. Como señalaba William Rowe y confirmará nuestro análisis en el capítulo 11, «cuálquiera que fuera la razón, las divergencias entre las historias sociales de China y de

³⁵ Sobre el papel de los ferrocarriles en la promoción de la integración vertical y la gestión burocrática de la empresa capitalista, véase Alfred Chandler, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge (MA), The Belknap Press, 1977, caps. 3-5. Para las pruebas sobre la persistencia de las empresas familiares y la disminución de la integración vertical en Gran Bretaña durante el siglo XIX, véase G. Arrighi y Beverly J. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis (MN), University of Minnesota Press, 1999 [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 10», Ediciones Akal, 2001, p. 34], cap. 2.

³⁶ A. G. Frank, *ReOrient*, cit., p. 332, citando a K. N. Chaudhuri, *Asia before Europe. Economy and Civilization of the Indian Ocean from the Rise of Islam to 1750*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, p. 84, sobre la analogía con la búsqueda por los alquimistas de la piedra filosofal.

Occidente desde 1500 no se deben al hecho de que el Occidente progresista descubriera el capitalismo y el Estado moderno y China no lo hiciera»³⁷.

Como argumentaré con mayor detalle en el capítulo 11, la característica que nos permite distinguir entre las vías de desarrollo europea y asiático-oriental, ambas basadas en el mercado, no es la presencia de determinadas instituciones empresariales y de gobierno, sino su combinación en diferentes estructuras de poder. Así, la vía «antinatural» de Smith difiere de la «natural», no porque disponga de un mayor número de capitalistas, sino porque los capitalistas tienen mayor poder para imponer su interés de clase a expensas del interés nacional. En la reconceptualización marxiana de la vía «antinatural» de Smith como vía capitalista, ese mayor poder convertía los gobiernos en simples comités para gestionar los asuntos comunes de la burguesía. Aunque esto es como poco una exageración y en el peor de los casos una caracterización falsa de la mayoría de los Estados europeos, es probablemente una descripción tan precisa como cualquier otra de los Estados que han encabezado la vía de desarrollo europea. Como decía Fernand Braudel,

El capitalismo sólo triunfa cuando se identifica con el Estado, cuando es el propio Estado. En su primera gran fase, la de las ciudades-Estado italianas de Venecia, Génova y Florencia, el poder estaba en manos de la élite adinerada. En Holanda, durante el siglo XVII, la aristocracia de los regentes gobernaba en beneficio y de acuerdo con las directivas de los hombres de negocios, comerciantes y prestamistas de dinero. De forma parecida, la Revolución Gloriosa de 1688 señaló en Inglaterra un triunfo de los negocios parecido al de Holanda³⁸.

Excepto por lo que hace a la adición de Génova y Florencia a Venecia, y la omisión del último líder del desarrollo capitalista (Estados Unidos), ésta es la misma sucesión de centros capitalistas declinantes y emergentes que según Marx se habían ido vinculando sucesivamente al reciclar el capital excedente mediante el sistema de crédito internacional. En ambas series, cada uno de los Estados que se identificaban con el capitalismo –las ciudades-Estado italianas, el proto-Estado-nación holandés y finalmente un Estado-nación, el inglés, convertido en algo más, en centro de un imperio marítimo y territorial que abarcaba el mundo entero– era mayor y más poderoso que su predecesor. Nuestra tesis será que *es esta sucesión* de centros

³⁷ William Rowe, «Modern Chinese Social History in Comparative Perspective», en P. S. Ropp (ed.), *Heritage of China. Contemporary Perspectives on Chinese Civilization*, Berkeley, University of California Press, 1990, p. 262.

³⁸ Fernand Braudel, *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*, Baltimore, Johns Hopkins Univ. Press, 1977, pp. 64-65.

de acumulación sin fin de capital y de poder, más que ninguna otra cosa, lo que define la vía de desarrollo europea como «capitalista»; y que, recíprocamente, la ausencia de nada comparable a tal sucesión en Asia oriental puede entenderse como el signo más claro de que, antes de la Gran Divergencia, la vía de desarrollo de Asia oriental estaba tan basada en el mercado como la europea pero no era portadora de una dinámica capitalista.

Sostendré además que esta especificidad de la vía de desarrollo europea sólo puede entenderse en conjunción con otras dos tendencias. Una de ellas es la tendencia de las crisis de sobreacumulación a provocar largos períodos de expansión financiera que, parafraseando a Schumpeter, proporcionan los medios de pago necesarios para conducir al sistema económico por nuevos derroteros. Como subrayaba Braudel, esa tendencia no es una novedad del siglo XIX. En Génova en el siglo XVI y en Ámsterdam en el XVIII, como en Gran Bretaña a finales del siglo XIX y en Estados Unidos a finales del XX, «tras un fuerte crecimiento [...] y una acumulación de capital a una escala que desbordaba los canales normales de inversión, el capitalismo financiero supo apoderarse del puesto de mando y dominar, al menos durante un tiempo, todas las actividades del mundo empresarial»³⁹. Aunque inicialmente esa dominación tiende a reavivar la fortuna del centro capitalista anterior, con el tiempo genera gran turbulencia política, económica y social, en el curso de la cual los marcos sociales de acumulación existentes son destruidos, el «cuartel general del sistema capitalista», en el sentido que daba Schumpeter a esa expresión, se desplaza a un nuevo centro, y se crean marcos sociales de acumulación más amplios bajo la dirección de Estados cada vez más poderosos⁴⁰. El tema de la Segunda Parte de este libro es si la expansión financiera encabezada por Estados Unidos durante las décadas de 1980 y 1990 se adecua, y en qué medida, a esa pauta.

Pero ni las recurrentes expansiones financieras del capitalismo histórico, ni la sucesión de Estados cada vez más poderosos con los que se ha ido identificando el capitalismo, pueden entenderse si no es en relación con otra tendencia, la intensa competencia interestatal por el capital en busca de inversión, que Max Weber entendía como «rasgo distintivo a escala mundial e histórica de la era [moderna]»⁴¹.

³⁹ F. Braudel, *Civilisation matérielle, Économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, vol. 3: *Le temps du monde*, París, 1979, p. 524 [ed. cast.: *Civilización material, economía y capitalismo, Siglos XV-XVIII*, vol. 3. *El tiempo del mundo*, Madrid, Alianza, 1984].

⁴⁰ Sobre diferentes aspectos de esta pauta, véanse G. Arrighi, *The Long Twentieth Century [El largo siglo XX]*, cit., y G. Arrighi y B. J. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System [Caos y orden en el sistema-mundo moderno]*, cit.

⁴¹ Max Weber, *Economy and Society*, Berkeley (CA), University of California Press, 1978, p. 354 [ed. cast.: *Economía y sociedad. esbozo de sociología comprensiva*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2002]. Según Weber, mientras que en los tiempos premodernos la formación de los imperios se

Esta tendencia es la clave para aclarar el enigma de la relación entre capitalismo, industrialismo y militarismo, planteado implícitamente pero no resuelto por Adam Smith y sobre el que ni Marx ni Schumpeter aportaron nada interesante. Como se señaló en el capítulo 2, la observación de Adam Smith de que los grandes gastos del armamento moderno otorgan una ventaja militar a las naciones ricas sobre las pobres plantea dos cuestiones estrechamente relacionadas: la primera es que dado el mayor papel que la industria, el comercio exterior y la navegación desempeñaban en su vía de desarrollo «antinatural» —que, siguiendo a Marx, hemos rebautizado como vía capitalista— ¿no adquirirían los países que se desarrollaban por esa vía una ventaja militar, no sólo frente a los países pobres, sino también frente a las economías de mercado ricas que se desarrollaban por la vía «natural» de Smith?; y la segunda es que si la riqueza obtenida por la vía capitalista es una fuente de mayor poderío militar, y si ésta es la razón por la que los europeos pudieron apropiarse de los beneficios de la mayor integración de la economía global a expensas de los pueblos no europeos, como mantiene Smith, ¿qué fuerzas pueden impedir que esa integración reproduzca la articulación conjunta de un círculo virtuoso de enriquecimiento y aumento de poder para los pueblos de origen europeo y un círculo vicioso de empobrecimiento y pérdida de poder para la mayoría de los restantes pueblos?

Responderé a estas preguntas en las partes Tercera y Cuarta de este libro. La Tercera Parte se centrará específicamente en la acumulación aparentemente «sin fin» de capital y de poder a lo largo de la vía capitalista, que ha culminado en el intento de Estados Unidos de crear, por primera vez en la historia del mundo, un Estado auténticamente global. Mostraré que la sinergia entre capitalismo, industrialismo y militarismo, impulsada por la competencia interestatal, generó de hecho un círculo virtuoso de enriquecimiento y aumento de poder para los pueblos de origen europeo y el correspondiente círculo vicioso de empobrecimiento y pérdida de poder para la mayoría de los restantes pueblos. De esta tendencia formaba parte la polarización espacial del proceso de destrucción creativa entre una zona en la que predominaba la prosperidad, que acabó convirtiéndose en el Norte global, y una zona en la que predominaba la depresión, que finalmente se convirtió en el Sur global. Pero también mostraré, en primer lugar, que esa polarización planteaba problemas

llevaba por delante las libertades y poderes de las ciudades, que constitúan los focos principales de la expansión capitalista, en la era moderna éstas cayeron bajo el dominio de «Estados nacionales mutuamente enfrentados en una perpetua lucha por el poder, ya fuera en la paz o en la guerra [...] Los distintos Estados tenían que competir por el capital en busca de inversión, que les dictaba las condiciones bajo las que les prestaría su ayuda para obtener el poder». Es esa lucha competitiva la que ha creado las mayores oportunidades para el capitalismo moderno. M. Weber, *General Economic History*, Nueva York, Collier, 1961, p. 249 [ed. cast.: *Historia económica general*, México DF, Fondo de Cultura Económica, 1942].

cada vez más insuperables de legitimidad social y política para la reproducción de la dominación del Norte, y en segundo lugar que el intento por parte de Estados Unidos de superar sus problemas coercitivamente ha tenido un efecto bumerán que ha creado oportunidades sin precedentes para el aumento de poder social y económico de los pueblos del Sur global.

En la cuarta y última parte del libro atenderé a las condiciones históricas mundiales que han posibilitado que China encabece ese aumento de poder. Reformularé en mis propios términos y desarrollaré en dos nuevas direcciones la afirmación de Sugihara de que la intensa competencia entre Estados Unidos y la Unión Soviética durante la Guerra Fría y la erupción de los nacionalismos en el antiguo mundo colonial crearon conjuntamente en Asia oriental un entorno geopolítico favorable para la hibridación de las vías de la Revolución Industrial y la Revolución Industrial. Argumentaré, primero, que las vías de la Revolución Industrial y la Revolución Industrial se originaron en los entornos geopolíticos contrapuestos que surgieron en Asia oriental y en Europa en el curso lo que Braudel denomina el «largo» siglo XVI referido a la historia europea (1350-1650)⁴², y que se corresponde casi exactamente con la época Ming en la historia de China y Asia oriental (1368-1643). Mostraré que esa contraposición de entornos geopolíticos ofrece una explicación simple pero creíble del surgimiento de dos vías de desarrollo distintas en Europa y Asia oriental, que acabaron dando lugar a la Gran Divergencia. Pero también argumentaré que la superioridad de la vía europea frente a la de Asia oriental dependía decisivamente de una sinergia entre capacidades financieras y militares que era difícil de mantener en una economía global cada vez más integrada y competitiva. Una vez que esa sinergia dejó de funcionar, como sucedió durante las últimas décadas del siglo XX, Japón se convirtió en heraldo y China en portaestandarte de la vía de desarrollo híbrida, basada en el mercado, que, parafraseando a Fairbank, sigue ofuscando a la gente, tanto dentro como fuera de China.

⁴² F. Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, vol. 3: *Le temps du monde*, cit., p. 63 [ed. cast.: *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII*, vol. 3. *El tiempo del mundo*, cit.].

SEGUNDA PARTE

Indagaciones sobre la turbulencia global

IV

La economía social y política de la turbulencia global

«La depresión –escribía Thorstein Veblen poco después de que finalizara la Gran Depresión de 1873-1896– es ante todo una enfermedad emocional del hombre de negocios. Ahí es donde reside la dificultad. El estancamiento de la industria y las privaciones que sufren los obreros y otras clases no son más que síntomas y efectos secundarios». Para que determinados remedios sean eficaces tienen por tanto que «allegar a ese núcleo emocional del trastorno y [...] restituir la tasa de beneficio a un nivel “razonable”»¹. Entre 1873 y 1896 los precios habían ido cayendo desigual pero inexorablemente en lo que David Landes ha llamado «la deflación más drástica que haya conocido la historia de la humanidad». Junto con los precios, los tipos de interés habían caído «hasta tal punto que los teóricos de la economía comenzaron a hablar de la posibilidad de que el capital se convirtiera en un bien tan abundante como para disponer de él libremente. Y los beneficios disminuían, mientras que lo que ahora se reconocía como depresiones periódicas parecían alargarse interminablemente. El sistema económico parecía estar hundiéndose»².

En realidad, el sistema económico no se estaba «hundiendo». La producción y la inversión seguían creciendo, no sólo en los países recién industrializados de la época (en particular Alemania y Estados Unidos), sino también en Gran Bretaña, hasta el punto de que otro historiador, en una obra publicada el mismo año que la de Landes, afirmaba que la Gran Depresión de 1873-1896 no era más que un «mito»³. Sin

¹ Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, New Brunswick (NJ), 1978, p. 241.

² David Landes, *The Unbound Prometheus. Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge, 1969, p. 231.

³ S. B. Saul, *The Myth of the Great Depression, 1873-96*, Londres, 1969.

embargo, como apunta Veblen, no es contradictorio hablar de una «Gran Depresión» en una época de continua expansión de la producción y la inversión. Por el contrario, la Gran Depresión no fue ningún mito, *precisamente porque* la producción y el comercio, tanto en Gran Bretaña como en el conjunto de la economía mundial, habían seguido expandiéndose demasiado rápidamente como para que los beneficios se mantuvieran a un nivel que pudiera considerarse «razonable».

Más concretamente, la gran expansión del comercio mundial registrada desde mediados del siglo XIX había conducido a una intensificación a escala sistémica de las presiones competitivas sufridas por las agencias de acumulación de capital. Cada vez más empresas, de cada vez más lugares de la economía-mundo centrada en el Reino Unido, se iban inmiscuyendo en las fuentes de abastecimiento y en los canales de distribución de otras, lo que tendía a desmantelar los «monopolios» existentes, esto es, el control más o menos exclusivo sobre determinados nichos de mercado.

Este desplazamiento del monopolio a la competencia fue probablemente el factor más importante en la modificación del ánimo de las empresas industriales y comerciales europeas. Ahora el crecimiento económico significaba también lucha económica, lucha que servía para separar a los fuertes de los débiles, para desalentar a unos y fortalecer a otros, para favorecer a los nuevos [...] países a expensas de los viejos. El optimismo sobre el futuro del progreso indefinido dio paso a la incertidumbre y a un sentimiento de angustia⁴.

Pero de repente, como por arte de magia,

las cosas cambiaron. Durante los últimos años del siglo XIX los precios comenzaron a subir, y con ellos los beneficios. A medida que mejoraban los negocios volvía la confianza, no la confianza evanescente de las breves expansiones que habían salpicado el decaimiento de las décadas precedentes, sino una euforia general que no se había visto desde [...] comienzos de la década de 1870. Todo parecía funcionar de nuevo correctamente, a pesar del ruido de sables y las alusiones marxistas a la «última fase» del capitalismo. En toda la Europa occidental esos años han quedado fijados en la memoria como los buenos viejos tiempos, el periodo eduardiano, la *belle époque*⁵.

Sin embargo, como veremos, no había nada de mágico en la repentina recuperación de un nivel más «razonable» de la tasa de beneficio y el consiguiente restablecimiento de las burguesías británica y occidental de la enfermedad provocada

⁴ D. Landes, *The Unbound Prometheus*, cit., p. 240.

⁵ *Ibid.*, cit., p. 231.

por la competencia «excesiva». Por el momento señalemos solamente que no todos se beneficiaron de los «buenos tiempos» de 1896-1914. Internacionalmente, el principal beneficiario de la recuperación fue Gran Bretaña. Aunque su supremacía industrial había menguado, sus finanzas triunfaban y sus servicios como transportista, comerciante, agente de seguros e intermediario en el sistema de pagos mundial se hizo más indispensable que nunca⁶. Pero incluso en Gran Bretaña no todos prosperaron. Cabe señalar en particular el declive general de los salarios reales británicos desde mediados de la década de 1890, que invirtió la rápida tendencia alcista del medio siglo anterior⁷. Para la clase obrera de la potencia entonces hegemónica, la *belle époque* fue, por lo tanto, una época de estancamiento tras medio siglo de mejoras en su situación económica, lo que comunicó sin duda un impulso adicional a la renovada euforia de la burguesía británica. Pero el «ruido de sables» pronto se hizo atronador, precipitando una crisis de la que el sistema-mundo capitalista centrado en Gran Bretaña no volvería a recuperarse.

El análisis de Robert Brenner de lo que él denomina «estancamiento persistente» de 1973-1993 y la posterior «recuperación» de la economía estadounidense y mundial no se refiere a aquella experiencia de depresión, resurgimiento y crisis del capitalismo mundial a finales del siglo XIX, pero el núcleo de su exposición invita continuamente a establecer una comparación entre aquel periodo y el presente⁸, por lo que lo tomaré como punto de partida para un análisis comparativo de esos dos largos períodos de turbulencia global, separados por un siglo de distancia, tratando de distinguir lo que es realmente novedoso y anómalo en la turbulencia global de nuestros días. En este capítulo trataré de reconstruir la argumentación de Brenner centrándome en sus aspectos más interesantes y esenciales. En el capítulo 5 examinaré críticamente su argumentación destacando sus debilidades y límites; y en el capítulo 6 incorporé esas críticas a mi propia interpretación de la turbulencia que está dando lugar a la crisis terminal de la hegemonía estadounidense y el resurgi-

⁶ Eric Hobsbawm, *Industry and Empire. An Economic History of Britain since 1750*, Londres, 1968, p. 125 [ed. cast.: *Industria e Imperio*, Barcelona, Crítica, 1987].

⁷ S. B. Saul, *The Myth of the Great Depression, 1873-96*, cit., pp. 28-34; Michael Barratt Brown, *The Economics of Imperialism*, Harmondsworth, 1974, cuadro 14.

⁸ Robert Brenner, «The Economics of Global Turbulence. A Special Report on the World Economy, 1950-98», *NLR I/229*, mayo-junio de 1998; *The Boom and the Bubble. The US in the World Economy*, Verso, Londres y Nueva York, 2002 [ed. cast.: *La expansión económica y la burbuja bursátil*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 19», Ediciones Akal, 2003]; *The Economics of Global Turbulence. The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945-2005*, Londres, Verso, 2006 [de próxima aparición en «Cuestiones de antagonismo», Ediciones Akal]. Este último libro contiene, además del largo artículo de 1998, publicado como número especial de *New Left Review*, un nuevo Prefacio y un nuevo Epílogo. Excepto cuando me refiera a estos últimos, las demás citas corresponden al artículo de 1998.

miento económico de Asia oriental. Concluiré esta Segunda Parte explicitando las relaciones de mi argumentación con respecto a la turbulencia global con el marco teórico expuesto en la Primera Parte del libro.

Desarrollo desigual: de la expansión a la crisis

A juicio de Brenner la larga expansión de las décadas de 1950 y 1960 y la crisis de rentabilidad que le puso fin entre 1965 y 1973 estaban insertas en lo que denomina «desarrollo desigual», que según su definición es el proceso por el que los países rezagados en el desarrollo capitalista intentan y finalmente consiguen alcanzar a los líderes de la economía-mundo⁹. Centrándose en Alemania y Japón como los más exitosos entre los países rezagados que después de la Segunda Guerra Mundial intentaron alcanzar el nivel de desarrollo de Estados Unidos, Brenner argumenta que fue la capacidad de estos dos países para combinar las tecnologías de alta productividad promovidas originalmente en Estados Unidos con la gran oferta de fuerza de trabajo pobremente retribuida que atestaba sus pequeños sectores empresariales relativamente retrasados y de carácter rural, lo que hizo crecer su tasa de beneficio y de inversión. Durante los primeros años de la década de 1960 esta tendencia no afectó negativamente a la producción y los beneficios en Estados Unidos, porque «los bienes producidos en el extranjero eran en su mayoría incapaces de competir en el mercado estadounidense, y porque los productores estadounidenses dependían poco de sus ventas en el exterior»¹⁰.

De hecho, aunque «el desarrollo económico desigual implicaba un declive *relativo* de la economía estadounidense [...], también constituía una condición necesaria para la prolongada vitalidad de las fuerzas dominantes en ella»:

Los bancos y empresas multinacionales estadounidenses, para expandirse en el exterior, necesitaban salidas rentables para su inversión directa en esos países.

⁹ R. Brenner «The Economics of Global Turbulence», cit., pp. 39-137; *The Boom and the Bubble*, cit., pp. 9-24 [*La expansión económica y la burbuja bursátil*, cit., pp. 39-52]. El uso que hace Brenner de la expresión «desarrollo desigual» evoca el de Trotski y Lenin, pero difiere radicalmente del empleo contemporáneo más común referido a la tendencia del desarrollo capitalista a polarizar y diversificar el espacio geográfico. Véanse especialmente Samir Amin, *Unequal Development*, Nueva York, 1976 [original en francés, *Le développement inégal*, París, Minuit, 1973; ed. cast.: *El desarrollo desigual*, Fontanella, Barcelona, 1974] y Neil Smith, *Uneven Development. Nature, Capital and the Production of Space*, Oxford, 1984. A menos que se explice otra cosa, le daré a esa expresión el mismo sentido que Brenner.

¹⁰ R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence», pp. 91-92.

Los industriales estadounidenses requerían, para aumentar sus exportaciones, una demanda exterior rápidamente creciente para sus productos. La política imperialista estadounidense, volcada en la «contención del comunismo» y en mantener el mundo seguro y abierto para la libre empresa, procuraba el éxito económico para sus aliados y competidores como fundamento para la consolidación política del orden capitalista de posguerra [...]. Toda esta política dependía, por lo tanto, del dinamismo económico de Europa y Japón para alcanzar sus propios objetivos¹¹.

En resumen, hasta comienzos de la década de 1960 el desarrollo desigual fue un juego de suma positiva que apuntalaba «una simbiosis, por conflictiva e inestable que fuera, entre el líder y los seguidores, entre el desarrollo temprano y el tardío, entre la potencia hegemónica y las hegemonizadas»¹². Parafraseando la interpretación de Landes de la Gran Depresión de 1873-1896, todavía no se había convertido en «lucha económica», en un juego de suma cero o incluso negativa que cuando beneficiaba a alguno de los contendientes lo hacía a expensas de otros. En la propia valoración de Brenner del inicio del largo declive de 1973-1993, esto es precisamente lo que sucedió con el desarrollo desigual entre 1965 y 1973. Para entonces Alemania y Japón no sólo habían alcanzado, sino «adelantado a Estados Unidos en una industria clave tras otra: textiles, acero, automóviles, máquina herramienta, electrónica para el consumo». Y lo que es más importante, los nuevos productores que operaban con menores costes en esos países antes retrasados comenzaron a «invadir mercados hasta entonces dominados por productores de los países líderes, Estados Unidos y el Reino Unido»¹³.

Esta irrupción de artículos baratos en el mercado estadounidense y mundial minó la capacidad de los productores estadounidenses «de asegurarse la tasa de beneficio establecida para sus inversiones de capital y trabajo» provocando, entre 1965 y 1973, una caída en la tasa de beneficio sobre su *stock* de capital de más del 40 por 100. Los industriales estadounidenses respondieron a esta intensificación de la competencia en su propio país y en el extranjero de formas variadas: situaron el precio de sus productos por debajo del coste total buscando obtener la tasa de beneficio establecida únicamente sobre el capital circulante; pusieron freno al aumento de los costes salariales y mejoraron sus instalaciones y equipos. En último término, no obstante, el arma decisiva de Estados Unidos en la incipiente lucha

¹¹ R. Brenner, *The Boom and the Bubble*, cit., pp. 14-15 [La expansión económica y la burbuja burátil, cit., p. 44].

¹² *Ibid.*, p. 15.

¹³ R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence», cit., pp. 41, 105-108.

competitiva fue una drástica devaluación del dólar con respecto al yen japonés y el marco alemán¹⁴.

En cierta medida, esa devaluación fue consecuencia del deterioro de la balanza comercial estadounidense debido a la pérdida de competitividad de sus industrias frente a los alemanes y japoneses. Ahora bien, los efectos de esa balanza comercial sobre los valores de las tres monedas se vieron considerablemente ampliados por políticas gubernamentales que desestabilizaron –y acabaron por derrumbar– el régimen internacional del patrón oro-dólar establecido al acabar la Segunda Guerra Mundial, ya que los gobiernos alemán y japonés respondieron a las presiones inflacionistas generadas en sus economías domésticas recurriendo a la intensificación de su producción destinada a la exportación y frenando la demanda interna, lo que aumentó su superávit comercial y la demanda especulativa de sus monedas¹⁵. Durante el último período del gobierno de Johnson y los primeros momentos del de Nixon, el gobierno estadounidense intentó contrarrestar la creciente inestabilidad monetaria mediante la austeridad presupuestaria y una política monetaria restrictiva. Pero, muy pronto,

los costes políticos del mantenimiento de una seria política antiinflacionista, por no mencionar la alarmante caída del mercado de valores [...], resultaron inaceptables para la Administración de Nixon. Bastante antes de la derrota de los republicanos en las elecciones al Congreso de noviembre de 1970, cuando los elevados tipos de interés amenazaban con asfixiar la recuperación económica, el gobierno recurrió de nuevo al estímulo presupuestario y la Reserva Federal optó por una política crediticia laxa. Como dijo Nixon varios meses después: «Ahora todos somos keynesianos»¹⁶.

El giro estadounidense hacia una política macroeconómica expansionista a mediados de la década de 1970 supuso un golpe mortal para el patrón oro-dólar. Cuando los tipos de interés cayeron en Estados Unidos, mientras permanecían elevados o crecían en Europa y Japón, el dinero especulativo a corto plazo abandonó el dólar, disparando el déficit (a corto y largo plazo) de la balanza de pagos estadounidense. El vacilante intento del Acuerdo Smithsoniano de diciembre de 1971 para preservar los tipos de cambio fijos, mediante una devaluación del 7,9 por 100 del dólar con respecto al oro y revaluaciones del marco (13,5 por 100) y del yen (16,9 por 100) frente al dólar, fue incapaz de contener la renovada presión a la baja

¹⁴ *Ibid.*, pp. 93-94; *The Boom and the Bubble*, cit., pp. 17-18 [*La expansión económica y la burbuja bursátil*, cit., pp. 45-48].

¹⁵ R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence», cit., pp. 94, 116, 119, 126-130.

¹⁶ *Ibid.*, pp. 120-121.

que el gobierno de Nixon descargó sobre la moneda estadounidense con otra ronda de estímulos económicos. En 1973 esa presión era ya insopportable, lo que condujo a otra importante devaluación del dólar y al abandono formal del sistema de tipos de cambio fijos, que fue sustituido por la flotación libre de las monedas¹⁷.

La colossal devaluación del dólar con respecto al marco (en total un 50 por 100 entre 1969 y 1973) y al yen (un 28,2 por 100 entre 1971 y 1973) permitió –afirma Brenner– «el vuelco en los costes relativos que [el sector industrial estadounidense] había sido incapaz de conseguir mediante el aumento de productividad y la contención de los salarios». Ese giro tuvo un efecto galvanizador sobre la economía estadounidense. La rentabilidad, el aumento de la inversión y la productividad del trabajo en la industria volvieron a prosperar y la balanza comercial estadounidense conoció de nuevo una situación de superávit. El impacto sobre las economías alemana y japonesa fue exactamente el opuesto. La competitividad de su sector industrial se vio seriamente recortada, obligándolas «a renunciar a sus elevadas tasas de beneficio si querían mantener sus ventas». La crisis mundial de rentabilidad no se había superado, pero su carga quedó al menos más repartida entre los principales países capitalistas¹⁸.

En resumen, el desarrollo económico desigual –entendido como proceso de alcance de las economías más adelantadas por otras más rezagadas– produjo tanto la larga expansión de posguerra como la crisis de rentabilidad de finales de la década de 1960 y comienzos de la de 1970. Mientras duró, ese proceso de puesta al día sostuvo un círculo virtuoso a escala mundial de sustanciosos beneficios, elevada inversión y productividad creciente. Pero una vez que los rezagados –o al menos dos de los más destacados– se pusieron a la par con el antiguo líder, el resultado fue un exceso de capacidad productiva a escala mundial, con la consiguiente presión a la baja sobre las tasas de beneficio. En un primer momento los industriales estadounidenses se llevaron la peor parte, pero al poco tiempo una enorme devaluación del dólar con respecto al marco y al yen decidida por el gobierno estadounidense distribuyó más parejamente la caída en la rentabilidad entre las tres principales potencias capitalistas.

Exceso de capacidad y estancamiento persistente

El desarrollo desigual generó el exceso de capacidad que provocó la caída general de la tasa de beneficio entre 1965 y 1973. Pero el principal responsable de la persistencia del estancamiento relativo durante los dos decenios transcurridos desde

¹⁷ *Ibid.*, pp. 121-123.

¹⁸ *Ibid.*, pp. 123-124, 137.

1973 hasta 1993 fue la incapacidad de las empresas y gobiernos capitalistas para restaurar la rentabilidad a su nivel anterior mediante la eliminación del exceso de capacidad. De acuerdo con el modelo de Brenner, existe «exceso de capacidad y producción» (esos términos siempre van juntos en su texto) cuando «la demanda es insuficiente para que las empresas con una estructura de costes elevados puedan mantener su anterior tasa de beneficio». Estas empresas se ven entonces «obligadas a dejar de utilizar algunos de sus medios de producción y sólo pueden hacer uso del resto bajando sus precios y, por lo tanto, reduciendo su rentabilidad. Se trata de un exceso de capacidad y producción *con respecto a la tasa de beneficio existente hasta entonces*»¹⁹. O se elimina el exceso de capacidad productiva, o la tasa de beneficio debe caer, con las calamitosas consecuencias que ello acarrea en una economía capitalista: desde la caída de la tasa de inversión y del crecimiento de la productividad hasta la disminución de los salarios reales y del nivel de empleo. Brenner afirma que, al menos hasta 1993, el exceso de capacidad productiva que provocó la crisis de rentabilidad de 1965-1973, lejos de desaparecer aumentó aún más deprimiendo continuamente la rentabilidad.

Esta afirmación se basa en dos tipos de argumentos, que se refieren respectivamente a las empresas capitalistas y a los gobiernos. En la conceptualización de Brenner del capitalismo mundial no existe un mecanismo espontáneo del mercado que impida la aparición del exceso de capacidad en un gran número de industrias ni que imposibilite que ésta se convierta en una característica crónica de la economía-mundo una vez que se ha desarrollado. El exceso de capacidad y los menores beneficios no impiden necesariamente que nuevos aspirantes decidan iniciar su actividad económica ni posibilita que las empresas que presentan una estructura de costes elevados dispongan de los medios e incentivos necesarios para abandonar sectores industriales congestionados; estas últimas se resisten a ello porque muchos de sus activos tangibles e intangibles «sólo se pueden realizar en las líneas de producción establecidas y se perderían si cambiaran de actividad». Por otro lado, «el menor crecimiento de la demanda que expresa inexorablemente el menor aumento de inver-

¹⁹ R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence», cit., pp. 25-26; cursiva en el original. Como he señalado, Brenner utiliza siempre conjuntamente las expresiones «exceso de capacidad» y «exceso de producción», reemplazándolas ocasionalmente por «exceso de acumulación» (por ejemplo, en *The Boom and the Bubble*, cit., pp. 32 y 159 [*La expansión económica y la burbuja bursátil*, cit., pp. 59-60 y 173-176]). Como veremos en los capítulos 5 y 6, lo que Brenner describe de ese modo es una crisis de exceso de acumulación, de la que los excesos de capacidad y producción constituyen distintas manifestaciones. Sin embargo, el hecho de que nunca clarifique conceptualmente la diferencia existente entre «exceso de capacidad» y «exceso de producción» crea considerables dificultades para evaluar empíricamente su importancia respectiva, tanto en términos absolutos como en relación con otras manifestaciones de la crisis de sobreacumulación subyacente.

siones y salarios como consecuencia de la caída de la tasa de beneficio les hace cada vez más difícil la relocalización en nuevas líneas de producción». Estas empresas, además, «tienen razones para defender sus mercados [buscando únicamente la tasa media de beneficio sobre los costes circulantes] y contraatacar acelerando el proceso de innovación mediante la inversión en capital fijo adicional». La adopción de esta estrategia, a su vez, «tiende a provocar que los primeros innovadores que habían conseguido reducir sus costes aceleren también la introducción de mejoras técnicas, agravando aún más el exceso de capacidad y producción ya existente»²⁰.

Esta agravación no impide, sin embargo, que se produzcan nuevas incorporaciones, con la consiguiente presión a la baja sobre la tasa de beneficio. «Por el contrario, la caída inicial de rentabilidad [...] cabe esperar que intensifique el impulso a escala mundial por rebajar aún más los costes, combinando fuerza de trabajo aún más barata con técnicas más avanzadas en regiones más rezagadas». El ejemplo más notable durante el largo declive fue el de los productores establecidos en determinados países menos desarrollados –sobre todo en Asia oriental, pero también en México y Brasil– que consiguieron penetrar significativamente en el mercado mundial de ciertos productos manufacturados, intensificando con ello la presión a la baja sobre los precios y la rentabilidad. «En pocas palabras, se produjeron no sólo pocas salidas, sino demasiadas entradas»²¹.

Esta primera argumentación se desarrolla sobre todo deductivamente a partir de pruebas circunstanciales empíricas, pero la mayor parte de éstas y de la narración histórica se refieren a la segunda línea argumental, según la cual los gobiernos de las principales potencias capitalistas, en especial el de Estados Unidos, comparten la responsabilidad de agravar en lugar de aliviar la tendencia del mercado a propiciar «muy pocas salidas y demasiadas entradas». A este respecto, la principal contribución de Brenner a nuestra comprensión del largo declive consiste en mostrar que los gobiernos en cuestión actuaron no tanto como reguladores –cosa que también hicieron–, sino como participantes activos, y hasta protagonistas, de la lucha competitiva a escala sistémica que ha hecho enfrentarse a los capitalistas entre sí desde finales de la década de 1960.

Como he señalado anteriormente, en su explicación de la crisis de rentabilidad de la década de 1960 Brenner ya veía en la importante devaluación del dólar frente al marco y el yen decidida por el gobierno estadounidense una contribución decisiva para transferir parte de la carga de la crisis de los industriales estadounidenses a los alemanes y japoneses. De forma similar, en su explicación del largo declive,

²⁰ *Ibid.*, pp. 32-33.

²¹ *Ibid.*, p. 34; *The Boom and the Bubble*, cit., pp. 26, 31, 37 [*La expansión económica y la burbuja bursátil*, cit., pp. 54, 58-59 y 63-64].

Brenner muestra cómo el flujo y reflujo de las revaluaciones y devaluaciones de las monedas ha sido un instrumento clave de acción estatal en la lucha competitiva intercapitalista, destacando tres puntos de inflexión político-económicos fundamentales: la «revolución» monetarista de Reagan-Thatcher en 1979-1980 que invirtió la devaluación del dólar prevaleciente durante la década de 1970; el Acuerdo del Plaza de 1985 que reanudó la devaluación del dólar, y el llamado «Acuerdo del Plaza inverso» de 1995 que de nuevo volvió a revalorarlo. Examinemos brevemente la presentación que hace Brenner de las relaciones existentes entre estos puntos de inflexión y la persistencia del exceso de capacidad y producción en el sector industrial que subyace a su largo declive.

A finales de la década de 1970, la política macroeconómica estadounidense de déficits federales, las políticas crediticias extremadamente laxas y la «dejadez benevolente» con respecto al tipo de cambio del dólar alcanzaron el límite de su capacidad para sostener la expansión económica y restaurar la competitividad y la rentabilidad del sector industrial estadounidense. Estas políticas habían permitido «a las economías capitalistas avanzadas subvencionar la demanda y superar con ello la recesión provocada por la crisis del petróleo de 1974-1975, prolongando la expansión durante el resto de la década. [...] Sin embargo, el recurso a estímulos de tipo keynesiano tuvo efectos extremadamente contradictorios» y aunque éstos permitieron mantener el aumento de la demanda interna e internacional, también «contribuyeron a perpetuar el exceso de capacidad y producción, posponiendo la dura medicina de las reestructuraciones, por no decir la depresión, que históricamente había abierto la vía a nuevas recuperaciones [de la rentabilidad]». Debido a esa reducida rentabilidad, «las empresas carecían de incentivos suficientes [...] para incrementar la oferta como en el pasado, cuando la tasa de beneficio era más alta [...]», lo que tuvo como consecuencia que el déficit público cada vez mayor de la década de 1970 diera lugar a incrementos no tanto de la *producción* como de los *precios*. La escalada de las presiones inflacionistas, junto al déficit espectacular de la balanza de pagos estadounidense, «precipitó [en 1977-1978] un asalto devastador contra el dólar que amenazó su posición como moneda de reserva internacional, pero esto mismo despejó la vía para un importante cambio de perspectiva que se materializó con la revolución monetarista de Reagan-Thatcher en 1979-1980²².

²² R. Brenner, *The Boom and the Bubble*, cit., pp. 33-34 [*La expansión económica y la burbuja burátil*, cit., pp. 60-61]; cursiva en el original. La exposición que ofrece Brenner de la sucesión de acontecimientos que condujeron a la revolución (o contrarrevolución, como yo prefiero llamarla) monetarista es el eslabón más débil de su narración del largo declive, ya que no nos explica por qué, en un marco de exceso de capacidad y producción, los estímulos keynesianos provocaron aumentos de precios en vez de aumentar la producción; y una vez que eso había ocurrido, por qué los aumentos de precios no hicieron que se elevara la tasa de beneficio. Aún más importante es que no nos diga cómo

En opinión de Brenner, su principal objetivo era aumentar la rentabilidad, no sólo y ni siquiera primordialmente en la industria, sino en el sector servicios de baja productividad y sobre todo en los sectores financieros interno e internacional, reduciendo los impuestos soportados por las empresas, aumentando el desempleo y eliminando los controles sobre los flujos de capital. A diferencia de las anteriores soluciones keynesianas, los remedios monetaristas pretendían restaurar la rentabilidad administrando la amarga medicina de la reestructuración. La contracción sin precedentes del crédito provocó «una purga del gran lastre que suponían las empresas industriales de altos costes y bajos beneficios que se habían podido mantener a flote gracias a la expansión keynesiana del crédito»; aunque las presiones inflacionistas se controlaron rápidamente, los elevadísimos tipos de interés reales y la consiguiente subida de la cotización del dólar «amenazaban con precipitar un hundimiento mundial, empezando por Estados Unidos»²³.

Este último se evitó mediante «una nueva vuelta de tuerca keynesiana»: «el monumental programa de gasto militar y reducción de impuestos para los ricos [...] palió en parte los daños originados por la restricción monetarista del crédito y mantuvo la economía en marcha». La política de Reagan provocó nuevos déficit por cuenta corriente, también incrementados, «tanto más cuanto que por aquel entonces la mayor parte del resto del mundo había renunciado al mantenimiento de déficit públicos keynesianos». Como en la década de 1970, «el déficit sin precedentes [...] proporcionó el necesario aumento de la demanda [...] para sacar la economía de la recesión de 1979-1982». Pero a diferencia de lo que sucedió durante la década de 1970, el aumento del déficit estadounidense no provocó un asalto contra el dólar. Por el contrario, el tirón de los elevados tipos de interés y un empujón del Ministerio de Economía japonés dieron lugar a un enorme flujo de capital hacia Estados Unidos desde todo el mundo, que produjo una vigorosa revaluación de la moneda estadounidense²⁴.

y por qué los planes «destinados a recuperar la competitividad del sector industrial estadounidense» condujeron por el contrario a déficit comerciales sin precedentes, pese a la escalada simultánea de las medidas proteccionistas (el Acuerdo Internacional Multifibras de 1973, la Ley del Comercio de 1974 contra el «comercio desleal», y el refuerzo de las llamadas «restricciones voluntarias a la exportación» impuestas a los países de Asia oriental). En su texto anterior sugería otras razones para ese perverso resultado: una política macroeconómica de Estados Unidos «más estimuladora que la de sus principales rivales»; un crecimiento más lento de la productividad del trabajo estadounidense; y una «tolerancia frente a la rentabilidad reducida por parte de los capitalistas extranjeros rivales» aparentemente mayor («The Economics of Global Turbulence», cit., pp. 179-180). Sin embargo, todas éstas son explicaciones *ad hoc* que no se acomodan claramente a su tesis de «pocas salidas, demasiadas entradas» y que, como veremos en los capítulos 5 y 6, no aciertan a detectar las causas más fundamentales del devastador asalto contra el dólar en 1979-1980.

²³ *Ibid.*, pp. 35-36 [pp. 61-62].

²⁴ *Ibid.*, pp. 36, 54-55 [pp. 62 y 79-8].

La sinergia que se produjo entre las menores presiones inflacionistas, los elevados tipos de interés, el aflujo masivo de capital y la apreciación del dólar correspondía al objetivo que se había trazado el gobierno de Reagan de reforzar el capital financiero estadounidense, «pero se demostró catastrófica para grandes segmentos de su sector industrial». La fuerte presión del Congreso y de muchos de los principales ejecutivos empresariales del país obligó a Reagan «a emprender un espectacular cambio de política», que tuvo como instrumento central el Acuerdo del Plaza del 22 de septiembre de 1985, por el que las potencias del G-5, bajo presión estadounidense, «se comprometían a la adopción de medidas conjuntas destinadas a reducir el tipo de cambio del dólar». Al día siguiente Reagan criticó las prácticas comerciales «desleales» de otros países, y esa denuncia se convirtió pronto en amenaza, apoyada por nuevas leyes –en particular la *Omnibus Trade and Competition Act* [Ley sobre Comercio y Competencia] de 1988 («súper 301») y la *Structural Impediments Act* [Ley de Impedimentos Estructurales] de 1989–, destinadas a cerrar el mercado estadounidense a los competidores extranjeros (sobre todo de Asia oriental) «limitando las importaciones procedentes de esos países y obligándoles a abrir sus mercados a las exportaciones estadounidenses y a la inversión directa extranjera»²⁵.

Al propiciar una devaluación radical del dólar adoptando simultáneamente medidas protecciónistas y de «apertura de mercados», el gobierno de Reagan no hacía sino seguir las huellas de Nixon, Ford y Carter; sin embargo, el resultado de esas iniciativas en la segunda mitad de la década de 1980 y comienzos de la de 1990 fue muy diferente del cosechado durante de la década de 1970.

El Acuerdo del Plaza, y sus secuelas, significó un giro fundamental para la industria estadounidense y estableció una línea divisoria en el conjunto de la economía mundial. Inauguró un decenio de devaluación más o menos continuada del dólar frente al yen y el marco alemán, acompañada de una congelación del crecimiento de los salarios reales. Se abrió así la vía para la recuperación competitiva de la industria estadounidense, una larga crisis de la industria alemana y japonesa y una explosión del desarrollo de industrias volcadas hacia la exportación en toda el Asia oriental, cuyas monedas estaban en su mayor parte vinculadas al dólar, lo que supuso para sus exportadores industriales una importante ventaja competitiva frente a sus rivales japoneses durante todo el decenio 1985-1995²⁶.

En 1993, las tendencias impulsadas por el Acuerdo del Plaza, junto con la reestructuración previa de la industria estadounidense provocada por las restricciones

²⁵ *Ibid.*, pp. 54, 59-60 [pp. 79 y 83-84].

²⁶ *Ibid.*, pp. 60-61 [pp. 84-85]

crediticias impuestas a comienzos de la década de 1980, dieron lugar a un resurgimiento de la rentabilidad, la inversión y la producción estadounidenses. Parafraseando a Veblen, los remedios aplicados por el gobierno para curar la «enfermedad emocional» de las empresas estadounidenses parecían haber localizado por fin la causa del problema restaurando una tasa «razonable» de beneficios. Pero esa cura tuvo serios efectos colaterales.

En opinión de Brenner, el principal problema era que la reanimación estadounidense se había producido sobre todo a expensas de sus rivales de Japón y Europa occidental, sin remediar apenas el exceso de capacidad y producción existente en el sector industrial que acosaba a la economía global. El carácter de suma cero de la recuperación era problemático para el propio Estados Unidos, ya que «el crecimiento cada vez más lento de la demanda mundial, así como la correspondiente intensificación de la competencia internacional en el sector industrial» limitaban también allí la recuperación. «Quizá lo más relevante sea que [...] Estados Unidos no podía soportar fácilmente una crisis verdaderamente seria de sus principales socios y rivales», especialmente de Japón.

Esta contradicción se puso de manifiesto crudamente a raíz de la crisis del peso mexicano de 1994-1995. La crisis y el rescate por Washington de la economía mexicana provocaron un nuevo asalto contra el dólar, acentuando la tendencia a la baja de la década precedente. Cuando en abril de 1995 se alcanzó un tipo de cambio récord de 79 yenes por dólar, «los productores japoneses [no podían] cubrir siquiera sus costes variables, y la máquina de crecimiento japonesa parecía renquear y a punto de detenerse». El gobierno de Clinton, «todavía sorprendido por la crisis mexicana, que “había caído del cielo” sacudiendo el sistema financiero internacional» (y con las elecciones presidenciales de 1996 en el horizonte), no podía permitirse ni el asomo de una versión japonesa de la debacle mexicana.

Por limitada que fuera, podía fácilmente precipitar una liquidación a gran escala de las enormes propiedades japonesas de activos estadounidenses, especialmente bonos del Tesoro. Tal eventualidad elevaría los tipos de interés, sobresaltaría a los mercados monetarios y posiblemente provocaría una recesión en el mismo momento en que la economía estadounidense parecía finalmente a punto de enderezarse²⁷.

«Bajo la dirección del secretario del Tesoro Robert Rubin [...], Estados Unidos [...] estableció un acuerdo con japoneses y alemanes para emprender acciones conjuntas que forzaran la caída de la cotización del yen (y el marco) y elevaran la del dólar [...] disminuyendo los tipos de interés japoneses con respecto a los estadou-

²⁷ *Ibid.*, pp. 130-131 [p. 147].

nidenses, así como alentando las compras japonesas de instrumentos denominados en dólares, como bonos del Tesoro, y mediante la compra de dólares por Alemania y por el propio gobierno estadounidense». Este acuerdo forjado por Estados Unidos, Japón y las demás potencias del G-7, que llegó a ser conocido como el «Acuerdo del Plaza inverso», representaba «un giro de 180 grados –del todo inesperado– tanto por parte de Estados Unidos como de sus principales aliados y rivales, en cierta medida comparable al Acuerdo del Plaza de 1985»²⁸.

Con este drástico giro los gobiernos de las principales economías del mundo intercambiaron sus papeles en el minueto de su ayuda mutua. «Del mismo modo que Japón y Alemania tuvieron que acceder al Acuerdo del Plaza [...] para salvar a la industria estadounidense de su crisis en la primera mitad de la década de 1980, con gran perjuicio para sí mismos, Estados Unidos se vio obligado [ahora] a un rescate muy similar del sector industrial japonés en crisis, de nuevo con resultados que marcaban una nueva época»²⁹, ya que con él se transformó la incipiente recuperación estadounidense en la expansión económica y la burbuja bursátil de la segunda mitad de la década de 1990.

Una recuperación insostenible

Ya antes de 1995, la recuperación de la rentabilidad en el sector industrial estadounidense se había traducido en un aumento del precio de los títulos bursátiles. El «Acuerdo del Plaza inverso» amplificó esta subida para los inversores extranjeros impulsando un alza de la cotización del dólar. Y lo que es más importante, el acuerdo «provocó un torrente de dinero líquido desde Japón, Asia oriental y el resto del mundo hacia los mercados financieros estadounidenses, aliviando así el comportamiento de los tipos de interés y facilitando el endeudamiento de las empresas para comprar acciones en el mercado bursátil». A este respecto fue decisiva la política japonesa. Las autoridades de Tokio no sólo «emplearon grandes cantidades de dinero en la compra de dólares y valores de renta fija del Tesoro estadounidense, alentando a las compañías de seguros japonesas a seguir su ejemplo al relajar las regulaciones sobre inversiones en el extranjero», sino que al rebajar el tipo de descuento oficial al 0,5 por 100 indujeron a los inversores –sobre todo estadounidenses– a «tomar prestados yenes en Japón, con tipos de interés muy bajos, para convertirlos en dólares e invertirlos en otros lugares», especialmente en el mercado de valores estadounidense³⁰.

²⁸ *Ibid.*, pp. 130-131 [pp. 147-148].

²⁹ *Ibid.*, pp. 127 [p. 144].

³⁰ *Ibid.*, pp. 139-141 [pp. 156-158].

Esta inundación de capital extranjero ligado a Estados Unidos y la consiguiente revaluación del dólar fueron ingredientes esenciales para la transformación de la subida de las cotizaciones bursátiles anterior a 1995 en la burbuja de los últimos años de la década. Para Brenner, no obstante, esa transformación probablemente no se habría producido sin el aliento de la Reserva Federal. Pese a su famosa advertencia en diciembre de 1996 con respecto a la «exuberancia irracional» del mercado de valores, Greenspan «no hizo nada en la práctica que indicara una seria preocupación por las cotizaciones estratosféricas de las acciones». Por el contrario, mientras expandía continuamente la oferta interna de dinero, no elevó significativamente los tipos de interés ni impuso mayores exigencias de reservas a los bancos. Tampoco elevó los depósitos de garantía mínimos para la compra de acciones. Peor aún, mientras la burbuja se hipertrofiaba, Greenspan fue mucho más allá.

En la primavera de 1998 racionalizó explícitamente las disparatadas cotizaciones bursátiles hablando de los incrementos de productividad obtenidos por la «nueva economía» que según él frenaban la inflación y otorgaban credibilidad a las esperanzas de los inversores en «el extraordinario aumento de beneficios en el futuro lejano». También expresó su cálida felicitación al aumento de las inversiones por parte de las empresas y del consumo de las familias propiciado por el efecto riqueza asociado al despegue bursátil, que reforzaban el *boom* [...]. Difícilmente se podía criticar a los especuladores en bolsa por haber sacado la conclusión de que el presidente de la Reserva Federal, pese a las matizaciones expresadas, no sólo no juzgaba irracional su exuberancia, sino que la consideraba atinada y beneficiosa³¹.

El diluvio de capital provocado por el «Acuerdo del Plaza inverso» y el relajado régimen crediticio de la Reserva Federal favorecieron la burbuja del mercado de valores. Pero «la principal fuerza impulsora» de su hipertrofia fueron las empresas no financieras estadounidenses, que aprovecharon aquellas circunstancias para «endeudarse más y más a fin de comprar acciones en cantidades colosales, ya fuera para llevar a cabo fusiones y absorciones o simplemente para comprar (recuperar) sus propios títulos en circulación». Incurriendo en «la mayor oleada de acumulación de deuda de su historia», las empresas estadounidenses propulsaron una subida sin precedentes de las cotizaciones de sus acciones. «Este alza de las cotizaciones, al proporcionar crecientes activos nominales, aumentó la capacidad de otorgar garantías de las empresas facilitando así un endeudamiento aún mayor de las mismas y haciendo que la burbuja se retroalimentase e impulsase la poderosa expansión cíclica ya iniciada de la economía real»³².

³¹ *Ibid.*, pp. 143-146 [pp. 159-162].

³² *Ibid.*, pp. 146-147, 151-152 [pp. 162-163, 166-167].

Por espectacular que fuera, esa recuperación no indicó la superación del problema secular del exceso de capacidad y sobreproducción en la industria. Por el contrario, la apreciación del valor contable de sus activos y el «efecto riqueza» inducido por la burbuja bursátil sobre la demanda de los consumidores llevaron a las empresas a invertir muy por encima de lo que les permitían sus beneficios reales. Como consecuencia, tan pronto como el efecto riqueza dejó de subvencionar el aumento de la productividad, la inversión y la demanda de los consumidores, «las empresas [...] no podían sino sufrir una insopportable presión a la baja sobre su tasa de beneficio». De hecho, a mediados de 2001 Brenner ya observaba el impacto inicial de la implosión de la burbuja bursátil sobre las economías estadounidense y mundial y «el enorme exceso de capacidad productiva que ésta ha dejado tras de sí»: ello se concretaba sobre todo en un desastroso declive de la tasa de beneficio de las empresas no financieras, que barrió «prácticamente todos los aumentos de rentabilidad conseguidos en el transcurso de la expansión de la década de 1990» y una brusca contracción de la acumulación de capital³³.

Reflexionando sobre lo seria que podría ser la subsiguiente caída, Brenner señalaba que «la pregunta subyacente» seguía siendo «si las grandes recesiones y crisis [...] que habían brotado durante la década de 1990, así como la aparición de nuevas industrias en todo el mundo capitalista avanzado, habían liberado por fin al sector industrial internacional de su tendencia a la producción redundante dando lugar por el contrario al necesario aumento de complementariedad». En conjunto, volvía a constatar que no se había producido en la práctica tal reestructuración. Por el contrario, a su juicio la implosión de la burbuja bursátil dejó a la economía estadounidense «frenada por las mismas fuerzas que estancaron la economía japonesa al final de la suya», esto es, «*tanto* por la espiral descendente provocada por la reversión de la burbuja *como* por la existencia de un sector industrial internacional todavía lastrado por el exceso de capacidad y producción». Aunque Estados Unidos podía estar en condiciones de evitar la crisis bancaria que había paralizado a Japón, carecía «de los enormes ahorros y superávit por cuenta corriente que hasta ahora han permitido [a este último país] salvar la cara». Era por lo tanto vulnerable, no sólo a las «destructivas reducciones de la demanda» que se derivarían de los intentos de reducir el enorme endeudamiento de las empresas y familias estadounidenses, sino también a «súbitas retiradas de la inversión en sus activos por parte de inversores extranjeros y a los asaltos especulativos contra el dólar»³⁴.

En estas circunstancias, Brenner juzgaba más probable que Estados Unidos condujera la economía mundial a una recesión retroalimentada que a una recuperación.

³³ *Ibid.*, pp. 209-217; 248-253; 261-264 [pp. 220-227, 255-260, 267-270].

³⁴ *Ibid.*, pp. 269, 276-278 [pp. 274-275, 281-282]; cursiva en el original.

En cierto sentido, tal recesión constituiría una «prolongación de la crisis internacional de 1997-1998, temporalmente pospuesta por la última fase de la burbuja bursátil estadounidense pero nunca resuelta, y cuyo detonador volvería a situarse en Asia oriental», mientras que el enorme exceso de capacidad de Japón y otras economías de la región ejercería una fuerte presión a la baja sobre la rentabilidad, local y globalmente³⁵. Mostrándose cauteloso no se inclinaba por ningún escenario en particular, pero la impresión predominante que dejaba era que el largo declive experimentado entre 1973 y 1993 estaba lejos de haberse superado y que de hecho lo peor estaba todavía por llegar³⁶.

Su tesis central es que la persistencia del estancamiento relativo del conjunto de la economía mundial durante los últimos treinta años se ha debido a «demasiado pocas salidas» y «demasiadas entradas»; demasiado pocas y demasiadas, con respecto a las que serían necesarias para restaurar la rentabilidad en el sector industrial al nivel que alcanzó durante la larga expansión de las décadas de 1950 y 1960. Como hemos visto, Brenner atribuye esta tendencia a la acción mutuamente reforzada del comportamiento de las empresas existentes que presentan una estructura de costes elevados y de la política de los gobiernos de las tres mayores economías del mundo, que ha impedido que en éstas, así como en el conjunto de la economía mundial, se «purgaran los medios de producción superfluos de coste elevado recurriendo al habitual método capitalista de la quiebra, la reducción de tamaño de las empresas y los despidos».

Las empresas de alto coste y bajo beneficio pudieron así seguir ocupando posiciones económicas que hablando en abstracto habrían acabado siendo asumidas por empresas más productivas, más dinámicas y con mayores beneficios. Sin embargo, permitir que esas empresas menos productivas y menos rentables abandonaran el terreno *dejando que el ciclo económico siguiera su curso natural* habría convertido muy probablemente el largo declive, con sus recesiones relativamente serias pero sin embargo limitadas, en una *franca depresión*. Dicho simplemente, la condición necesaria para restaurar la salud del sistema era una deflación de la deuda que condujera a lo que Marx llamaba «una carnicería de bienes de capital». Pero dado que la única for-

³⁵ *Ibid.*, pp. 278-282 [pp. 282-287].

³⁶ Esta opinión ha sido retirada de la versión de 2006 del ensayo de 1998: «La verdad es que incluso hoy, casi cinco años después de habernos introducido en el nuevo ciclo económico posterior a la nueva economía que comenzó en febrero de 2001, los indicadores macroeconómicos estándar no ofrecen un signo claro de que el largo declive haya sido superado [...] Entretanto, los desequilibrios financieros y las burbujas del precio de los activos exceden holgadamente los récord de sus predecesoras de finales de la década de 1990 y acechan como nubes oscuras sobre la economía global», R. Brenner, *The Economics of Global Turbulence*, *ibid.*, pp. xxviii-xxix.

ma sistemática de conseguirlo era mediante la depresión, la única alternativa real consistía en prolongar la expansión de la deuda, lo que contribuía tanto al estancamiento como a la inestabilidad financiera³⁷.

En su exposición del largo declive, Brenner menciona dos momentos en los que funcionó brevemente el método «habitual» de reestructuración capitalista: a comienzos de la década de 1980, con Reagan, y a mediados de la década de 1990, con Clinton; pero tan pronto como la reestructuración amenazó desencadenar una depresión a escala sistémica, la acción concertada de los principales Estados capitalistas interrumpió la «carnicería de bienes de capital» mediante una expansión de la deuda pública y privada. «Pero si bien el aumento de la deuda [...] permitía evitar la depresión, también frenaba la recuperación de la rentabilidad que era condición fundamental para la reanimación económica»³⁸.

Brenner nunca nos explica qué distinguiría a una auténtica «depresión» del «estancamiento relativo» que ha caracterizado el largo declive de las últimas décadas. En los párrafos que acabamos de citar, el contexto sugiere que se trataría de algo mucho más destructivo. Pero nunca explicita la diferencia, dejándonos en la duda, en primer lugar, de si el capitalismo mundial ha experimentado realmente en algún momento esta reestructuración y depresión supuestamente «clásica», «natural» y «habitual»; en segundo lugar, qué alteración de las condiciones históricas ha permitido al capitalismo contemporáneo evitar esa misma experiencia; y por último, cuáles son las implicaciones de ese cambio para el futuro del capitalismo y la sociedad mundiales.

Comparación de los dos largos declives

Para intentar responder a estas preguntas, puede resultar útil comparar el desarrollo de la Gran Depresión de 1873-1896, tal como se ha esbozado al comienzo de este capítulo, con la presentación que hace Brenner del largo declive o estancamiento persistente registrado entre 1973 y 1993. A pesar de que el primero de esos dos períodos se suela denominar *depresión*, la comparación entre ambos revela notables semejanzas³⁹. Ambos fueron largos períodos de rentabilidad redu-

³⁷ R. Brenner, *The Boom and the Bubble*, cit., p. 113 [*La expansión económica y la burbuja bursátil*, cit., p. 131]; «The Economics of Global Turbulence», cit., p. 152; cursiva añadida.

³⁸ R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence», cit., pp. 151-152.

³⁹ Como he señalado antes, algunos han considerado un «mito» la Gran Depresión de 1873-1896 porque se caracterizó por una disminución de la tasa de crecimiento más que por un colapso de la producción, el comercio y la inversión, que sí tuvo lugar, en cambio, durante la auténtica Gran Depresión

cida; ambos se caracterizaron por una intensificación a escala sistémica de la competencia entre las empresas capitalistas; y ambos fueron precedidos por expansiones excepcionalmente prolongadas y rentables de la producción y el comercio mundiales. Además, en ambos períodos la crisis de rentabilidad y la intensificación de la competencia brotaron de las mismas fuentes que la expansión precedente: el éxito en la «puesta al día» por parte de los países rezagados mediante la incorporación de los logros antes «monopolizados» por un país hegemónico. Basta sustituir Estados Unidos por el Reino Unido como país hegemónico, y Alemania y Japón por Estados Unidos y Alemania como países rezagados, para que la interpretación de Brenner del largo declive de finales del siglo XX resulte igualmente aplicable al que tuvo lugar a finales del siglo XIX. Cabe señalar que la idea de «competencia excesiva» que apareció en Japón durante la crisis de rentabilidad de finales de la década de 1960 y comienzos de la de 1970, y que Brenner emplea ocasionalmente para caracterizar la situación del largo declive de 1973-1993, fue utilizada anteriormente en círculos empresariales, especialmente estadounidenses, a finales del siglo XIX⁴⁰.

Como veremos, las diferencias entre los dos largos declives fueron, en determinados aspectos clave, aún más importantes que las semejanzas. Sin embargo, frente a una situación de competencia intensificada comparable a la de finales del siglo XX, el capitalismo mundial experimentó a finales del siglo XIX un estancamiento relativo que duró más de veinte años, con muchas crisis y recesiones locales o de corta duración, pero sin la reestructuración a escala sistémica que según Brenner es el método capitalista habitual para restaurar la rentabilidad. En el sector industrial, en particular, siguió habiendo «demasiadas entradas» y «demasiado pocas salidas», así como importantes innovaciones tecnológicas y organizativas que intensificaron más que aliviaron las presiones competitivas existentes a escala sistémica. Durante el largo declive del último cuarto del siglo XIX se produjo no sólo el comienzo de la «Segunda Revolución Industrial», sino también la aparición en Estados Unidos de la moderna empresa con múltiples divisiones verticalmente integradas, que se iba a convertir en el modelo dominante durante el siglo XX. «Estas empresas integradas, casi inexistentes a finales de la década de

de la década de 1930. Lo que sí se hundió durante las décadas de 1870 y 1880 fue la rentabilidad, y permaneció deprimida hasta comienzos de la década de 1890. Brenner no presta atención a la ambigüedad semántica del término *depresión*, pero es ciertamente algo a tener en cuenta para dar sentido a su frecuente uso del término.

⁴⁰ Véanse Terutomo Ozawa, *Multinationalism, Japanese Style. The Political Economy of Outward Dependency*, Princeton, 1979, pp. 66-67; Th. Veblen, *Theory of Business Enterprise*, cit., p. 216, y Martin Sklar, *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916. The Market, the Law and Politics*, Cambridge, 1988, pp. 53-56.

1870, llegaron a dominar la mayoría de las industrias vitales [de Estados Unidos] en menos de tres décadas»⁴¹.

Pero aun sin que se produjera una reestructuración general, durante los últimos años del siglo XIX se recuperó la rentabilidad, generando la expansión de la *belle époque* eduardiana. Como se indicó en el capítulo 3 y se detallará en posteriores capítulos, ese repunte se puede entender como una respuesta a la intensificación de la competencia a escala sistémica que ha caracterizado al capitalismo mundial desde sus más remotos inicios preindustriales hasta el presente. Esta respuesta consiste en una tendencia de todo el sistema, centrada en la principal economía capitalista de la época, a la «financiarización» del proceso de acumulación de capital. Esta tendencia, que acompaña a la transformación de la competencia intercapitalista de un juego de suma positiva en otro de suma negativa, actúa también como mecanismo clave para restaurar la rentabilidad, al menos temporalmente, en los centros declinantes pero todavía hegemónicos del capitalismo mundial. Desde este punto de vista podemos detectar similitudes, no sólo entre la Gran Depresión de 1873-1896 y el largo declive de 1973-1993, sino también entre la *belle époque* eduardiana y el resurgimiento económico y la gran euforia estadounidense a finales de la década de 1990⁴².

Aunque un veredicto sobre el resultado final de la recuperación económica de Estados Unidos de la década de 1990 podría ser prematuro, sabemos que la *belle époque* eduardiana terminó con la catástrofe de dos guerras mundiales y, entre ellas, el colapso económico global de la década de 1930, que por otra parte resulta ser la única ocasión durante el último siglo y medio que corresponde verdaderamente a la imagen de Brenner de una reestructuración a escala sistémica o «auténtica depresión». Si es esto a lo que alude Brenner, debemos concluir que tal reestructuración parece haber sido un acontecimiento excepcional más que el método capitalista «habitual» o «natural» para restaurar la rentabilidad. Lo que ha venido sucediendo hasta ahora es que el desarrollo desigual, en el sentido que le da Brenner, tiende a generar una larga expansión, seguida por un largo periodo de competencia intensificada, rentabilidad reducida y estancamiento relativo, al que sigue un repunte de la rentabilidad basado en una expansión financiera centrada en la principal economía de la época. El único hundimiento sistémico de los últimos ciento

⁴¹ Alfred Chandler, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge (MA), 1977, p. 285 [ed. cast.: *La mano visible*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1988].

⁴² Véase mi *The Long Twentieth Century*, Londres, 1994 [ed. cast.: *El largo siglo XX*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 3», Ediciones Akal, 1999]; G. Arrighi y Beverly Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis, 1999 [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, «Cuestiones de Antagonismo 9», Ediciones Akal, 2001] y G. Arrighi y B. Silver, «Capitalism and World (Dis)Order», *Review of International Studies* 27, 2001.

cincuenta años tuvo lugar durante la transición de la primera a la segunda fase de desarrollo desigual.

Se plantea entonces el interrogante de si se puede producir ahora un hundimiento parecido, y si éste es una condición tan «fundamental» para la revitalización de la economía global como parece pensar Brenner. Para responder a esta pregunta debemos poner de manifiesto no sólo las semejanzas sino también las diferencias existentes entre los dos largos declives, que son también muy notables. Aunque ambos declives se caracterizaron por una escalada de la lucha competitiva, ésta siguió trayectorias radicalmente diferentes. Como he señalado anteriormente, durante el periodo 1873-1896 la forma principal de competencia entre las empresas fue la «guerra de precios» que dio lugar a la «deflación más drástica de la historia de la humanidad». En estrecha relación con esta tendencia, los gobiernos de los principales países capitalistas sometieron a sus monedas a los mecanismos autorreguladores de un patrón metálico, renunciando así a las devaluaciones y revaluaciones como instrumentos de lucha competitiva.

Pero también apoyaron cada vez más activamente a sus respectivas industrias mediante prácticas proteccionistas y mercantilistas, lo que incluía la construcción de vastos imperios coloniales, socavando con ello la unidad del mercado mundial. Aunque Gran Bretaña siguió practicando unilateralmente el libre comercio, también siguió a la vanguardia de la expansión territorial y de la construcción imperial en ultramar. A partir de la década de 1880 esa competencia interestatal intensificada en la construcción de imperios ultramarinos se tradujo en una escalada de la carrera de armamentos entre las potencias capitalistas en ascenso y en declive que acabó conduciéndolas finalmente a la Primera Guerra Mundial. Si bien Gran Bretaña participó activamente en esa brega, siguió proporcionando capital a la economía-mundo en dos oleadas importantes de inversión en el exterior –durante las décadas de 1880 y 1900–, aportando fondos significativos sobre todo a Estados Unidos.

En todos esos aspectos, la lucha competitiva verificable durante el largo declive de finales del siglo XX siguió una trayectoria radicalmente diferente. Durante la década de 1970, en particular, los precios aumentaron en general en vez de caer, en lo que fue probablemente una de las mayores inflaciones a escala sistémica en tiempos de paz. Aunque las presiones inflacionistas se contuvieron a lo largo de las décadas de 1980 y 1990, los precios siguieron incrementándose durante todo el declive. Al iniciarse éste se cortó el último y tenue vínculo entre la circulación monetaria y un patrón metálico –el tipo de cambio fijo oro-dólar establecido en Bretton Woods–, y nunca volvió a restablecerse. Como subraya Brenner, los gobiernos de los principales países capitalistas quedaron así en condiciones de utilizar las devaluaciones y revaluaciones de sus monedas como arma en la lucha competitiva. Y aunque así lo hicieron sistemáticamente, siguieron empero promoviendo la integración del mer-

cado mundial mediante una serie de negociaciones que liberalizaron aún más la inversión y el comercio mundiales, lo que condujo finalmente a la constitución de la Organización Mundial del Comercio.

Lejos de verse socavada, la unidad del mercado mundial se consolidó aún más durante este periodo. Tampoco hubo una carrera de armamentos entre las potencias capitalistas ascendentes y en declive. Por el contrario, tras la escalada final de la Guerra Fría registrada durante la década de 1980, la capacidad militar global quedó más centralizada que nunca en manos de Estados Unidos. Por otra parte, en lugar de proporcionar capital al resto de la economía-mundo, como había hecho Gran Bretaña durante el declive y la expansión financiera de finales del siglo XIX, desde la década de 1980 Estados Unidos ha venido absorbiendo capital a unas tasas históricamente sin precedentes, como señala el propio Brenner. En todos esos aspectos, la trayectoria de la lucha competitiva durante el último largo declive difiere radicalmente de la anterior. Nuestra siguiente tarea consistirá en explicar esa combinación de semejanzas y diferencias entre los dos largos declives y tratar de discernir qué nueva luz arroja esa comparación sobre el análisis de Brenner de la turbulencia global durante los últimos treinta años.

V

Dinámica social de la turbulencia global

Brenner presenta su explicación del largo declive como una crítica de lo que llama teorías «por el lado de la oferta» de las crisis capitalistas, defendidas en variadas formas tanto por la izquierda como por la derecha, que afirman que durante la década de 1960 los trabajadores habían conseguido en los países capitalistas más ricos fuerza suficiente como para constreñir los beneficios, socavando así los mecanismos de acumulación capitalista. Aunque reconoce que los trabajadores pueden efectivamente alcanzar esa pujanza local y temporalmente, Brenner juzga inconcebible que puedan ejercerla con la persistencia suficiente para provocar un largo declive a escala sistémica.

La fuerza de trabajo no puede, en general, provocar un declive sistémico de larga duración, porque lo que se podría llamar esfera potencial de inversión para el capital en cualquier rama de la producción se suele extender más allá del mercado de trabajo afectado por los sindicatos y/o partidos políticos o regulado por normas, valores e instituciones respaldadas por el Estado. Así pues, las empresas pueden normalmente esquivar y con ello socavar la fuerza institucionalizada de los trabajadores en cualquier lugar determinado invirtiendo allí donde éstos no cuentan con capacidad de resistencia. De hecho, así tienen que hacerlo si no quieren verse desbordadas y derrotadas competitivamente por otras empresas que sí lo hagan¹.

¹ Aunque Brenner menciona la inmigración —«a menos [...] que se vea restringida por medios políticos»— como otro mecanismo que puede socavar el poder de los trabajadores, insiste sobre todo en la movilidad del capital. R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence. A Special Report on the World Economy, 1950-98», *NLR I/229* (mayo-junio 1998), pp. 18-20.

De ello se deduce que, como dice Brenner, la presión «vertical» sobre el capital, desde abajo –esto es, de los trabajadores–, no pudo provocar la extensa y duradera compresión de beneficios que indujo el largo declive. Sólo la presión «horizontal» de la competencia intercapitalista pudo hacerlo².

Esta hipótesis se basa en la premisa de que existe de hecho «una fuerza de trabajo más barata que se puede combinar con medios de producción que incorporan algo así como el nivel actual de tecnología existente sin pérdida de eficiencia (esto es, con menor coste unitario)». En opinión de Brenner, esta suposición se ve justificada por dos razones: en primer lugar, «en las regiones con larga historia de desarrollo económico los trabajadores tienden a recibir salarios sustancialmente más altos que los que podrían atribuirse simplemente a su nivel relativo de productividad»; y en segundo lugar, «durante períodos de tiempo similares, las innovaciones técnicas tienden a reducir la habilidad requerida para producir cualquier conjunto dado de productos, lo que amplía continuamente la fuerza de trabajo que puede fabricar esos productos sin pérdida de eficiencia y reduce proporcionalmente los salarios necesarios para pagarla»³.

En resumen, por razones históricas que Brenner no explora, los trabajadores de los países capitalistas «avanzados» se han asegurado recompensas por su esfuerzo mucho más elevadas que las que corresponderían a su productividad. Este hecho en sí mismo les hace vulnerables a la competencia de otros trabajadores que –por razones históricas igualmente inexploradas– trabajan por salarios más bajos de lo que correspondería a su productividad real o potencial. Al mismo tiempo, los cambios técnicos amplían continuamente esta reserva global de trabajadores mal pagados o potencialmente empleables, a los que se puede movilizar para contrarrestar la presión sobre la rentabilidad procedente de los trabajadores mejor pagados. La única presión sobre la rentabilidad que los capitalistas no pueden esquivar es la que proviene de la competencia de otros capitalistas.

En esta argumentación cabría destacar dos problemas principales: en primer lugar, parece lógicamente inconsistente, ya que asegura que en el pasado los trabajadores de los países capitalistas «avanzados» sí fueron capaces de obtener salarios mayores de lo que correspondía a su productividad, en contradicción con el supuesto teórico de que el mero hecho de intentarlo los habría expulsado del mercado de trabajo mundial. Además, sobreestima la facilidad con que, tanto en el presente como el pasado, se puede movilizar la fuerza de trabajo más barata para sustituir a otra más cara. Clarifiquemos esos problemas recurriendo una vez más a ejemplos históricos.

² *Ibid.*, p. 23.

³ *Ibid.*, p. 18.

Conflicto de clases y competencia intercapitalista

Un análisis del largo declive de 1873-1896 ofrece pruebas abundantes tanto en favor como en contra de la tesis de Brenner del predominio de las relaciones horizontales (intercapitalistas) sobre las verticales (trabajadores-capital) en la contracción duradera y generalizada de los beneficios. En apoyo de la argumentación de Brenner se puede apuntar que los conflictos más serios entre movimiento obrero y capital –ya fuera bajo la forma de intensa actividad huelguística, como en Gran Bretaña y Estados Unidos, o constituyendo partidos de la clase obrera, como en Alemania y otros lugares– se produjeron *después*, y no antes, del inicio del largo declive de la rentabilidad. Apenas cabe dudar que la intensa competencia intercapitalista, bajo la forma de una implacable guerra de precios, supuso el impulso principal e inicial del sustancial incremento de los salarios reales que se produjo durante este largo declive, especialmente en Gran Bretaña. También resulta lógico suponer que el aumento de los salarios reales en la metrópoli fue responsable, al menos en parte, del explosivo aumento de las inversiones británicas en el extranjero durante la década de 1880. Así pues, la argumentación de Brenner para el último cuarto del siglo XX se adecua también a ciertos rasgos característicos clave de lo acontecido a finales del siglo XIX. Sin embargo, esa adecuación está lejos de ser perfecta.

Aunque la competencia intercapitalista fue sin duda la causa principal de la contracción de la rentabilidad y del aumento de los salarios reales a través de la drástica deflación de precios, ¿acaso no contribuyó notablemente la resistencia de los trabajadores bajo la forma de actividad huelguística y organización de clase a ese resultado, impidiendo que los salarios nominales decrecieran tan rápidamente como los precios? ¿Y acaso no afectó esta resistencia a la trayectoria de la competencia intercapitalista reforzando la tendencia no sólo a la exportación de capitales desde Gran Bretaña y la salida de fuerza de trabajo hacia Estados Unidos, sino también a la «politización» de esa competencia, mediante un resurgimiento de prácticas neomercantilistas y de construcción imperial en ultramar a una escala sin precedentes? Sea cual sea la respuesta exacta a estas preguntas, la distinción tajante y apresurada que hace Brenner entre conflictos horizontales y verticales y la exclusión *a priori* de estos últimos como factor decisivo del declive general y persistente de la rentabilidad no parecen muy adecuadas para desvelar la compleja interacción histórica entre esos dos tipos de conflictos⁴.

⁴ Véase en Beverly Silver (*Forces of Labor. Workers' Movements and Globalization since 1870*, Cambridge, 2003, pp. 131-138 [ed. cast.: *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, Madrid, «Cuestiones de Antagonismo 31», Ediciones Akal, 2005, pp. 150-157]) un conjunto de respuestas a estas preguntas.

Del mismo modo, la afirmación de Brenner con respecto a la inevitable elusión de la capacidad de presión de los trabajadores en los países del centro de la economía-mundo capitalista como consecuencia de la movilidad internacional del capital ignora aspectos clave del funcionamiento real de esa movilidad al principio del largo declive que estamos analizando. La mayor parte del capital exportado desde Gran Bretaña y otros países del centro menos poderosos durante ese periodo no supuso la relocalización de la producción industrial, sino la construcción de infraestructuras en territorios de ultramar, lo cual amplió la demanda de los productos de la industria británica y de otras metrópolis al tiempo que incrementaba la oferta de materias primas y bienes-salario baratos. Lejos de socavar la fuerza de los trabajadores en los principales centros capitalistas, este modelo de inversión exterior la consolidaba. Por otra parte, aunque la constante inmigración pudo ayudar a contener el creciente poder de los trabajadores estadounidenses, la emigración masiva –especialmente desde Gran Bretaña– seguramente ayudó a incrementar la fuerza de los trabajadores europeos. Como señala Göran Therborn, la Europa del siglo XIX en general y Gran Bretaña en particular disfrutaron de salidas migratorias prácticamente ilimitadas para su fuerza de trabajo. «Hasta el centro inglés de la industria global era un área de emigración neta [...]. Una estimación prudente asegura que durante el periodo 1850-1930 emigraron del continente aproximadamente 50 millones de europeos, lo que equivale a un 12 por 100 de la población total en 1900»⁵.

En conjunto, la persistencia y generalización de la contracción de beneficios de finales del siglo XIX se debió, al parecer, no sólo a la intensificación de la competencia intercapitalista, sino también a la eficaz resistencia de los trabajadores contra los intentos de descargar sobre ellos los costes de esa competencia y a las dificultades que encontraron los capitalistas para superar esa resistencia. Debido en parte a esas dificultades, durante el medio siglo posterior al largo declive de 1873-1896 la competencia intercapitalista se fue politizando cada vez más: las guerras reales entre las potencias capitalistas ascendentes y declinantes se impusieron a la guerra de precios entre las empresas capitalistas, dominando la dinámica de los conflictos horizontales y verticales. Desde finales de la década de 1890 hasta la Primera Guerra Mundial, esta transformación fue decisiva para la recuperación de la rentabilidad, si bien condujo finalmente al hundimiento del mercado mundial centrado en el Reino Unido y a una nueva ronda aún más atroz de conflictos interimperialistas. A efectos prácticos, durante las décadas de 1930 y 1940 prácticamente no existía un mercado mundial. En palabras de Eric Hobsbawm, el capitalismo

⁵ Göran Therborn, *European Modernity and Beyond. The Trajectory of European Societies, 1945-2000*, Londres, Sage Publications, 1995, p. 40.

mundial se había retirado «al interior de los iglúes de sus economías de Estado-nación y sus imperios asociados»⁶.

En esas circunstancias, los conflictos entre fuerza de trabajo y capital durante la primera mitad del siglo XX se desarrollaron a lo largo de dos trayectorias distintas y cada vez más divergentes. Una de ellas fue la trayectoria predominantemente «social» de los movimientos insertos en el lugar de producción –iniciada en Gran Bretaña a finales del siglo XIX pero que asumió su forma casi ideotípica en Estados Unidos–, cuya principal arma de lucha era la capacidad de bloqueo del proceso de trabajo que la producción en masa pone en manos de los trabajadores estratégicamente situados en el mismo. La otra fue la vía predominantemente «política» ligada a las estructuras burocráticas de los partidos políticos de base obrera, cuyo arma principal era la toma del poder estatal y la rápida industrialización y modernización de los países que caían bajo su control, que se inició en la Europa continental, sobre todo en Alemania, pero que más tarde asumió su forma ideotípica en la Unión Soviética⁷.

El curso de la lucha a lo largo de una y otra vía se vio configurado fundamentalmente por las dos guerras mundiales. Ambas siguieron patrones similares: en vísperas de una y otra guerra aumentó la militancia obrera explícita, luego declinó temporalmente durante el transcurso del conflicto, para explotar más tarde al acabar la guerra. La Revolución Rusa tuvo lugar durante la oleada de militancia obrera de la Primera Guerra Mundial, mientras que al finalizar la Segunda los régimenes comunistas se extendieron a Europa oriental, China, Corea del Norte y Vietnam. En este contexto de aumento de la militancia obrera en el centro y de avance de la revolución en regiones periféricas y semiperiféricas, se establecieron los parámetros sociales del orden mundial estadounidense de posguerra⁸. Así pues, la forma e intensidad de la competencia intercapitalista –esto es, las rivalidades interimperialistas y las guerras mundiales– configuraron la forma e intensidad de las luchas obreras durante ese periodo. Sin embargo, la «retroalimentación» ejercida por estas luchas sobre la trayectoria de los conflictos intercapitalistas fue aún más poderosa en la primera mitad del siglo XX que durante el largo declive de 1873-1896. De hecho, sin tal interacción resultaría difícil de explicar el establecimiento, al terminar la Segunda Guerra Mundial, de lo que

⁶ Eric Hobsbawm, *Nations and Nationalism since 1780. Programme, Myth, Reality*, Cambridge, 1991, p. 132 [ed. cast.: *Naciones y nacionalismo desde 1780*, Barcelona, Crítica, 1991, p. 142].

⁷ G. Arrighi y B. Silver, «Labour Movements and Capital Migration. the US and Western Europe in World-Historical Perspective», en Charles Bergquist (ed.), *Labour in the Capitalist World-Economy*, Beverly Hills, 1984, pp. 183-216.

⁸ B. Silver, *Forces of Labor*, cit., pp. 125-131, 138-161 [Fuerzas de trabajo, cit., pp. 144-150, 157-180].

Aristide Zolberg ha calificado como régimen internacional «respetuoso hacia la fuerza de trabajo»⁹.

Junto con la reconstrucción del mercado mundial sobre cimientos nuevos y más sólidos patrocinada por Estados Unidos, este régimen creó las condiciones institucionales para la recuperación de la rentabilidad a escala sistémica durante la larga expansión económica de las décadas de 1950 y 1960. Estoy fundamentalmente de acuerdo con la afirmación de Brenner de que el «desarrollo desigual», entendido en el sentido que él da a esa expresión, fue una clave determinante del *boom* y del largo declive que le siguió. Pero su insistencia en que los conflictos surgidos entre fuerza de trabajo y capital no desempeñaron un papel significativo en la amplitud, duración y forma de ese declive me parece aún menos cierta que para períodos anteriores semejantes.

Comencemos señalando que a finales del siglo XX las luchas obreras desempeñaron un papel mucho más activo en relación con la competencia intercapitalista que durante la segunda mitad del XIX. Mientras que durante aquel periodo la intensificación de los conflictos capital-trabajo y los incrementos más significativos de los salarios reales se produjeron *tras* el inicio del declive, durante la segunda mitad del siglo XX lo *precedieron*. Al argumentar su alegato contra la capacidad de presión de los trabajadores como detonante de la contracción persistente de beneficios a escala sistémica, Brenner se centra casi exclusivamente en la contención del poder obrero en Estados Unidos a finales de la década de 1950 y comienzos de la de 1960: dado que esto ocurrió antes de la crisis de rentabilidad, argumenta, la crisis no pudo deberse a las presiones obreras¹⁰. Desgraciadamente, esta estrecha focalización sobre un solo «árbol», un episodio corto y local del conflicto entre clases, impide a Brenner ver el «bosque» de la marea *multinacional* ascendente de conflictos sobre los salarios y las condiciones de trabajo, que culminó

⁹ Aristide Zolberg, «Response. Working-Class Dissolution», *International Labour and Working-Class History*, 47, 1995, pp. 28-38. Evidentemente, las reformas «respetuosas con la fuerza de trabajo» puestas en práctica al establecerse la hegemonía estadounidense –como las políticas macroeconómicas favorecedoras del pleno empleo– fueron de la mano con una feroz represión de los sectores del movimiento obrero que pretendían una transformación social más profunda que la ofrecida por el contrato social de posguerra. Aun así, esas reformas debidas a la presión de la agitación laboral y al avance de la revolución comunista representaron una transformación significativa con respecto al régimen de *laissez-faire* característico del periodo de hegemonía británica. Véase G. Arrighi y Beverly Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis, 1999, pp. 202-207 [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo» 9, Ediciones Akal, 2001, pp. 207-211]; B. Silver, *Forces of Labor*, cit., pp. 157-158 [*Fuerzas de trabajo*, cit., pp. 176-177].

¹⁰ R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence. A Special Report on the World Economy, 1950-98», cit., pp. 52-54, 58-63.

entre 1968 y 1973 en lo que E. H. Phelps Brown llamó con razón «la explosión salarial»¹¹. Después de veinte años de aumento de los salarios reales en las regiones centrales de la economía-mundo, y en una época de intensificada competencia intercapitalista a escala mundial, esta explosión salarial no sólo ejerció una presión a la baja sobre la rentabilidad a escala sistémica, como muchos han puesto de relieve¹², sino que también tuvo un impacto considerable y duradero sobre la subsiguiente trayectoria de la competencia intercapitalista.

Esto nos conduce a una segunda observación con respecto a las diferencias existentes entre los dos largos declives finiseculares. Aunque Brenner menciona ocasionalmente la inflación de precios, en general deja de lado el carácter peculiarmente inflacionario del declive que describe, más notable aun cuando se contrasta con la fuerte deflación de finales del siglo XIX. Brenner nunca cuestiona esta peculiaridad, ni se pregunta qué relación podría tener la crisis de rentabilidad de 1965-1973 con el divorcio terminal entre la circulación monetaria y cualquier patrón metálico, en agudo contraste con la tendencia registrada durante las décadas de 1870 y 1880 a la difusión de patrones basados en el oro y otros metales.

Cierto es que Brenner reconoce implícitamente que el abandono final por parte de Washington, en 1970, de los vacilantes intentos de poner freno a la marea especulativa contra el patrón oro-dólar no fue sólo una estratagema para desplazar la presión a la baja sobre los beneficios de los industriales estadounidenses hacia los productores japoneses y alemanes mediante un reordenamiento radical de los tipos de cambio. Como menciona de pasada, «los costes políticos derivados de una seria política antiinflacionista [...] pronto resultaron inaceptables para el gobierno de Nixon»¹³. No nos dice, sin embargo, cuáles eran estos «costes políticos» y si tenían algo que ver con las relaciones trabajo-capital. Como veremos en el apartado siguiente, en el caso de Estados Unidos tales costes tenían que ver tanto con el sistema-mundo como con sus problemas domésticos. Pero incluso en Estados Unidos –desgarrado internamente por los intensos conflictos sociales surgidos en torno a la guerra de Vietnam y los derechos civiles– el precio político de someter la circulación monetaria a la disciplina de un patrón metálico tenía claramente un compo-

¹¹ E. H. Phelps Brown, «A Non-Monetarist View of the Pay Explosion», *Three Banks Review* 105, 1975, pp. 3-24.

¹² Véanse, entre otros, Makoto Itoh, *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*, Nueva York, 1990, pp. 50-53; Philip Armstrong, Andrew Glyn y John Harrison, *Capitalism since World War II. The Making and Breakup of the Great Boom*, Londres, 1984, pp. 269-276 y Philip Armstrong y Andrew Glyn, *Accumulation, Profits, State Spending. Data for Advanced Capitalist Countries 1952-83*, Oxford, 1986.

¹³ R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence. A Special Report on the World Economy, 1950-98», cit., pp. 120-121.

nente social, que incluía también el riesgo de alejar a los trabajadores de las ideologías y prácticas del bloque dominante¹⁴.

De hecho, la prueba más convincente del papel desempeñado por el movimiento obrero en el abandono final del patrón oro proviene no de Estados Unidos, sino del país que había sido el defensor más ardiente del regreso a un régimen basado tan sólo en el oro durante la década de 1960: la Francia de De Gaulle. La defensa francesa del patrón oro concluyó abruptamente, para no volver a resurgir nunca, en mayo de 1968, cuando De Gaulle tuvo que conceder un gran aumento de los salarios para evitar que los trabajadores se pusieran de parte de los estudiantes rebeldes. Si la circulación monetaria hubiera estado sometida al mecanismo automático de un patrón metálico, ese aumento salarial habría sido imposible. Totalmente consciente de ello, De Gaulle hizo lo necesario para restaurar la paz social y dejó de soñar con un regreso al oro¹⁵.

Como sugieren las experiencias estadounidense y francesa, la influencia del movimiento obrero durante la transición del *boom* al estancamiento relativo registrado a finales de la década de 1960 y comienzos de la de 1970 no fue sólo un reflejo de la competencia intercapitalista, como había sido el caso en el inicio del largo declive de finales del siglo XIX¹⁶. Por el contrario, esa influencia fue lo bastante significativa como para aportar su propia contribución independiente no sólo a la contracción de la rentabilidad que desencadenó la transición, sino también a que el declive transcurriera por una vía inflacionaria y no deflacionaria. Esto no significa que la competencia intercapitalista no tuviera su propio papel en la contracción de los beneficios, ni que los obreros y su poder social se beneficiaran del carácter inflacionario del declive, cosa que evidentemente no sucedió. Todo lo que significa es que el modelo de Brenner –predominio casi absoluto de la competencia intercapitalista sobre los conflictos entre trabajo y capital– se adecua menos aún al último largo declive que al anterior.

Un examen más detallado de los efectos de la movilidad del capital sobre la capacidad de presión del movimiento obrero proporciona pruebas adicionales para esa valoración. Durante la década de 1970, en particular, se apreció una fuerte tendencia del

¹⁴ B. Silver, *Forces of Labor*, cit., pp. 161-163 [*Fuerzas de trabajo*, cit., pp. 180-182].

¹⁵ La conexión entre los acontecimientos de mayo y el brusco fin de la defensa francesa del patrón oro, hoy día totalmente olvidada, tampoco mereció mucha atención en su momento. Recuerdo muy vividamente, sin embargo, los informes periodísticos sobre aquel fin repentino en mayo de 1968 del apoyo francés al patrón oro como instrumento para desafiar la supremacía del dólar.

¹⁶ Como señalé en el capítulo 4, durante la Gran Depresión de 1873-1896 los salarios reales crecieron. Aunque durante las décadas de 1880 y 1890 ese incremento puede atribuirse a la resistencia obrera contra los recortes de los salarios nominales, en un primer momento se debió enteramente a la competencia intercapitalista que hacía bajar los precios más rápidamente que los salarios.

capital, incluido el industrial, a «emigrar» hacia países de renta baja y salarios reducidos. Sin embargo, como ha documentado Beverly Silver con gran detalle, la relocalización de actividades industriales desde los países más ricos hacia otros más pobres ha provocado con frecuencia el surgimiento de nuevos y fuertes movimientos obreros en los centros de inversión en los que prevalecían bajos salarios, más que una clara «carrera hacia el abismo de las retribuciones salariales». Aunque las empresas se vieron inicialmente atraídas hacia países del Tercer Mundo –Brasil, Sudáfrica, Corea del Sur– porque parecían ofrecer una fuerza de trabajo barata y dócil, la subsiguiente expansión de industrias de producción en masa, intensivas en capital, creó nuevas clases obreras militantes con un significativo poder antagonista. Esta tendencia se pudo observar también a finales del siglo XIX y comienzos del XX en la industria textil, que era la principal del capitalismo británico, pero ha sido mucho más intensa en las principales industrias del capitalismo estadounidense, como la automovilística¹⁷.

Así pues, los intentos capitalistas de eludir las presiones de los trabajadores sobre la rentabilidad mediante la relocalización industrial tendieron a privar al capital de las considerables ventajas derivadas de producir cerca de los mercados más ricos y en entornos políticos más seguros, sin proporcionarle realmente muchos de los beneficios que cabía esperar de la disposición de una abundante fuerza de trabajo con bajos salarios y fácil de disciplinar. Esta tendencia, combinada con otros factores que analizaremos en los dos apartados siguientes, aportó su propia contribución a la masiva reorientación del flujo de capital transnacional durante la década de 1980 desde lugares de renta baja y media hacia Estados Unidos. Una vez más, no estoy negando que la relocalización industrial contribuyera a debilitar al movimiento obrero en los países que experimentaron las mayores salidas de capital; sólo digo que, en general, tendió a afectar a fin de cuentas a la rentabilidad y que, en lo que respecta a Estados Unidos, el flujo de salida neta se convirtió pronto en un enorme flujo de entrada neta. Si la influencia del movimiento obrero disminuyó en el transcurso del largo declive, como ciertamente sucedió, la movilidad del capital no es una explicación muy convincente de ese fenómeno.

La migración de la fuerza de trabajo tampoco proporciona una explicación plausible. Es cierto que durante los últimos treinta años esa migración ha provenido

¹⁷ B. Silver, *Forces of Labor*, cit., especialmente los caps. 2 y 3. Tanto Brenner como Silver hacen uso del modelo cíclico de la estandarización del producto de Raymond Vernon, «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics* LXXX, 2, 1966, pp. 190-207. Brenner («The Economics of Global Turbulence. A Special Report on the World Economy, 1950-98», cit., p. 18) lo emplea para apuntalar en virtud de razones *a priori* los supuestos de su propio modelo, mientras que Silver (*Forces of Labor*, cit., pp. 77-97 [Fuerzas de trabajo, cit., pp. 57-84]) lo utiliza para mostrar empíricamente los límites de la relocalización industrial llevada a cabo para desbordar la resistencia obrera.

ante todo de países pobres en una medida mucho mayor que a finales del siglo XIX, constituyendo así una mayor amenaza competitiva para los trabajadores de los centros industriales más ricos. Sin embargo, a finales del siglo XX la capacidad de los trabajadores de los países ricos de evitar la competencia de los trabajadores inmigrantes (a menudo mediante ideologías y prácticas racistas) ha sido mucho mayor¹⁸.

En resumen, la argumentación de Brenner en cuanto al predominio absoluto de la competencia intercapitalista sobre las luchas trabajo-capital como factor causal de contracciones persistentes a escala sistémica de la rentabilidad olvida la compleja interacción histórica entre conflictos horizontales y verticales. Aunque desde una perspectiva histórico-mundial la competencia intercapitalista ha sido el factor determinante –siempre que incluyamos entre las formas más importantes de esa competencia las guerras intercapitalistas–, los conflictos trabajo-capital nunca fueron tan sólo una «variable dependiente», sobre todo en vísperas y en las primeras fases del último largo declive¹⁹. Los conflictos sobre los salarios y las condiciones de trabajo que se produjeron en las regiones del centro de la economía-mundo capitalista no sólo contribuyeron a la contracción inicial de la rentabilidad durante el periodo crucial de 1968-1973; más importante aún es que obligaron a los grupos dominantes de los países capitalistas del centro a optar por una vía inflacionaria y no deflacionaria para gestionar la crisis.

Para decirlo sin rodeos: al finalizar la larga expansión de posguerra, la fuerza del movimiento obrero en las regiones del centro era lo bastante grande como para hacer demasiado arriesgado, en términos sociales y políticos, cualquier intento de arrollarlo mediante una deflación seria. En cambio, una estrategia inflacionista prometía reducir el poder de los trabajadores mucho más eficazmente que el factor de la movilidad internacional. Se produjo entonces el gran estancamiento-con-inflación de la década de 1970 –«estanflación», como se decía entonces– y sus efectos sobre la competencia intercapitalista y las relaciones trabajo-capital, desarbolando el poder de los trabajadores en el centro, abrieron la vía para su colapso bajo el peso de la contrarrevolución de Reagan-Thatcher. Para entender toda la importancia de

¹⁸ Esta mayor capacidad se refleja en el hecho de que los flujos migratorios a finales del siglo XIX fueron proporcionalmente mayores que los de hoy, pese a los avances tecnológicos en los transportes que se han producido desde entonces. Véase David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt y Jonathan Perraton, *Global Transformations*, Stanford (CA), 1999, cap. 6. Además, los trabajadores inmigrantes fueron los protagonistas en algunas de las luchas obreras más militantes y exitosas en Estados Unidos en la década de 1990 como demuestran, por ejemplo, las campañas de Justice for Janitors [Justicia para el Personal Subalterno]; véase Roger Waldinger, Chris Erickson *et al.*, «Helots No More. A Case Study of the Justice for Janitors Campaign in Los Angeles», en Kate Bronfenbrenner *et al.*, *Organizing to Win*, Ithaca, 1998, pp. 102-119.

¹⁹ Véase G. Arrighi y B. Silver, *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, cit.

este proceso y su impacto sobre la subsiguiente trayectoria del largo declive, no basta, empero, atender a las relaciones trabajo-capital. Aún más importantes fueron las relaciones Norte-Sur, de las que nos ocuparemos ahora.

El peso del Sur

En su crítica de los teóricos de la oferta, Brenner contrapone la tendencia de éstos a entender la economía-mundo como una mera suma de sus componentes nacionales con su propio intento de percibir la lógica inherente a los procesos sistémicos.

El énfasis de los teóricos de la oferta en las instituciones, la política y el poder les ha llevado a plantear sus análisis en un marco que tiene como unidades básicas los distintos países considerados individualmente, en términos de Estados nacionales y economías nacionales, contemplando la economía internacional como una especie de amontonamiento de éstas y los problemas económicos del sistema como una mera suma de los problemas locales. Yo, en cambio, consideraré la economía internacional –*la rentabilidad y acumulación de capital del conjunto del sistema*– como punto de referencia teórico desde el que analizar sus crisis y las de sus componentes nacionales²⁰.

Por muy laudable que sea su intento, el análisis de Brenner no llega a cumplir su promesa, al concentrarse casi exclusivamente en tres Estados/economías nacionales (Estados Unidos, Japón y Alemania) y en sus relaciones mutuas, con referencias ocasionales a otros países de Europa occidental y al «milagro económico» de Asia oriental. China aparece sólo de modo pasajero hacia el final de «The Economics of Global Turbulence: A Special Report on the World Economy, 1950-98», y con un poco más de detalle en las últimas páginas de *La expansión económica y la burbuja bursátil*. En el «Posfacio» de *The Economics of Global Turbulence* no puede evitar referirse al espectacular comportamiento económico de China desde la publicación de sus anteriores textos, pero según él no tiene suficiente peso como para modificar las conclusiones alcanzadas en su análisis anterior, centrado en Estados Unidos, Japón y Alemania²¹.

²⁰ R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence. A Special Report on the World Economy, 1950-98», cit., p. 23; cursiva en el original.

²¹ R. Brenner, *The Economics of Global Turbulence. The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945-2005*, Londres, Verso, 2006, pp. 323-329, 340-343.

La gran mayoría de los países del mundo y el conjunto de su población no tienen al parecer gran importancia en el funcionamiento de la economía-mundo de Brenner. Si bien admite que su atención casi exclusiva a esos tres países «introduce distorsiones», sin especificar cuáles son éstas, justifica su focalización con tres razones. En primer lugar, en 1950 las economías estadounidense, alemana y japonesa, consideradas conjuntamente, «representaban el 60 por 100 de la producción (en términos de capacidad de compra) de las diecisiete principales economías capitalistas, y en 1994 esa proporción había crecido hasta el 66 por 100». En segundo lugar, cada una de esas tres economías «estaba [...] a la cabeza de grandes bloques regionales, a los que dinamizaban y dominaban». Y finalmente, «la interacción entre esas tres economías constituía [...] una de las claves de la evolución del mundo capitalista avanzado durante todo el periodo de posguerra»²².

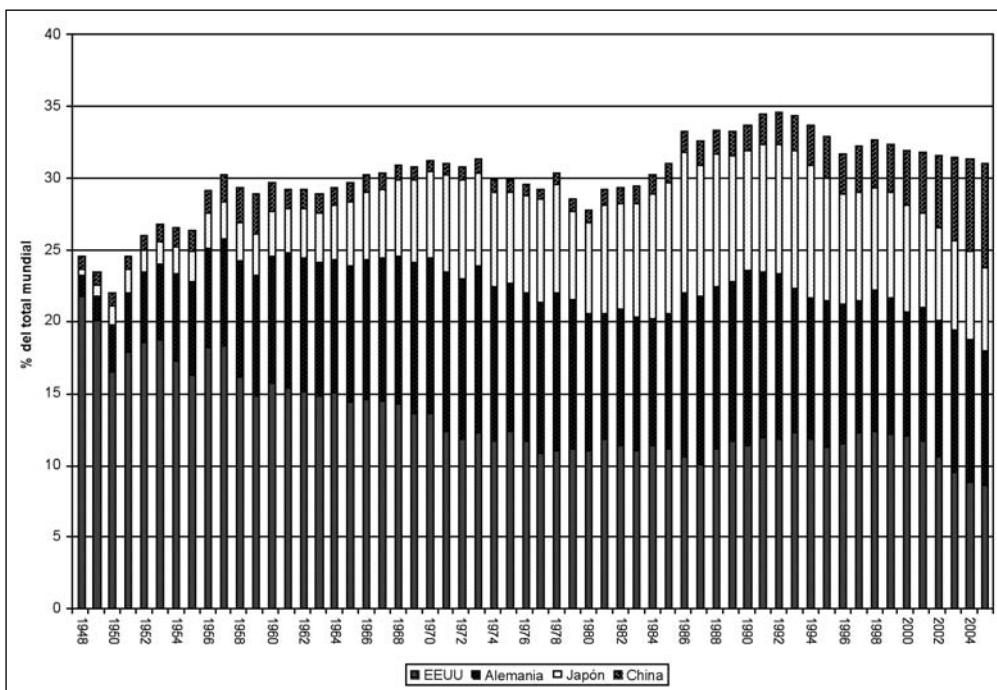
Estas premisas son cuestionables por dos razones. El peso combinado de las tres economías en cuestión es efectivamente considerable, aunque algo menor de lo que sugieren las fuentes de Brenner²³. Sin embargo, como muestra la figura 5.1, su participación conjunta en el total de las exportaciones mundiales ha estado por debajo del 30 por 100 la mayoría de los años, y aunque durante la década de 1980 la creciente proporción que correspondía a Alemania y Japón compensaba con mucho la caída en la cuota correspondiente a Estados Unidos, desde mediados de la década de 1990 la cuota conjunta de los tres países ha venido disminuyendo en fuerte contraste con el rápido aumento de la cuota china. Además, el valor añadido conjunto generado en el sector industrial de esos tres países –la rama de actividades sobre la que se concentra Brenner– ha disminuido significativamente en el transcurso del largo declive. Esta caída se ha debido en gran medida a la rápida industrialización de muchos países del Sur, en lo que Alice Amsden ha llamado «el ascenso del “resto”». Aun si se excluye a China, la parte correspondiente al Sur global en el valor añadido en la industria mundial aumentó del 10,7 por 100 en 1975 al 17,0 por 100 en 1998, y su participación en las exportaciones industriales mundiales ha venido creciendo aún más rápidamente, aumentando desde el 7,5 por 100 en 1975 hasta el

²² R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence. A Special Report on the World Economy, 1950-98», cit., p. 9.

²³ Utilizando datos más completos del Banco Mundial, su participación conjunta en el PIB «mundial» parece haber permanecido prácticamente constante, aumentando apenas del 53,1 por 100 en 1960 al 53,6 por 100 en 1999 (calculado a partir de *World Tables*, vols. 1 y 2, Washington DC, 1984, y *World Development Indicators*, CD ROM, Washington DC, 2001). Este PIB «mundial» excluía a los antiguos países comunistas de la Unión Soviética y Europa oriental y a otros países para los que no se cuenta con datos comparables ni para 1960 ni para 1999, pero todas las pruebas disponibles sugieren que el efecto de esa exclusión elevaría como mucho las verdaderas cifras en uno o dos puntos porcentuales.

23,3 por 100 en 1998²⁴. Al tratar al Sur del mundo tan superficialmente, Brenner tiende a dejar de lado uno de los elementos más dinámicos de la intensificación de la competencia, a la que atribuye tanta importancia.

Figura 5.1. Exportaciones nacionales como porcentaje de las exportaciones mundiales totales



* Porcentajes de las exportaciones mundiales en dólares estadounidenses corrientes.

Fuente: WTO International Trade Statistics.

²⁴ Alice Amsden, *The Rise of «The Rest»*, Nueva York, 2001, y «Good-bye Dependency Theory, Hello Dependency Theory», *Studies in Comparative International Development* XXXVIII, 1, primavera de 2003, cuadros 1 y 2. Al hacer nuevos cálculos a partir de sus porcentajes para incluir a China, obtengo un aumento de la participación del Sur del 11,9 por 100 en 1975 al 21,8 por 100 en 1998. Como hemos mostrado en otro texto, ese aumento de la participación del Sur en el valor añadido generado en el sector industrial refleja una fuerte convergencia Norte-Sur en cuanto al grado de industrialización, acompañado no obstante por una absoluta *falta* de convergencia en cuanto a la renta. Véanse Giovanni Arrighi, Beverly Silver y Benjamín Brewer, «Industrial Convergence and the Persistence of the North-South Divide» y «A Reply to Alice Amsden», ambos en *Studies in Comparative International Development*, XXXVIII, 1, primavera de 2003, así como «Industrial Convergence and the Persistence of the North-South Divide. A Rejoinder to Firebaugh», *Studies in Comparative International Development* XL, 1, 2005.

El segundo problema del planteamiento de Brenner centrado en los tres países más avanzados es más serio: la práctica expulsión de la geopolítica mundial del análisis de la dinámica capitalista. Es evidente que la interacción entre Estados Unidos, Japón y Alemania ha sido «una de las claves» de la evolución del capitalismo mundial desde la Segunda Guerra Mundial; pero también es evidente que no ha sido la única, ni siquiera la más importante. Como reconoce implícitamente Brenner en uno de los párrafos citados en el capítulo 4, durante la larga expansión de posguerra la interacción de Estados Unidos con Alemania y Japón estaba absolutamente inserta en las relaciones definidas por la Guerra Fría que enfrentaba a Estados Unidos, la Unión Soviética y China, y dominada por ellas. La crisis de rentabilidad que marcó la transición de la larga expansión al largo declive, así como la gran estanflación de la década de 1970, se vieron profundamente afectadas por la crisis paralela de la hegemonía estadounidense derivada de la escalada de la guerra de Vietnam y la derrota final de Estados Unidos. En cuanto a la contrarrevolución neoliberal de Reagan-Thatcher, no fue sólo, ni siquiera primordialmente, una respuesta a la crisis no resuelta de la rentabilidad, sino también –y sobre todo– una respuesta a la creciente crisis de hegemonía. Durante todo ese periodo, las trayectorias de la competencia intercapitalista y la interacción entre las tres mayores economías del mundo se vieron configuradas por un contexto político más amplio. La ausencia prácticamente total de ese contexto político en la exposición de Brenner produce no sólo distorsiones, sino también confusión.

Considérese la relación existente entre la crisis de rentabilidad de finales de la década de 1960 y comienzos de la de 1970 y el colapso simultáneo del patrón oro-dólar. Como hemos visto, Brenner reconoce implícitamente que los «costes políticos» desempeñaron cierto papel en el abandono del oro, pero aun así mantiene la tesis de que su determinante principal fue la lucha competitiva entre los industriales estadounidenses y sus rivales alemanes y japoneses. Ya hemos criticado este análisis por ignorar el papel relativamente autónomo que desempeñó el movimiento obrero en esa crisis. Sin embargo, el factor más importante no fue la competencia intercapitalista ni las relaciones trabajo-capital, sino los efectos directos y sobre todo indirectos de la escalada de la guerra de Vietnam sobre la balanza de pagos estadounidense. Aunque llama la atención la ausencia de Vietnam en la exposición de Brenner, estos efectos se dejan notar en ciertos párrafos. Por ejemplo, menciona el «aumento del gasto relacionado con la guerra de Vietnam» como razón para la repentina aceleración de la inflación de precios en Estados Unidos, que frenó entre 1965 y 1973 el crecimiento de los salarios reales sin detenerlo del todo. Esta aceleración de la inflación se supone a su vez responsable del debilitamiento durante el mismo periodo de la competitividad de los industriales estadouniden-

ses, tanto en los propios Estados Unidos como en el exterior, frente a sus rivales alemanes y japoneses²⁵.

Estas observaciones casuales muestran que el propio Brenner se ve obligado a reconocer que, por detrás de la intensificación de la competencia entre los industriales estadounidenses y extranjeros, y de los altibajos en los conflictos trabajo-capital en Estados Unidos y otros países, se esconde una variable eminentemente sistemática pero política, que su plan de investigación marginaba. Esta variable oculta es la lucha por el poder en la que el gobierno estadounidense trataba de contener, mediante el uso de la fuerza, el desafío conjunto del nacionalismo y el comunismo en el Tercer Mundo. Cuando la escalada de la guerra en Vietnam no consiguió quebrar la resistencia vietnamita y provocó por el contrario una oposición generalizada a la guerra en los propios Estados Unidos, esta lucha alcanzó su clímax en los mismos años que la crisis de rentabilidad. Como he argumentado en otro trabajo, los costes de la guerra –incluidos los programas destinados a contener la marea de la oposición interna– no sólo contribuyeron a contraer los beneficios, sino que fueron la causa principal del colapso del régimen de Bretton Woods de los tipos de cambio fijos y de la gran devaluación del dólar que se derivó de él²⁶.

Como mantiene Brenner, la devaluación del dólar de 1969-1973 ayudó a Estados Unidos a descargar parte de la crisis de rentabilidad sobre Alemania y Japón y a controlar la presión de los crecientes salarios monetarios sobre los beneficios en su economía. Pero pienso que esta redistribución de la carga fue en gran medida un subproducto de planes destinados ante todo a liberar de restricciones monetarias la lucha del gobierno estadounidense por el dominio del Tercer Mundo. Al menos en un principio, la liquidación del patrón oro-dólar pareció proporcionar al gobierno estadounidense una libertad de acción sin precedentes para succionar los recursos del resto del mundo simplemente emitiendo su propia moneda²⁷. Sin embargo, esta libertad de acción no pudo evitar la derrota de Estados Unidos en Vietnam ni el precipitado declive del prestigio estadounidense a raíz de la misma. De hecho, empeoró en realidad ese declive al provocar una espiral inflacionista a escala mundial que amenazó con destruir la totalidad de la estructura del crédito estadounidense y de las redes mundiales de acumulación de capital, de las que dependían más que nunca la riqueza y el poder estadounidenses²⁸.

²⁵ R. Brenner, «The Economics of Global Turbulence. A Special Report on the World Economy, 1950-98», cit., p. 97; *The Boom and the Bubble. The US in the World Economy*, Verso, Londres y Nueva York, 2002, pp. 102, 119 [ed. cast.: *La expansión económica y la burbuja bursátil*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 19», Ediciones Akal, 2003, pp. 122-123 y 137].

²⁶ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, Londres, 1994, pp. 300-308, 320-321 [ed. cast.: *El largo siglo XX*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 3», Ediciones Akal, 1999, pp. 360-371 y 385-387].

²⁷ Riccardo Parboni, *The Dollar and its Rivals*, Londres, 1981, pp. 47 y 89-90.

²⁸ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit., pp. 310-314, 317-320 [*El largo siglo XX*, cit., pp. 373-378, 381-385]. Como veremos en el capítulo 6, el llamado primer «shock del petróleo» en 1973-1974 fue

El poder y el prestigio estadounidenses alcanzaron su punto más bajo a finales de la década de 1970 con la Revolución Iraní, un nuevo aumento del precio del petróleo, la invasión soviética de Afganistán y otra seria crisis de confianza en el dólar. Brenner apenas menciona esta profundización de la crisis de la hegemonía estadounidense como el contexto en el que, entre 1979 y 1982, la política monetaria del gobierno estadounidense giró de una laxitud extrema a la rigidez más severa. Relaciona este brusco giro con «un asalto devastador sobre la moneda estadounidense que amenazaba la posición del dólar como moneda de reserva internacional», pero no ofrece una explicación satisfactoria para la fuga de capitales que la desencadenó ni presta atención a los temores árabes en relación con Afganistán e Irán, que según *Business Week* impulsaron el aumento del precio del oro hasta el máximo histórico de 875 dólares la onza alcanzado en enero de 1980²⁹. Como en el caso de la liquidación del patrón oro-dólar diez años antes, la guerra y la revolución en el Sur, más que la competencia intercapitalista entre las tres mayores economías del mundo, fueron la principal fuerza impulsora de la contrarrevolución monetarista de 1979-1982, y este cambio fundamental en la esfera monetaria tuvo a su vez importantes consecuencias tanto para la lucha intercapitalista como para la lucha de clases en los países del centro. Pero el estímulo más enérgico para el viraje monetario provino de la crisis no resuelta de la hegemonía estadounidense en el Tercer Mundo antes que de la crisis de rentabilidad como tal.

También aquí las peculiaridades del largo declive de finales del siglo XX pueden ponerse de relieve mediante su comparación con el de 1873-1896. Aunque raramente se les ha prestado atención, las diferencias existentes en las relaciones Norte-Sur entre los dos largos declives son aún más significativas que las que se produjeron en las relaciones trabajo-capital. Y lo que es más importante, el primero de estos dos declives tuvo lugar en el contexto de la última y mayor oleada de conquista territorial por parte del Norte y colonización del Sur, mientras que la del siglo XX tuvo lugar al finalizar la mayor oleada de descolonización de la historia mundial³⁰. Entre una y otra se había producido la gran «rebelión contra Occidente» de la primera mitad del siglo XX, que en opinión de Geoffrey Barraclough –recuérdese la cita en la Introducción– marcó el inicio de una era totalmente nueva en la his-

un factor decisivo en la espiral inflacionista a escala mundial que conecta la crisis de hegemonía estadounidense a finales de la década de 1960 y comienzos de la de 1970 con el devastador asalto contra el dólar que se produjo a finales de esta última.

²⁹ Citado en Michael Moffitt, *The World's Money. International Banking from Bretton Woods to the Brink of Insolvency*, Nueva York, 1983, p. 178.

³⁰ Sobre las oleadas de colonización y descolonización, véase Albert Bergesen y Ronald Schoenberg, «Long Waves of Colonial Expansion and Contraction, 1415-1969», en A. Bergesen (ed.), *Studies of the Modern World-System*, Nueva York, 1980.

toria de la humanidad. Aunque durante la década de 1990 el aparentemente ilimitado poderío de Occidente hacía parecer insignificante, si no fútil, la anterior rebelión del Sur, ni los orígenes, ni la trayectoria ni las consecuencias del declive de 1973-1993 pueden descifrarse con precisión si no es a la luz de la modificación fundamental de las relaciones Norte-Sur durante el medio siglo anterior. Para ilustrarlo me centraré una vez más en los aspectos monetarios de los dos largos declives.

En el apartado anterior atribuí el carácter inflacionario del último largo declive a la imposibilidad social y política de someter las relaciones trabajo-capital en los países del centro a la disciplina de un patrón metálico, como había sucedido a finales del siglo XIX. El carácter y la fuerza de esa constrección social en las regiones del centro dependen decisivamente, empero, de los dispositivos políticos particulares que relacionan el centro con la periferia. Nada ilustra mejor esto que la estrecha conexión entre la fidelidad de Gran Bretaña al patrón oro y su extracción de tributos del subcontinente indio. El Imperio británico en la India fue decisivo en dos aspectos principales.

En primer lugar, militarmente: en palabras de lord Salisbury, «la India era un puesto avanzado inglés en los mares orientales del que podíamos sacar cualquier número de soldados sin pagar por ellos»³¹. Esas fuerzas, financiadas enteramente por los contribuyentes indios y organizadas en un ejército colonial de corte europeo, se utilizaron regularmente en la serie infinita de guerras mediante las que Gran Bretaña abrió Asia y África al comercio, la inversión y la influencia occidentales³². Ese ejército colonial fue «el puño de hierro en guante de terciopelo del expansionismo victoriano [...], la crucial fuerza coercitiva que acompañó a la internacionalización del capitalismo industrial»³³. Todavía en 1920 los soldados procedentes de la India constituían el 87 por 100 de las tropas desplegadas en Iraq por Gran Bretaña para aplastar una rebelión a gran escala contra la ocupación militar británica. «Así pues, quizás el mayor problema del imperio anglófono de nuestra época sea muy simple: mientras que el Imperio Británico contaba con las tropas indias, Estados Unidos no dispone de un ejército similar»³⁴.

³¹ Citado en B. R. Tomlinson, «India and the British Empire, 1880-1935», *The Indian Economic and Social History Review* XII, 4, 1975, p. 341.

³² Considerando conjuntamente Asia y África, Gran Bretaña emprendió no menos de 72 campañas militares entre 1837 y 1900: Brian Bond (ed.), *Victorian Military Campaigns*, Londres, 1967, pp. 309-311. Según un recuento diferente, entre 1803 y 1901 Gran Bretaña llevó a cabo 50 guerras coloniales importantes: Anthony Giddens, *The Nation-State and Violence*, Berkeley, 1987, p. 223.

³³ David Washbrook, «South Asia, the World System, and World Capitalism», *Journal of Asian Studies* XLIX, 3, 1990, p. 481.

³⁴ N. Ferguson, «Cowboys and Indians», *The New York Times*, 24 de mayo de 2005. En 2003 Estados Unidos ejerció una enorme presión sobre el gobierno indio para que se comprometiera a enviar

En segundo lugar, pero igualmente importante, las infames *home charges* y el control del Banco de Inglaterra sobre las reservas de divisas de la India convirtieron a ésta en «pilar fundamental» de la supremacía global de Gran Bretaña en las esferas financiera y comercial. El déficit de la balanza de pagos de la India con Gran Bretaña y su superávit con todos los demás países permitieron que esta última equilibrase su déficit por cuenta corriente con el resto del mundo. Sin la contribución forzada de la India a la balanza de pagos de Gran Bretaña imperial, habría sido imposible para esta última «utilizar los ingresos procedentes de sus inversiones extranjeras para realizar aún más inversiones y devolver al sistema monetario internacional la liquidez que absorbía como rentas obtenidas de aquéllas». Además, las reservas monetarias de la India «proporcionaban una gran *masse de manoeuvre* que las autoridades monetarias británicas podían utilizar para complementar sus propias reservas y seguir manteniendo a Londres como centro del sistema monetario internacional»³⁵.

Al imponer la disciplina monetaria interna, tanto a los trabajadores como a los capitalistas, la élite dominante británica afrontaba así una situación totalmente diferente a la que arrostraban las élites estadounidense un siglo después, ya que el ejercicio de funciones hegemónicas a escala mundial –incluida la serie infinita de guerras en el Sur del mundo– no implicaba para Gran Bretaña el tipo de presiones inflacionistas que la guerra de Vietnam generó para Estados Unidos. Las guerras no sólo se financiaban con el dinero indio, sino que, al ser los combatientes soldados indios y de otras colonias, no requerían el tipo de gasto social en que tuvo que incurrir el gobierno estadounidense a fin de contener la oposición doméstica al aumento del número de bajas de su ejército.

Dejando a un lado los costes de la guerra, Gran Bretaña, a diferencia de Estados Unidos a finales del siglo XX, pudo internalizar los beneficios (para los habitantes de la metrópoli) y externalizar los costes (sobre los de las colonias) de los incesantes «ajustes estructurales» derivados del sometimiento de su moneda a un patrón metálico. El control coercitivo sobre el superávit de la balanza de pagos de

una división de 17.000 efectivos. Aunque el gobierno indio hubiera estado dispuesto a hacerlo, el entorno nacional simplemente no lo permitía. «Retrospectivamente, este fue uno de los acontecimientos clave de los primeros treinta meses de la Guerra de Iraq. Que no existiera compromiso alguno por parte de la India significa que no estaba previsto ningún otro envío de tropas (irónicamente con la excepción del ejército británico», P. Rogers, «Fragments of the ‘War on Terror.’», *openDemocracy*, 25 de agosto de 2005.

³⁵ Marcello de Cecco, *The International Gold Standard. Money and Empire*, 2.^a ed., Nueva York, St. Martin's Press, 1984, pp. 62-63. Para un informe completo del tributo que Gran Bretaña extrajo de la India a finales del siglo XIX y principios del XX, véase Amiya K. Bagchi, *Perilous Passage. Mankind and the Global Ascendancy of Capital*, Lanham (MD), Rowman & Littlefield, 2005, pp. 239-243.

la India permitió a Gran Bretaña descargar el peso de su persistente déficit comercial sobre los contribuyentes, trabajadores y capitalistas indios³⁶. En un mundo poscolonial, en cambio, no cabía una coerción tan descarada. Estados Unidos afrontaba la dura opción de equilibrar su déficit comercial y por cuenta corriente mediante una contracción drástica de su economía nacional y una disminución de sus gastos en el extranjero o enajenar una porción creciente de sus ingresos futuros en favor de prestamistas extranjeros. La opción por una estrategia inflacionaria en la gestión de la crisis no estuvo dictada únicamente por la imposibilidad social y política de someter la economía nacional estadounidense a una contracción drástica, ni por el alivio de las presiones competitivas extranjeras que esa estrategia podía aportar a los industriales estadounidenses, sino que constituyó también un intento más o menos consciente de *no elegir* entre dos alternativas igualmente desagradables. La profundización de la crisis de la hegemonía estadounidense a finales de la década de 1970 y el devastador asalto al dólar que provocó fueron un duro recordatorio de que la decisión de optar por una u otra vía no podía posponerse más.

La contrarrevolución monetaria iniciada durante el último año de gobierno de Carter y proseguida con mayor fuerza por el gobierno de Reagan fue una respuesta pragmática a esta situación. Como indica Brenner, ese drástico giro profundizó más que alivió la crisis de rentabilidad, pero algo que no señala es que invirtió –más allá de las esperanzas más optimistas de sus autores– el precipitado declive del poder mundial estadounidense que se había producido durante los quince años precedentes³⁷. Para entender esta inversión inesperada debemos una vez más cambiar el objeto de nuestro análisis para reexaminar los procesos de competencia intercapitalista que constituyen el centro del análisis de Brenner.

Soportes financieros de la recuperación estadounidense

Como hemos visto, Brenner atribuye la persistencia del «exceso de capacidad y producción» desde 1973, en parte al comportamiento de las empresas con una estructura de costes más elevados –que tenían «todas las razones para defender sus mercados y contraatacar acelerando el proceso de innovación mediante la inversión

³⁶ Sobre el persistente déficit comercial británico, véanse, entre otros, Andre Gunder Frank, «Multilateral Merchandise Trade Imbalances and Uneven Economic Development», *Journal of European Economic History* v, 2, 1978, pp. 407-438; y M. de Cecco, *The International Gold Standard. Money and Empire*, cit.

³⁷ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit., pp. 323-324 [El largo siglo XX, cit., pp. 389-390].

en capital fijo adicional»— y en parte a las iniciativas de los gobiernos estadounidense, japonés y alemán, que agravaron la tendencia subyacente a que se produjeran «pocas salidas» y «demasiadas entradas» en vez de aliviarla. Y aunque en la narración histórica de Brenner las iniciativas gubernamentales ocupan el centro de la escena, su argumento teóricamente decisivo sobre las empresas se desarrolla sobre todo deductivamente a partir de pruebas circunstanciales.

El principal problema con esta tesis central es que se concentra casi exclusivamente en el sector industrial. Brenner no ofrece una justificación para ello, como sí lo hace en cambio para la atención prioritaria que concede a las economías estadounidense, japonesa y alemana. La identificación teórica e histórica del capitalismo con el capitalismo *industrial* parece ser para él —como por la mayoría de los sociólogos, tanto marxistas como no marxistas— un artículo de fe que no requiere justificación. Sin embargo, la proporción del valor añadido generado en el sector industrial a escala mundial ha sido comparativamente pequeña, decreciendo continuamente del 28 por 100 en 1960 al 24,5 por 100 en 1980 y al 20,5 por 100 en 1998. Además, esta contracción ha sido superior a la media en los países capitalistas «avanzados» analizados por Brenner, habiendo decrecido la parte correspondiente a Norteamérica, Europa occidental, Oceanía y Japón del 28,9 por 100 en 1960 al 24,5 por 100 en 1980 y al 19,7 por 100 en 1998³⁸.

Brenner parece ser consciente de este problema, pero lo considera un síntoma de la crisis económica más que una razón para cuestionar la importancia y validez de su atención casi exclusiva al sector industrial. Así, al comentar la «enorme expansión» experimentada por el sector no industrial estadounidense durante la década de 1980, lo interpreta como «un síntoma del profundo declive económico que acompañó a la crisis del sector industrial en la economía estadounidense, que podría denominarse sin más “desindustrialización”, con todas sus connotaciones negativas»³⁹. En determinado momento, no obstante, cree necesario ofrecer cierta justificación para su estrecha concentración en el sector industrial.

Se ha hecho habitual minusvalorar la importancia del sector industrial, atendiendo a su proporción decreciente en el empleo total y el PIB. Pero durante la década de 1990 el sector industrial estadounidense todavía representaba el 46,8 por 100 del total de los beneficios globales en el sector de empresas no financieras, y en 1999 su-

³⁸ Esos porcentajes se han calculado a partir del Banco Mundial (1984) y *World Development Indicators* (2001). Las cifras para la totalidad del mundo incluyen todos los países para los que había datos disponibles correspondientes a 1960, 1980 y 1998. El valor añadido es el del PIB.

³⁹ R. Brenner, *The Boom and the Bubble*, cit., p. 79 [*La expansión económica y la burbuja bursátil*, cit., p. 101].

puso el 46,2 por 100 de ese total. El aumento de la rentabilidad antes de impuestos en el sector industrial supuso de hecho *la* fuente principal del correspondiente aumento de ese mismo ratio en el conjunto de la economía privada⁴⁰.

Dejando de lado el hecho que no está claro por qué los beneficios en el sector financiero no se incluyen en la comparación, esta justificación no resiste un examen empírico minucioso. Como ha mostrado Greta Krippner a partir de un análisis detallado de los datos disponibles, la proporción en los beneficios empresariales totales obtenida por el sector de las finanzas, los seguros y la propiedad inmobiliaria no sólo se equiparó prácticamente durante la década de 1980 y sobrepasó durante la de 1990 a la obtenida por el sector industrial, sino que, con mayor relevancia aún, durante las décadas de 1970 y 1980 las propias *empresas no financieras* aumentaron notablemente sus inversiones en activos financieros con respecto a las inversiones en instalaciones y equipo, pasando a depender cada vez más de fuentes financieras en la obtención de sus ingresos y beneficios en comparación con los obtenidos de sus actividades productivas. Particularmente significativa es la conclusión de Krippner de que el sector industrial no sólo domina sino que *dirige* esa tendencia a la «financiarización» de la economía no financiera⁴¹.

Brenner no ofrece ningún indicador en su modelo de «exceso de capacidad y producción» comparable a los múltiples indicadores sobre la financiarización de la economía no financiera proporcionados por Krippner. En cambio, Anwar Shaikh sí ofrece dos indicadores de la «utilización de la capacidad» en el sector industrial estadounidense –uno de ellos basado en sus propias estimaciones, y otro en las del Federal Reserve Board– que podemos considerar indicadores *inversos* imperfectos del exceso de capacidad⁴². Durante todo el período 1947-1995 ambos indicadores muestran grandes fluctuaciones en la utilización de la capacidad existente, pero no

⁴⁰ *Ibid.*, pp. 68-70 [91-93]; cursiva en el original.

⁴¹ Greta Krippner, «What is Financialization?», ponencia presentada en el Congreso de la Asociación Sociológica Americana celebrado en Chicago, 16-19 de agosto de 2002. El análisis de Krippner se basa en datos extraídos de las siguientes fuentes. Federal Reserve Flow of Funds Accounts; Bureau of Economic Analysis National Income and Product Accounts; IRS Corporation Income Tax Returns; Balance of Payments; e IRS Corporate Foreign Tax Credit.

⁴² Anwar Shaikh, «Explaining the Global Economic Crisis», *Historical Materialism* 5 (invierno 1999), pp.140-141. Un problema importante en el uso de sus dos indicadores, o de cualquier otro, para calibrar el «exceso de capacidad» de Brenner, es que, como he señalado previamente, Brenner siempre utiliza ese término junto con el de «exceso de producción», y nunca nos dice cómo distinguir los dos conceptos. Esto nos impide saber cuál podría ser un indicador válido para el exceso bien de capacidad o bien de producción. Pero a menos que la expresión «exceso de capacidad» sea totalmente redundante y carezca de un significado propio, es razonable suponer que el *aumento* del exceso de capacidad de Brenner se refleje en una *disminución* de la utilización de la capacidad y viceversa.

una clara tendencia a largo plazo. Más concretamente, de acuerdo con lo que afirma Brenner, ambos indicadores –especialmente el de Shaikh– sugieren que el exceso de capacidad en el sector industrial estadounidense decreció bruscamente durante los últimos años de la larga expansión de posguerra y aumentó aún más bruscamente durante la crisis de rentabilidad que marcó la transición de esta última al largo declive que se inició en 1973, momento a partir del cual, en cambio, ambos indicadores siguen mostrando considerables fluctuaciones, pero no ofrecen pruebas que apoyen la afirmación de Brenner de que el largo declive se caracterizó por un exceso de capacidad por encima de lo normal. Las cifras de la Junta de la Reserva Federal muestran que la utilización de la capacidad existente retrocedió al nivel donde se había situado durante la década de 1950 sin crecer ni decrecer después ostensiblemente, mientras que las de Shaikh muestran una utilización de la capacidad existente durante la década de 1970 algo superior a la de 1950, volviendo a crecer luego durante las décadas de 1980 y 1990, lo que sugiere un lento declive relativo del exceso de capacidad.

Complementando lo que cabe deducir de estos indicadores imperfectos, las inequívocas conclusiones de Krippner arrojan serias dudas sobre las suposiciones *a priori* de Brenner con respecto al comportamiento de los productores industriales que presentan estructuras de costes elevados. La respuesta predominante de estas empresas a la irrupción en sus mercados de competidores con una estructura de costes bajos no parece haber sido una defensa enérgica de su capital invertido ni un contraataque mediante inversiones adicionales en capital fijo que incrementara aún más el exceso de capacidad. Aunque este tipo de respuesta se produjo en determinadas áreas, la respuesta predominante fue mucho más racional en términos capitalistas. Frente al aumento de la competencia internacional (especialmente en sectores muy susceptibles a la competencia exterior, como el industrial), las empresas de alto coste respondieron a la caída de sus ingresos desviando una parte creciente de su flujo de tesorería, de la inversión en capital fijo y materias primas hacia la liquidez y acumulación a través de canales financieros.

Esto es lo que Krippner observa empíricamente, pero es también lo que cabría esperar teóricamente siempre que el rendimiento del capital invertido en el comercio y la producción cae por debajo de cierto umbral y la competencia intercapitalista se convierte en un juego de suma cero o negativa. En esas circunstancias –precisamente las que han caracterizado en opinión de Brenner el largo declive de 1973-1993– los riesgos e incertidumbres que acompañan a la reinversión de los ingresos obtenidos en la actividad comercial y productiva son elevados, y es de sentido común utilizarlos para aumentar la liquidez de los activos como arma defensiva u ofensiva en la acrecentada lucha competitiva, tanto dentro de la industria o esfera de actividad económica particular en la que la empresa se ha especializado pre-

viamente como fuera de ella, ya que la liquidez permite a las empresas no sólo escazar a la «carnicería de bienes de capital» que más pronto o más tarde se deriva del exceso de acumulación de capital y de la intensificación de la competencia sea en las viejas o en las nuevas líneas de producción, sino también apoderarse a precios de saldo de los activos, clientes y proveedores de las empresas menos prudentes e «irracionalmente exuberantes» que siguieron invirtiendo sus flujos de tesorería en capital fijo y materias primas.

En cierto sentido, esta estrategia competitiva no es sino la prolongación por otros medios de la lógica del ciclo de estandarización del producto que el propio Brenner evoca en otro contexto. Para las principales organizaciones capitalistas de una época determinada, esta lógica implica el desplazamiento incesante de recursos, mediante un tipo de «innovación» u otro, de nichos de mercado que se han sobresaturado (y resultan, por lo tanto, menos rentables) a otros menos saturados (y, por lo tanto, más rentables). Cuando la intensificación de la competencia reduce la disponibilidad de nichos rentables relativamente vacíos en los mercados de bienes, las principales organizaciones capitalistas cuentan con un último refugio, al que se pueden retirar al tiempo que desplazan sobre otros las presiones competitivas. Este refugio final es «el cuartel general del sistema capitalista» de Schumpeter, esto es, el mercado monetario⁴³.

A este respecto, el capital estadounidense seguía a finales del siglo XX una trayectoria análoga a la del capital británico un siglo antes, que también había respondido a la intensificación de la competencia en el sector industrial mediante la financiarización. Como explicó Halford Mackinder en un discurso pronunciado ante los banqueros londinenses a finales del siglo XIX, cuando la financiarización del capital británico estaba ya en una fase avanzada: la industrialización de otros países realzaba la importancia de contar con una sola cámara de compensación, que «siempre se hallará allí donde se concentre la mayor propiedad de capital [...]. Nosotros somos esencialmente los que poseemos capital, y quienes lo poseen siempre obtienen su parte de la actividad de los cerebros y los músculos de otros países»⁴⁴. Así sucedió ciertamente durante la *belle époque* eduardiana, cuando casi la mitad de los activos británicos estaban colocados en el extranjero y en torno al 10

⁴³ Como ya sugerí en el capítulo 3 y detallaré en el capítulo 8, esta tendencia de la intensa competencia intercapitalista a escala sistémica a inducir una financiarización persistente del capital representa la señal más clara de continuidad entre las distintas formas organizativas asumidas por el capitalismo histórico antes y después de la Revolución Industrial. Para un examen detallado de esa tendencia, véase G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit., pp. 220-238 [*El largo siglo XX*, cit. pp. 263-287].

⁴⁴ Citado en Peter Hugill, *World Trade since 1431. Geography, Technology and Capitalism*, Baltimore, 1993, p. 305.

por 100 de su renta nacional estaba constituida por intereses procedentes de inversiones en el exterior⁴⁵.

A pesar de que Estados Unidos posee un poderío económico, militar y político mucho mayor que el del Imperio británico en su mejor época, la participación en la «actividad de los cerebros y los músculos de otros países» mediante la financiarización ha sido una tarea mucho más ardua para el capital estadounidense. Evidentemente, la primacía estadounidense en la formación de empresas multinacionales verticalmente integradas ha constituido un medio muy eficaz para poner en funcionamiento esa participación durante el siglo XX, mientras que la inmigración, evidentemente, ha «drenado» cerebros y músculos de todo el mundo a lo largo de la historia de Estados Unidos⁴⁶. Sin embargo, a diferencia de Gran Bretaña en el siglo XIX, Estados Unidos no estaba orientado estructuralmente a desempeñar el papel de cámara de compensación global; su relación con la economía global era más bien la de una economía continental autocentrada y en gran medida autosuficiente.

Esta diferencia fue subrayada por un grupo de estudio creado a comienzos de la década de 1950 bajo el patrocinio de la fundación Woodrow Wilson y la Asociación Nacional de Planificación. Contraviniendo la suposición «de que con medios esencialmente similares a los empleados en el siglo XIX podría alcanzarse un sistema económico mundial suficientemente integrado», ese grupo de estudio señalaba que Estados Unidos –aunque era una «acreedor maduro» como Gran Bretaña en el siglo XIX– mantenía una relación totalmente diferente con el mundo. Gran Bretaña estaba «totalmente integrada en el sistema económico mundial, que en gran medida hacía posible su funcionamiento exitoso debido a su dependencia del comercio ex-

⁴⁵ Alec Cairncross, *Home and Foreign Investment, 1870-1913*, Cambridge, 1953, pp. 3 y 23. Como señalaba Peter Mathias, la inversión exterior británica «no consistía únicamente en “capital ciego”, sino en “capital ciego” de *rentistas* organizado por financieros y hombres de negocios muy atentos al comercio que iba a fluir cuando la empresa comenzara a funcionar». La construcción de vías férreas por empresas británicas en Estados Unidos, y *a fortiori* en países como Australia, Canadá, Sudáfrica y Argentina, «fue decisiva para abrir esas vastas extensiones de tierra y para el desarrollo de sectores exportadores de materias primas [...] para Gran Bretaña» (Peter Mathias, *The First Industrial Nation. An Economic History of Britain 1700-1914*, Londres, 1969, p. 329); véase también Stanley Chapman, *Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I*, Nueva York, 1992, pp. 233 ss.

⁴⁶ Las empresas estadounidenses se convirtieron en multinacionales casi inmediatamente después de completar su integración continental: Stephen Hymer, «The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development», en Jagdish Bhagwati (ed.), *Economics and World Order*, Nueva York, 1972, p. 121. En 1902 los europeos ya hablaban de una «invasión estadounidense», y en 1914 las inversiones directas de Estados Unidos en el extranjero equivalían al 7 por 100 de su PIB, el mismo porcentaje que en 1966, cuando los europeos se sintieron de nuevo amenazados por el «desafío americano»; véase Mira Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise. American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970, pp. 71, 201.

terior, la influencia dominante de sus instituciones comerciales y financieras y la coherencia básica entre su política económica nacional y las requeridas por la integración económica mundial». Estados Unidos, por el contrario, está «sólo parcialmente integrado en el sistema económico mundial, con el que también compite en parte y cuya forma y ritmo habituales de funcionamiento tiende periódicamente a perturbar. No existe ninguna red de instituciones comerciales y financieras estadounidenses que una y gestione las operaciones cotidianas del comercio mundial»⁴⁷.

En el contexto de creciente fragmentación y posterior colapso del mercado mundial que caracterizó las luchas intercapitalistas durante la primera mitad del siglo XX, la escala, el autocentramiento y la relativa autosuficiencia de la economía estadounidense proporcionaron a sus capitales ventajas competitivas decisivas. La primacía estadounidense en la formación de empresas multinacionales verticalmente integradas le permitió eludir, mediante la inversión directa, el creciente proteccionismo del periodo. Sin embargo, el éxito de Estados Unidos en la reunificación y expansión del mercado global tras el fin de la Segunda Guerra Mundial disminuyó esas ventajas; y la intensificación de la competencia internacional que le siguió las convirtió, en algunos aspectos, en desventajas.

Un mercado mundial expandido y unificado permitía a las empresas basadas en países más pequeños, menos autocentrados y menos autosuficientes disfrutar de economías de escala y diversificación comparables a las de las empresas estadounidenses. Las ventajas de las corporaciones multinacionales verticalmente integradas y burocráticamente gestionadas, que eran abrumadoras cuando sólo había unos centenares, la mayoría de ellas estadounidenses, se desvanecieron rápidamente cuando su número y diversidad (incluido su origen nacional) experimentaron un crecimiento explosivo. En 1980 se estimaba que ya había más de diez mil, y a principios de la década de 1990 se habían triplicado⁴⁸. Al intensificarse su competencia mutua se vieron obligadas a subcontratar a pequeñas empresas actividades que antes llevaban a cabo dentro de su propia organización. La tendencia a la integración verti-

⁴⁷ William Elliott (ed.) *The Political Economy of American Foreign Policy. Its Concepts, Strategy, and Limits*, Nueva York, 1955, p. 43. Como hemos argumentado en otro trabajo, esta diferencia resulta importante para explicar por qué, incluso en el punto culminante de su cruzada liberal de las décadas de 1980 y 1990, Estados Unidos no se adhirió unilateralmente a los preceptos del credo liberal, como sí lo hizo Gran Bretaña a finales del siglo XIX y comienzos del XX. Véase B. Silver y G. Arrighi, «Polanyi's "Double Movement". The Belle Époques of British and US Hegemony Compared», *Politics and Society* XXXI, 2, junio de 2003.

⁴⁸ John M. Stopford y John H. Dunning, *Multinationals. Company Performance and Global Trends*, Londres, Macmillan, 1983, p. 3; Satoshi Ikeda, «World Production», en T. K. Hopkins, I. Wallerstein, et al., *The Age of Transition. Trajectory of the World-System 1945-2025*, Londres, Zed Books, 1996, p. 48.

cal y a la burocratización de las empresas, que había beneficiado enormemente al capital estadounidense desde la década de 1870, comenzó así a verse superada por una tendencia a la constitución de redes informales y a la revitalización subordinada de pequeñas empresas⁴⁹.

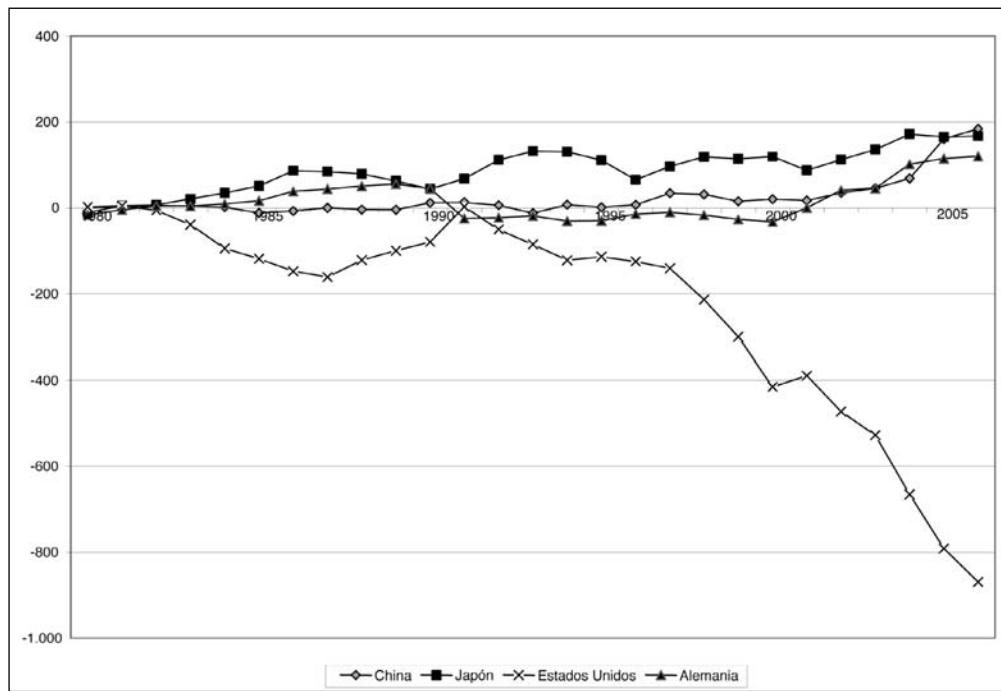
Como veremos en capítulos posteriores, esta inversión de tendencias en la organización empresarial ha sido decisiva en el fortalecimiento de la competitividad de las economías de Asia oriental frente a la estadounidense. Por el momento, no obstante, nos limitaremos a señalar que la ausencia de integración orgánica de Estados Unidos en la economía global –que fue una importante ventaja para el capital estadounidense durante la primera mitad del siglo XX– se convirtió en una limitación de su capacidad para aprovechar plenamente la tendencia a la financiarización que iba cobrando impulso durante la década de 1970, en Estados Unidos y en el extranjero, bajo el impacto de la creciente competencia y la consiguiente crisis de rentabilidad. También a este respecto la estrategia inflacionaria de gestión de la crisis adoptada por el gobierno del presidente Nixon fue contraproducente. A pesar de su éxito en la redistribución de la carga de la crisis de la rentabilidad, transfiriéndola del capital estadounidense a su propia fuerza de trabajo y a los competidores extranjeros, aquella estrategia tuvo un efecto bumerán porque repelió, en lugar de atraer, la creciente masa de liquidez liberada por la financiarización de los procesos de acumulación de capital a escala mundial, apartándola de la economía estadounidense y de su moneda. Y a la inversa, la principal razón por la que la contrarrevolución monetarista posterior tuvo tanto éxito en la contención del declive del poder estadounidense fue porque dio lugar a una reorientación masiva de los flujos globales de capital hacia Estados Unidos y el dólar.

Esta reorientación transformó a Estados Unidos, que había sido la principal fuente de liquidez mundial e inversión directa extranjera durante las décadas de 1950 y 1960, en el país más endeudado del mundo y en el principal polo de atracción de liquidez desde la década de 1980 hasta ahora mismo. Se puede calibrar la importancia de esta reorientación a partir del cambio experimentado por la balanza de pagos por cuenta corriente estadounidense que se muestra en la figura 5.2. Brenner tiene probablemente razón al dudar de que niveles de endeudamiento tan

⁴⁹ G. Arrighi y Beverly Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, cit., [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, cit.], cap. 2; cfr. Manuel Castells y Alejandro Portes, «World Underneath. The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy», en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore (MD), The Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 27-29; Michael J. Piore y Charles F. Sabel, *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books, 1984, pp. 4-5, 15, 19-20; Bennett Harrison, *Lean and Mean. The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*, Nueva York, Basic Books, 1994, 244-245.

altos sean sostenibles a largo plazo. Sin embargo, la creciente deuda exterior ha permitido a Estados Unidos, durante veinte años, convertir la crisis de la década de 1970 en una *belle époque* comparable a la de la época eduardiana en Gran Bretaña, y en algunos aspectos aún más espectacular.

Figura 5.2. Balanza por cuenta corriente (1980-2005)



* Cifras en miles de millones de dólares corrientes estadounidenses.

Fuente: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, septiembre de 2006.

Ante todo ha permitido a Estados Unidos lograr por medios financieros lo que no podía conseguir por la fuerza de las armas: derrotar a la Unión Soviética en la Guerra Fría y domeñar al rebelde Sur. El endeudamiento masivo con el extranjero, sobre todo con Japón, fue esencial para la escalada en la carrera de armamentos emprendida por Reagan –sobre todo, pero no exclusivamente, mediante la Iniciativa de Defensa Estratégica–, que excedía ampliamente lo que la Unión Soviética podía permitirse. Combinada con el generoso apoyo a la resistencia afgana contra la ocupación soviética, esa escalada llevó obligadamente a la Unión Soviética a una doble confrontación que no podía ganar en ninguno de los dos planos: en Afganistán, su aparato militar de alta tecnología se encontró con las mismas dificultades que ha-

bían conducido a la derrota estadounidense en Vietnam; mientras que en la carrera de armamentos Estados Unidos podía movilizar recursos financieros que no estaban al alcance de la Unión Soviética.

Al mismo tiempo, la masiva reorientación del flujo de capitales hacia Estados Unidos convirtió la abundancia de capital de la que habían gozado los países del Sur durante la década de 1970 en la repentina «sequía» de la década de 1980 –evidenciada en primer lugar por la suspensión de pagos mexicana de 1982–, que fue probablemente el factor más importante en el desplazamiento de las presiones competitivas desde el Norte hacia el Sur y de la importante bifurcación entre las trayectorias seguidas por distintas regiones de este área del planeta durante las décadas de 1980 y 1990. Determinadas regiones –sobre todo en Asia oriental– contaban por razones históricas con gran ventaja a la hora de competir por una parte de la creciente demanda estadounidense de productos industriales baratos. Estas áreas tendieron a beneficiarse de la reorientación de los flujos de capital, porque la mejora de su balanza de pagos disminuyó su necesidad de competir con Estados Unidos en los mercados financieros mundiales, y de hecho convirtió a algunas de ellas en importantes prestamistas de Estados Unidos. Otras regiones –en particular en el África subsahariana y América Latina– sufrieron en cambio, también por razones históricas, desventajas particulares en la competencia por hacerse con parte de la demanda norteamericana con las consiguientes dificultades en su balanza de pagos, lo cual las colocó en la situación desesperada de tener que competir directamente con Estados Unidos en los mercados financieros mundiales⁵⁰. En cualquier caso, Estados Unidos se benefició tanto económica como políticamente, ya que las empresas y las agencias estatales estadounidenses estaban mejor situadas para movilizar en las luchas competitivas y de poder global el crédito y los artículos baratos que los «ganadores» del Sur suministraban encantados, así como los activos que los «perdedores» del Sur tenían que ceder, quisieran o no, a precios de saldo.

Finalmente, el aflujo masivo de capital extranjero fue esencial para el «keynesianismo redoblado» que sacó a la economía estadounidense y mundial de la profunda recesión provocada por el giro de una política monetaria extremadamente laxa a otra muy restrictiva. Esta recesión, y la liquidación ideológica y práctica del Estado del bienestar que la acompañó, fue el auténtico punto de inflexión en el colapso del movimiento obrero en Estados Unidos y otras regiones del centro capitalista.

⁵⁰ Para un análisis preliminar de las ventajas comparativas de Asia oriental y las correspondientes desventajas del África subsahariana en el nuevo entorno global de las décadas de 1980 y 1990, véase mi artículo «The African Crisis. World Systemic and regional Aspects» [ed. cast.: «La crisis africana. Aspectos derivados del sistema-mundo y aspectos regionales», en *NLR II/15*, julio-agosto de 2002, Madrid, Ediciones Akal].

ta. Ciento es que la estanflación de la década de 1970 ya había debilitado la resistencia obrera frente a los intentos de descargar el peso de la competencia intensificada sobre sus hombros. Pero no fue hasta la década de 1980 cuando, en los países del centro en general y en Estados Unidos en particular, las reivindicaciones salariales se amortiguaron y los trabajadores depositaron su confianza en el control gubernamental sobre la inflación de precios como única esperanza de proteger su nivel de vida. Como admitía retrospectivamente Alan Budd, asesor de Margaret Thatcher, «lo que se urdió, en términos marxistas, fue una crisis del capitalismo que recreó un ejército de reserva industrial y que ha permitido desde entonces a los capitalistas obtener elevados beneficios»⁵¹.

Como mantiene Brenner, el debilitamiento de la capacidad de presión de los trabajadores fue mayor en Estados Unidos que en otros países del centro y contribuyó así a la recuperación de la rentabilidad estadounidense durante la década de 1990. De forma parecida, Alan Greenspan atribuyó más tarde el mayor éxito de las empresas estadounidenses comparadas con las europeas y japonesas en el crecimiento de la productividad y de los beneficios a los «mercados laborales relativamente inflexibles y por ello más costosos» de Europa y Japón. Y proseguía explicando: «Como nuestros costes de despido son más bajos, el coste potencial de la contratación y los riesgos asociados al aumento del empleo son menores»⁵². Pero a pesar de esa contribución indudable a la recuperación, la atención casi exclusiva de Brenner (y de Greenspan) al sector industrial es de nuevo equívoca, ya que el cambio de tendencia se debió ante todo no al crecimiento relativamente más lento de los salarios reales estadounidenses, sino a la reorientación general de la economía estadounidense para aprovechar la oleada de financiarización, tanto en Estados Unidos como en el resto del mundo. Desde ese punto de vista, la «desindustrialización» de Estados Unidos y otros países del centro tuvo evidentemente connotaciones negativas para los trabajadores más directamente afectados, pero no tanto para el conjunto de la economía estadounidense, especialmente para sus sectores más pudientes. Constituyó, en realidad, una condición necesaria para la gran recuperación de la riqueza y el poder estadounidenses durante la década de 1990, cuando –parafraseando la caracterización de Landes de la *belle époque* eduardiana– a pesar del ruido de sables en el Sur y en el antiguo bloque del Este y de las sombrías premoniciones de un choque de civilizaciones, todo parecía ir de nuevo como debía.

⁵¹ Citado en D. Harvey, *Spaces of Hope*. Berkeley, University of California Press, 2000, p. 7 [ed. cast.: *Espacios de esperanza*, Madrid, «Cuestiones de Antagonismo 16», Ediciones Akal, 2000, pp. 19-20]

⁵² «For Greenspan, Flexibility Key to U.S. Gains», *International Herald Tribune*, 12 de julio de 2000.

VI

Una crisis de hegemonía

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

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

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

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

Siempre que hablamos de liderazgo en un contexto nacional, como hace Gramsci, un aumento del poder de un Estado frente a otros Estados será un elemento importante –y hasta cierto punto un índice– de la prosecución con éxito del interés general (esto es, «nacional»). Pero cuando hablamos de liderazgo en un contexto internacional, para designar el hecho de que un Estado dominante impulsa el *sistema* interestatal en la dirección que desea, el «interés general» no se puede definir en términos del aumento de poder de un Estado individual sobre los demás, ya que por definición ese poder no puede aumentar para el conjunto del sistema. Ahora bien, sí se puede identificar un interés general para todo el sistema concentrándose en los aspectos «colectivos» del poder más que en los «distributivos». Estos últimos se refieren a un juego de suma cero, en el que un agente sólo puede ganar poder si otros lo pierden. Los aspectos colectivos del poder, en cambio, ataúnen a un juego de suma positiva, en el que la cooperación entre distintos agentes incrementa su poder sobre terceros o sobre la naturaleza. Así pues, si bien el interés general de un sistema de Estados no ataúne a los eventuales cambios en la distribución de poder entre ellos, sí se puede definir en términos de un incremento del poder colectivo de los grupos dominantes del conjunto del sistema, ya sea sobre terceros o sobre la naturaleza³.

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

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

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

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

La hegemonía estadounidense y su crisis-señal

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

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

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

[...] Estados Unidos no se podía aislar de los problemas mundiales. Además, al igual que en el ámbito nacional, no se podían separar tajantemente esos problemas, distinguiendo la política de la economía, la seguridad de la prosperidad o la defensa del bienestar. En el vocabulario del *New Deal*, asumir la responsabilidad significaba intervenir desde el Estado a gran escala⁵.

Según la concepción original de Franklin Roosevelt, el *New Deal* se «globalizaría» a través de las Naciones Unidas, y la Unión Soviética quedaría incluida entre los países pobres del mundo que debían incorporarse progresivamente a la *Pax Americana* para mayor beneficio y seguridad de todos. Pero en el proyecto político más burdo, aunque también más realista, que se materializó durante la presidencia de Truman, la contención del poder soviético se convirtió en el principio organizador primordial de la hegemonía estadounidense, cuyos medios fundamentales para materializar esa contención serían su control sobre el dinero mundial y el poder militar⁶. Este modelo más realista no suponía tanto una negación de la idea original de crear un Estado del bienestar global, como su transformación en un proyecto de «Estado bélico-asistencial» a escala mundial, contrapuesto al sistema soviético de Estados comunistas⁷.

La velocidad y amplitud del proceso de desarrollo desigual, al que Brenner atribuye tanto la expansión de posguerra como el subsiguiente declive, sólo pueden entenderse en relación con los éxitos y fracasos de este proyecto. El modelo, en realidad, tuvo mucho éxito en el lanzamiento de una de las mayores expansiones a escala sistemática de la historia del capitalismo, y sin él es posible que el capitalismo mundial hubiera atravesado un largo periodo de estancamiento, o hasta de franca depresión. Tal contracción se evitó mediante la aplicación conjunta del keynesianismo militar y social a escala mundial. El keynesianismo militar –esto es, los gigantescos gastos en armamento de Estados Unidos y sus aliados y el despliegue de una vasta red de bases militares quasi permanentes– fue sin duda el elemento más dinámico y sobresaliente de esa combinación; pero la difusión del keynesianismo social patrocinado por Estados Unidos –esto es, de los incentivos estatales al pleno empleo y al consumo de masas en Occidente/Norte y al «desarrollo» en el Sur– constituyó también un factor esencial⁸.

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

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

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

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

La reconstrucción y puesta al día de los aparatos industriales alemán y japonés –pieza central del desarrollo desigual de Brenner– fue algo consustancial a la internacionalización del Estado bélico-asistencial estadounidense. Como señala Bruce Cumings, refiriéndose específicamente al planteamiento estadounidense de la reindustrialización japonesa, «la política de contención de George Kennan* fue siempre limitada y prudente, basada en la idea de que en el mundo existían cuatro o cinco estructuras industriales: los soviéticos contaban con una y Estados Unidos con las demás, y las cosas debían seguir así». La «idea» de Kennan se tradujo en el patrocinio por parte del gobierno estadounidense de la reindustrialización de Japón. La guerra de Corea se convirtió en el «“Plan Marshall de Japón” [...]». Los pedidos militares impulsaron a Japón por una senda industrial marcada por los tambores de guerra⁹. La promoción estadounidense de la reconstrucción y puesta al día del aparato industrial alemán se produjo a través de canales diferentes pero igualmente eficaces: Alemania fue por supuesto uno de los principales beneficiarios del Plan Marshall y del gasto militar estadounidense en el extranjero; pero su contribución más importante fue el patrocinio estadounidense de la unidad económica de Europa occidental. Como declaró John Foster Dulles en 1948, «una Europa sana» no

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

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

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

podía «dividirse en pequeños compartimentos». Tenía que organizarse en un mercado «lo bastante grande para justificar métodos modernos de producción barata para el consumo de masas». Una Alemania reindustrializada era un componente esencial de esa nueva Europa¹⁰.

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

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

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

Esta doble contracción tenía que acabar provocando una crisis de rentabilidad a escala sistémica, pero de por sí no tenía por qué dar lugar a la crisis de la hegemonía estadounidense que se convirtió en el acontecimiento principal de la década de 1970. Si los problemas de rentabilidad quedaron subsumidos en esa crisis de hegemonía más amplia es porque en el Sur del mundo el Estado bélico-asistencial estadounidense no alcanzó sus objetivos políticos y sociales. Socialmente, el «pacto justo» que Truman prometió a los países pobres del mundo en su discurso inaugural de 1949 no llegó a materializarse nunca, y el abismo que separaba el Sur del Norte se amplió en vez de cerrarse. A medida que los países del Tercer Mundo aceleraban sus esfuerzos industrializadores –la vía prescrita en general para el «desarrollo»– se produjo de hecho una convergencia industrial entre el Norte y el Sur; pero, como ya he dicho, no se vio acompañada en absoluto por un acercamiento en cuanto a los niveles de renta. Los países del Tercer Mundo soportaban así los costes sin cosechar los esperados beneficios de la industrialización. Y lo que es aún peor, en 1970 el entonces presidente del Banco Mundial Robert McNamara reconoció que aunque en ciertos países del Tercer Mundo se había alcanzado una elevada tasa de crecimiento del PIB, ello no venía acompañado por la esperada mejora en su bienestar¹¹.

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

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

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

imaginar cómo habría evolucionado el capitalismo mundial si el desarrollo desigual hubiera sido impulsado «desde abajo», como en el siglo XIX, y no «desde arriba», como sucedió bajo el régimen de la Guerra Fría estadounidense. Todo lo que afirmo, a diferencia de Brenner, es que, históricamente, el desarrollo desigual tras la Segunda Guerra Mundial estuvo inserto de principio a fin en las rivalidades de la Guerra Fría, hallándose configurado, por lo tanto, de arriba abajo, por los éxitos y fracasos de las estrategias y estructuras desplegadas por el Estado bélico-asistencial hegemónico que era Estados Unidos. La intensificación de la competencia intercapitalista y la consiguiente crisis de rentabilidad mostraron ciertamente que la larga expansión de posguerra había llegado a sus límites. Pero se trataba sólo de un elemento de la crisis-señal de hegemonía, más amplia, que mostró al mismo tiempo los límites y contradicciones de las políticas estadounidenses durante la Guerra Fría¹².

Financiarización y contrarrevolución monetarista

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

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

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

cuentas en dólares de los países socialistas poco dispuestos a correr el riesgo de depositarlos en Estados Unidos, creció ante todo con los depósitos de las multinacionales estadounidenses y las actividades extraterritoriales de los bancos de Nueva York. Estos activos denominados en eurodólares, tras expandirse continuamente durante la década de 1950 y comienzos de la de 1960, comenzaron a crecer exponencialmente durante la segunda mitad de esta última, cuadruplicándose su volumen entre 1967 y 1970¹³.

Por difícil que resulte saber qué había exactamente tras esa explosión, cabe suponer que la desencadenaron las crisis conjuntas de la rentabilidad y de la hegemonía estadounidenses durante aquellos años. Aunque Brenner se centra en las empresas industriales estadounidenses que producían en su país, sabemos que las que operaban en el extranjero también sufrían una competencia más dura por parte de sus rivales europeos¹⁴. Además, Europa fue el centro de la explosión salarial de 1968-1973. La presión horizontal de la competencia intensificada y la presión vertical de los trabajadores fomentaron sin duda la preferencia por la liquidez de las corporaciones multinacionales estadounidenses que operaban en el extranjero. Dado que las condiciones para una reinversión productiva rentable de los flujos de tesorería disponibles eran aún menos favorables en Estados Unidos que en Europa, a las multinacionales estadounidenses les pareció sensato «aparcar» sus crecientes activos líquidos en los mercados de eurodólares y otros mercados monetarios extraterritoriales en lugar de repatriarlos.

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

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

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

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

las actividades comerciales e industriales. Las fluctuaciones en los tipos de cambio se convirtieron en un factor determinante fundamental de las variaciones experimentadas por los flujos de tesorería, las ventas, los beneficios y los activos de las empresas poseídos en diferentes países y cotizados en diversas monedas. Tratando de protegerse frente a esas variaciones, o de aprovecharse de ellas, las multinacionales tendieron a incrementar el volumen de liquidez dedicado a la especulación financiera en los mercados monetarios extraterritoriales, donde la libertad de acción era infinitamente mayor y se podían obtener más fácilmente servicios especializados¹⁵.

En segundo lugar, la importante devaluación de la moneda estadounidense que tuvo lugar a comienzos de la década de 1970, combinada con la pérdida de credibilidad de Estados Unidos como gendarme global, impulsó a los gobiernos del Tercer Mundo a adoptar una actitud más agresiva en la negociación de los precios de sus exportaciones de materias primas para el sector industrial, en particular el petróleo. La intensificación de la competencia intercapitalista y la aceleración de los esfuerzos de industrialización en los países de renta baja y media habían provocado ya antes aumentos significativos de esos precios, pero en 1973 el reconocimiento en la práctica de la derrota estadounidense en Vietnam, seguido de inmediato por el desmoronamiento del mito de la invencibilidad israelí en la guerra del Ramadán o del Yom Kippur, animó a la OPEP a proteger más eficazmente a sus miembros frente a la depreciación del dólar mediante una cuadruplicación del precio del crudo en pocos meses. Este primer «shock del petróleo», que tuvo lugar precisamente en las postrimerías de la explosión salarial, profundizó la crisis de rentabilidad y reforzó las tendencias inflacionistas en los países capitalistas del centro. Y lo que es más importante, generó un superávit de 80.000 millones de «petrodólares», gran parte de los cuales quedaron aparcados o invertidos en eurodivisas y otros mercados monetarios extraterritoriales. El volumen de liquidez bajo control privado que se podía movilizar para la especulación financiera y la nueva creación de crédito al margen de los canales bajo control público recibió así un potente estímulo adicional¹⁶.

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

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

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

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

Anteriormente todos los países, con la excepción de Estados Unidos, tenían que mantener cierto equilibrio en su balanza de pagos; tenían que «ganarse» el dinero que deseaban gastar en el exterior. Ahora podían pedirlo prestado. Con una liquidez susceptible, aparentemente, de una expansión infinita, los gobiernos consideraron que la solvencia ya no suponía ninguna restricción externa sobre el gasto exterior [...]. En esas circunstancias, un déficit en la balanza de pagos ya no implicaba de por sí una restricción automática a la inflación doméstica. Los países que se hallasen en una situación deficitaria podían endeudarse indefinidamente con cargo a la máquina mágica de la liquidez [...]. No resulta sorprendente, pues, que la inflación mundial continuara acelerándose durante toda la década y que los temores de colapso del sistema bancario privado se hicieran cada vez más patentes. Cada vez fue mayor el número de deudas «renegociadas» y varios países pobres se declararon totalmente insolventes¹⁷.

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

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

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

larga tradición del capitalismo histórico¹⁸. El problema real durante la década de 1970 era que la política monetaria estadounidense estaba tratando de atraer capital para mantener la expansión de la producción y el comercio mundiales, a pesar de que esa expansión se había convertido en la causa principal del aumento de costes y la incertidumbre a los que se enfrentaban las empresas capitalistas en general y las estadounidenses en particular. No es sorprendente que sólo una fracción de la liquidez creada por las autoridades monetarias estadounidenses afluiera a nuevas actividades comerciales y productivas. La mayor parte alimentó la oferta monetaria extraterritorial, que se multiplicó mediante los mecanismos interbancarios privados de creación de dinero e inmediatamente resurgió en el mercado mundial compitiendo con los dólares emitidos por la Reserva Federal.

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

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

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

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

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

Una *belle époque* como preludio a la crisis terminal

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

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

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

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

Como veremos en la Tercera Parte del libro, la respuesta del gobierno de Bush a los acontecimientos del 11 de Septiembre ha precipitado ya la crisis terminal de la hegemonía de Estados Unidos, poniendo así fin a la *belle époque* estadounidense. Sin embargo, la razón principal por la que esa *belle époque* no podía ser sino un fenómeno efímero, hicieran lo que hicieran Bush o cualquier otro presidente estadounidense, es que las expansiones financieras tienen un impacto fundamentalmente contradictorio sobre la estabilidad del sistema. A corto plazo –entendiendo que, en este contexto, corto plazo significa décadas más que años–, las expansiones financieras tienden a estabilizar el orden existente, permitiendo a los grupos hegemónicos vigentes descargar sobre los grupos subordinados, a escala nacional e internacional, el peso de la competencia exacerbada que pone en peligro su hegemonía. En el apartado anterior he esbozado el proceso mediante el que el gobierno de Estados Unidos consiguió convertir la financiarización del capital, de un factor de crisis para la hegemonía estadounidense –como lo fue durante la década de 1970– en un factor propulsor de un nuevo aumento de la riqueza y el poder estadounidenses. A través de diferentes mecanismos, reversiones análogas –aunque menos espectaculares– pueden detectarse no sólo en el transcurso de la expansión financiera centrada en el Reino Unido a finales del siglo XIX y comienzos del XX, sino también durante la expansión financiera centrada en los Países Bajos a mediados del siglo XVIII²⁰.

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

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

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

La forma que adoptan estas tendencias, y cómo se relacionan entre sí espacial y temporalmente, ha variado de una expansión financiera a otra. Pero en cada una de las dos transiciones hegemónicas completadas hasta ahora del capitalismo histórico –de la holandesa a la británica y de la británica a la estadounidense– puede detectarse cierta combinación de esas tres tendencias. En las transiciones anteriores condujeron finalmente a un colapso total y aparentemente irremediable de la organización del sistema, que no quedó superada hasta que éste se reconstituyó bajo una nueva hegemonía²¹. El *crash* y la Gran Depresión de la década de 1930 –la única ocasión durante los últimos ciento cincuenta años que corresponde verdaderamente a la imagen de Brenner de una reestructuración a escala sistémica o «franca depresión»– fueron un elemento intrínseco del último colapso. El éxito de la contrarrevolución monetarista, al transformar la expansión financiera de la década de 1970 en fuerza impulsora de la renovación del poder y la riqueza estadounidenses durante las décadas de 1980 y 1990, no garantiza por sí mismo que no se vuelva a producir un colapso sistémico parecido. Por el contrario, la propia escala y alcance de la transformación están exacerbando probablemente los problemas de realización en todo el mundo hasta tal punto que una «franca depresión» resulta más que probable²².

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

²¹ *Ibid.*, caps. 1 y 3 y Conclusión.

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

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

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

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

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

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

dominación explotadora²⁴. En 1999 Beverly Silver y yo concluimos una comparación entre las transiciones hegemónicas pasadas y la actual en el mundo occidental subrayando una inversión histórica en el papel desempeñado por las dos causas a las que Calleo atribuye los colapsos sistémicos. En tiempos de la *belle époque* del capitalismo holandés, su poder mundial estaba ya tan debilitado que la resistencia del país al ajuste y acomodo no desempeñó prácticamente ningún papel en el subsiguiente colapso sistémico, en comparación con el papel agresivo desempeñado por los Estados-nación emergentes constructores de imperios, en primer lugar y sobre todo por Gran Bretaña y Francia. Hoy día, por el contrario, hemos alcanzado el otro extremo del espectro.

No hay nuevas potencias agresivas [militarmente] creíbles que puedan provocar el colapso del sistema mundial centrado en Estados Unidos, pero este país posee una capacidad mucho mayor que Gran Bretaña hace un siglo para convertir su hegemonía declinante en una dominación explotadora. Si el sistema acaba por hundirse, será ante todo debido a la resistencia estadounidense a conformarse y amoldarse. Y recíprocamente, el ajuste y acomodo estadounidense al creciente poder económico de la región de Asia oriental es una condición esencial para una transición no catastrófica a un nuevo orden mundial. Una condición igualmente esencial es el surgimiento de un nuevo liderazgo global a partir de los principales centros de expansión económica de esa región [...] dispuesto y capaz de asumir la tarea de ofrecer soluciones a escala sistémica a los problemas sistémicos que deja la hegemonía estadounidense²⁵.

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

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

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

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

Síntesis retrospectiva y proyección prospectiva

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

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

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

Como señalé en el capítulo 5, tanto Brenner como Greenspan apuntan que la mayor debilidad del movimiento obrero en Estados Unidos con respecto a Europa y Japón contribuyó a la recuperación de la rentabilidad estadounidense durante la década de 1990 y después. La teoría smithiana de la caída de la tasa de beneficio nos invita sin embargo a examinar la cuestión –más importante– de si esa recuperación puede haber contribuido a su vez a un deterioro de la competitividad de las empresas estadounidenses en su propio país y en el extranjero. La balanza de los pagos por cuenta corriente de un país es un criterio tan bueno como cualquier otro para medir su competitividad general. Como muestra la figura 5.2, tras la recuperación de la rentabilidad estadounidense a mediados de la década de 1990, el déficit estadounidense experimentó una auténtica explosión, mientras que Alemania y Japón seguían obteniendo superávit. ¿No sugiere esa divergencia que Smith podía llevar razón al afirmar que los elevados beneficios tienen «efectos [más] perniciosos» sobre la competitividad de las empresas que los altos salarios de los que se quejan siempre los capitalistas, especialmente a la vista del enorme incremento de la relación entre la renta media de los altos ejecutivos estadounidenses y la de los obreros industriales que ha acompañado al deterioro de la competitividad global de las empresas estadounidenses? En 1980 esa relación era de 40:1, y veinte años después era de 475:1, esto es, entre veinte y treinta veces mayor que en los países europeos y en Japón, pese a que esos países se habían puesto a la altura o habían superado a Estados Unidos en productividad por hora trabajada. Las extravagantes recompensas de los directivos estadounidenses, lejos de formar parte de la solución, pueden muy bien haber formado parte del problema de la declinante competitividad de las empresas estadounidenses²⁶.

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

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

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

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

Un medio más eficaz para restringir la competencia, allí donde era viable, era la integración vertical, esto es, la fusión de las operaciones de una empresa con las de sus proveedores y clientes, de manera que quedara asegurado «corriente arriba» el suministro de *inputs* procedentes de la producción primaria, así como la demanda de *outputs* «corriente abajo», hacia el consumo final. Las empresas multidepartamentales que resultaban de esas fusiones podían reducir así los costes de transacción, los riesgos y las incertidumbres vinculados al movimiento de *inputs/outputs* a lo largo de la serie de subprocessos de producción e intercambio que engranan la obtención de *inputs* primarios con la distribución de *outputs* finales. Al tiempo que una programación más ajustada de los flujos les permitía utilizar más intensivamente las instalaciones y el personal en la producción y la distribución, la coordinación administrativa les proporcionó un flujo de tesorería más previsible y un pago más rápido de los servicios prestados. Y cuando los grandes y continuos flujos de tesorería generados por ese tipo de centralización se reinvertieron en la creación de jerarquías gestoras especializadas en el control y regulación de los mercados y los procesos de trabajo, aumentaron aún más las ventajas competitivas de las empresas verticalmente integradas frente a las unidepartamentales o las multidepartamentales menos especializadas. Una vez establecidas, esas jerarquías se convirtieron en una barrera imponente para nuevas entradas en las industrias reorganizadas mediante la integración vertical²⁸.

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

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

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

gualmente en los tres principales países industriales de la época, Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania. Los empresarios alemanes, con la decisiva ayuda del Reich, fueron los que se movieron más rápidamente y con más éxito en ambas direcciones, dando lugar al muy centralizado y coherente sistema empresarial que acabó convirtiéndose en modelo para las teorías marxistas del capitalismo monopolista de Estado. Los británicos, en cambio, se movieron más lentamente y con menos éxito en uno y otro sentido, particularmente en el de la integración vertical. En cuanto a los empresarios estadounidenses, cabe decir que ocupaban un lugar intermedio, alcanzando menos éxitos que los alemanes en la creación de combinaciones horizontales, pero emergiendo finalmente como triunfadores en la práctica de la integración vertical²⁹.

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

El largo declive de finales del siglo XX parece estar confirmando en cambio las previsiones de Smith, no sólo desde el punto de vista de sus causas (sobreacumulación dentro de un marco institucional particular), sino también de su resultado: un resurgimiento de formas empresariales más descentralizadas, que se apoyan mucho más en la división social del trabajo entre distintas unidades de producción que en la división técnica del trabajo en el seno de cada unidad. Ya a finales de la década de 1960 Peter Drucker preveía que el dominio de grandes corporaciones estadounidenses como General Motors y U.S. Steel terminaría en una era de «turbulencia» comparable a la del medio siglo que precedió a la Primera Guerra Mundial. Como indica Paul Krugman, el presagio de Drucker resultó profético³⁰.

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

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

En la década de 1980 la crisis de las corporaciones verticalmente integradas y burocráticamente gestionadas era ya un hecho. Manuel Castells y Alejandro Portes escribían: «La gran empresa, con su estructura nacional vertical y su separación de funciones entre el personal directivo y la línea de montaje, ya no parece la última fase de una evolución necesaria hacia la gestión industrial racionalizada. Redes de actividades económicas, redes de empresas y grupos coordinados de trabajadores parecen estar dando lugar a un fructífero modelo emergente de producción y distribución». De manera parecida, Michael Piore y Charles Sable argumentaban que el triunfo de la producción en masa, a cargo de corporaciones gigantes burocráticamente gestionadas, sobre la «especialización flexible» de la producción artesanal de pequeños lotes, llevada a cabo en unidades de pequeño y medio tamaño coordinadas por las relaciones de mercado, nunca fue completa ni irreversible³¹.

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

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

ta el hueso los empleos permanentes («centrales») y desplazan a tantos de los contingentes («periféricos») como pueden al borde exterior de sus redes, a menudo en distinto lugar geográfico. Las propias grandes corporaciones han recurrido a la subcontratación para descentralizar la producción fuera de sus dominios organizativos, manteniendo tanto control como les era posible sobre los mercados y los recursos tecnológicos y financieros³².

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

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

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

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

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

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

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

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

TERCERA PARTE

El desmoronamiento de la hegemonía

VII

Dominación sin hegemonía

A comienzos del siglo XXI, las palabras «imperio» e «imperialismo» vuelven a estar al parecer de moda. Su regreso no se debe, *pace* John Ikenberry, al advenimiento de la «era unipolar estadounidense» en la que «por primera vez en la era moderna, el Estado más poderoso del mundo puede operar en la escena global sin las restricciones de otras grandes potencias»¹. Esa era comenzó con el colapso del bloque soviético en 1989, pero durante toda la década de 1990 la palabra que se oía en todas partes era «globalización», no imperio o imperialismo; y como indica el propio Ikenberry, el poder global sin paralelo de Estados Unidos se solía situar todavía bajo la rúbrica de «hegemonía». Hasta los pensadores críticos –incluidos muchos marxistas– encontraban poco útiles, desde el punto de vista analítico, los conceptos de imperio e imperialismo². Tras la Guerra del Golfo de 1991 Bruce Cumings afirmó que habría sido preciso un microscopio electrónico para detectar el uso del término «imperialismo» para describir el papel de Estados Unidos en el mundo³. Era sin duda una exageración, pero contenía una parte importante de verdad.

Tampoco la publicación de *Imperio* en 2000 alteró significativamente esa situación, ya que la obra de Hardt y Negri simplemente reunía y daba un giro radical a las tesis centrales de la terminología globalizadora, incluida la idea de que, en las actuales condiciones de integración económica e informativa global, ningún Estado-

¹ G. John Ikenberry, «Illusions of Empire. Defining the New American Order», *The New York Times*, 16 de marzo de 2004.

² Leo Panitch y Sam Gindin, «Global Capitalism and American Empire», en Leo Panitch y Colin Leys (eds.), *The New Imperial Challenge*, Londres, 2003, pp. 2-3.

³ Bruce Cumings, «Global Realm with no Limit, Global Realm with no Name», *Radical History Review* 57, 1993, pp. 47-48.

nación, ni siquiera Estados Unidos, puede servir como centro de un proyecto imperialista. De hecho, Hardt y Negri presentaban el Imperio como una lógica y una estructura del dominio mundial antitéticas en aspectos claves al imperialismo que los marxistas habían teorizado en el siglo XX⁴.

La ruptura real con la situación de la década de 1990 no tuvo lugar hasta 2001, cuando el gobierno de Bush respondió a los acontecimientos del 11 de Septiembre adoptando un nuevo programa imperial, el Proyecto para un Nuevo Siglo Americano. Existe una curiosa similitud entre ese reflejo y las iniciativas que inauguraron sesenta años antes el primer siglo americano. La Gran Depresión de la década de 1930 y el ascenso del fascismo en Europa y Japón convencieron a Roosevelt de que era precisa una *Pax Americana* para mantener la seguridad y prosperidad estadounidense. Pero las corrientes no intervencionistas en política exterior eran difíciles de vencer mientras el pueblo estadounidense creyera que el aislamiento continental preservaba su seguridad. Franz Schurmann ha argumentado que, entre el estallido de la guerra europea y Pearl Harbor, «Roosevelt rezaba sin duda porque se produjera una demostración dramática de que no era así». Cuando sus plegarias recibieron respuesta, «Roosevelt aprovechó astutamente los sentimientos nacionalistas suscitados por Pearl Harbor para elaborar una ideología imperialista con la que prometía a los estadounidenses orden, seguridad y justicia»⁵.

Una vez concluida la Segunda Guerra Mundial, no obstante, los sentimientos aislacionistas se reafirmaron. Truman y el secretario de Estado Dean Acheson sabían muy bien que las apelaciones a la *raison d'état* y a los intereses económicos estadounidenses no bastarían para superarlos. Al redactar el texto que se convertiría en la doctrina Truman, siguieron por eso el conspicuo consejo de Arthur Vandenberg de «aterrorizar al pueblo estadounidense» exagerando la idea de la amenaza comunista global⁶. Ese truco les permitió obtener el apoyo del Congreso para el plan Marshall, pero se necesitaba algo más para asegurar la financiación del rearme estadounidense y europeo a gran escala que preconizaba el Documento 68 del National Security Council, que Truman aprobó en principio en abril de 1950. El documento del NSC no ofrecía una cifra precisa, pero sus estimaciones sugerían gastos anuales tres veces mayores que los solicitados originalmente por el Pentágono para 1950:

⁴ Michael Hardt y Antonio Negri, *Empire*, Cambridge (MA), 2000, pp. xiv, 327-332 [ed. cast., *Imperio*, Barcelona, Paidós, 2002]. Se pueden consultar distintas valoraciones críticas de ese libro en Gopal Balakrishnan, *Debating Empire*, Londres, 2003.

⁵ Franz Schurmann, *The Logic of World Power. An Inquiry into the Origins, Currents, and Contradictions of World Politics*, Nueva York, 1974, pp. 40-41.

⁶ Thomas McCormick, *America's Half-Century. United States Foreign Policy in the Cold War*, Baltimore, 1989, pp. 77-78.

La obtención de todo ese dinero de un Congreso presupuestariamente conservador, aun en nombre del anticomunismo, suponía una tarea nada fácil para el gobierno. Se requería una situación de emergencia internacional, y desde noviembre de 1949 el secretario Acheson venía prediciendo que se produciría en 1950 en algún lugar de la costa asiática, en Corea, en Vietnam, en Taiwán o en los tres a la vez. Dos meses después de que el presidente examinara el NSC-68 se produjo la crisis. Como diría después Acheson, «sucedió lo de Corea y nos salvó»⁷.

Resulta difícil saber qué es lo que pidió Bush al cielo durante los ocho meses transcurridos entre su toma de posesión como presidente y el 11 de Septiembre, pero sabemos que los promotores del Proyecto para un Nuevo Siglo Americano y su gobierno aguardaban una oportunidad para poner en práctica la nueva estrategia imperial en la que venían trabajando desde hacía tiempo⁸. Los primeros meses del mandato presidencial no fueron propicios, pero parafraseando a Acheson, Osama bin Laden «los salvó». Como ha señalado Michael Mann, les proporcionó tanto «la capacidad de movilización popular como los objetivos»⁹. La amenaza de los «fundamentalistas» musulmanes y de los «Estados delincuentes» se convirtió en el nuevo factor de intimidación para aterrorizar al pueblo estadounidense y obtener un respaldo casi unánime del Congreso para la invasión de Iraq que Cheney, Rumsfeld y Wolfowitz habían preconizado durante casi una década¹⁰.

Es esta evolución de los acontecimientos la que ha resucitado las palabras «imperio» e «imperialismo» para describir el proyecto imperial emergente de Estados Unidos. Ese proyecto ha fracasado en cuanto a sus objetivos más rápida y catásticamente de lo que esperaban incluso sus críticos, por lo que los términos «imperio» e «imperialismo» podrían perder valor tan rápidamente como lo habían ganado. Aun si fuera así, cabe esperar que las circunstancias sociales, políticas y económicas que propiciaron la elaboración del Proyecto para un Nuevo Siglo Amer-

⁷ *Ibid.*, p. 98.

⁸ Véanse los detalles del Proyecto en <www.newamericancentury.org>. Sobre el ascenso al poder de sus promotores, véase Arthur Schlesinger, «The Making of a Mess», *The New York Review of Books*, 22 de septiembre de 2004, pp. 40-43.

⁹ Michael Mann, *Incoherent Empire*, Londres, 2003, p. 9 [ed. cast.: *El imperio incoherente*, Barcelona, Ediciones Paidós, 2004].

¹⁰ Sobre la decisión de los neoconservadores de ir a la guerra contra Iraq, tomada mucho antes del 11 de Septiembre de 2001, véanse Ron Suskind, *The Price of Loyalty. George W. Bush, the White House, and the Education of Paul O'Neill*, Nueva York, 2004, y Richard Clarke, *Against All Enemies. Inside America's War on Terror*, Nueva York, 2004. Clarke informa sobre las reuniones ahora famosas (e infames) del gabinete en las que, cuando todavía no habían pasado veinticuatro horas desde los ataques, Rumsfeld señaló que no había «blancos decentes que bombardear en Afganistán» y que, por lo tanto, «deberíamos considerar en cambio el bombardeo de Iraq» porque allí había «mejores blancos».

ricano y su adopción como política oficial estadounidense se mantengan de un modo u otro, por lo que resulta de particular interés examinar si esas circunstancias están relacionadas, y cómo, con la turbulencia de la economía política global analizada en la segunda parte del libro, y hasta qué punto han cambiado bajo el impacto de la Guerra contra el Terrorismo.

En este capítulo analizaré el desmoronamiento del proyecto imperial neoconservador y la transformación de la hegemonía estadounidense en lo que, siguiendo a Guha, he llamado «dominación sin hegemonía». Me centraré primero en el doble fracaso de la guerra en Iraq en revertir el llamado «síndrome de Vietnam» y en sentar las bases de un nuevo siglo americano. Luego examinaré el fracaso del proyecto imperial neoconservador a la hora de contrarrestar el declive económico de Estados Unidos y concluiré sugiriendo que la consecuencia no pretendida más importante de la aventura en Iraq ha sido la consolidación de la tendencia hacia el recentramiento de la economía global en Asia oriental, y más concretamente en China.

La persistencia del síndrome de Vietnam

Al cabo de seis meses de la declaración oficial del fin de las hostilidades, muchos comentaristas observaban que aunque Iraq no es Vietnam, el uso cada vez más frecuente de imágenes como «cenagal», «desgaste», «falta de credibilidad», «iraquización», hacía que el debate actual pareciera versar «casi tanto sobre Vietnam como sobre Iraq»¹¹. En Iraq, como en Vietnam, las crecientes dificultades para eliminar la resistencia de una guerrilla comparativamente insignificante corría el riesgo de dañar la credibilidad del poderío militar estadounidense en todo el mundo. Pero precisamente porque Iraq no es Vietnam, pretendo demostrar que el fracaso en Iraq plantea un desafío al poder estadounidense aún mucho más serio que su fracaso en Vietnam.

Como he señalado anteriormente, la Guerra de Vietnam fue el acontecimiento decisivo de la «crisis-señal» de la hegemonía estadounidense; pero durante la década de 1980 y sobre todo durante la de 1990, la crisis-señal de 1968-1973 dio paso a un notable resurgimiento de la riqueza y el poder estadounidense, una *belle époque* comparable a la que disfrutó Gran Bretaña un siglo antes. Este resurgimiento alcanzó su apogeo tras el colapso de la URSS, cuando Estados Unidos comenzó a presentarse –y a ser ampliamente percibido– como la mayor potencia militar que el mundo había visto nunca. Pero tras esa fachada acechaba el problema de que el ve-

¹¹ Craig R. Whitney, «Watching Iraq, and Seeing Vietnam», *The New York Times*, 9 de noviembre de 2003.

redicto de Vietnam no se había revertido realmente nunca, al igual que tampoco se había restaurado totalmente la credibilidad real del poderío militar estadounidense.

La larga serie de confrontaciones militares en que se involucró Estados Unidos tras su derrota en Vietnam quedó marcada por la cuidadosa elusión de las condiciones que habían llevado a aquel desastre. A este respecto fue ejemplar la salida estadounidense del Líbano, después de que el ataque perpetrado con un coche-bomba en 1983 contra la sede de los marines en Beirut matara a 241 estadounidenses. Desde entonces hasta el colapso de la URSS, Estados Unidos o bien combatió mediante agentes subalternos (Nicaragua, Camboya, Angola, Afganistán o el apoyo a Iraq en la guerra contra Irán)¹², o bien luchó contra enemigos militarmente insignificantes (Granada, Panamá), o bien bombardeó desde el aire, donde la alta tecnología estadounidense disfrutaba de una ventaja absoluta (Libia)¹³.

Al mismo tiempo, Estados Unidos aceleró la carrera de armamentos con la Unión Soviética –ante todo, aunque no exclusivamente, mediante la Iniciativa de Defensa Estratégica– mucho más allá de lo que Moscú podría afrontar económicamente. Esa escalada atrapó a la URSS en una doble confrontación: en Afganistán, donde su aparato militar de alta tecnología encontró las mismas dificultades que habían llevado a la derrota estadounidense en Vietnam, y en la carrera de armamentos, donde Estados Unidos podía movilizar recursos financieros mucho mayores que la Unión Soviética. Pero la derrota final de ésta no hizo desaparecer el síndrome de Vietnam. En la medida en que cabe atribuirla al poderío estadounidense, no se trataba de su poderío militar sino de su mayor capacidad financiera, y en la medida en que quepa atribuirla a razones militares, confirmaba más que desmentía el

¹² En marzo de 1984, sin inmutarse por las atrocidades de Saddam Hussein, Rumsfeld voló a Bagdad como enviado de Reagan el mismo día que el ejército iraquí lanzó un ataque con armas químicas contra Irán. Cuatro años después, mientras Saddam Hussein arrasaba cientos de pueblos en el norte de Iraq matando a miles de kurdos, Washington le ofreció una subvención de 500 millones de dólares para la compra de productos agrícolas estadounidenses. Al año siguiente el gobierno estadounidense duplicó la subvención hasta mil millones de dólares y le suministró gérmenes de ántrax de alta calidad y material de doble uso que se podía utilizar para fabricar armas químicas y biológicas. Véase Seumas Milne, «We Are Sleepwalking Into a Reckless War of Aggression» y Arundhati Roy, «Not Again», ambos en *The Guardian*, 27 de septiembre de 2002.

¹³ Aunque el intento de «doblegar al Tercer Mundo», como se denominaba a veces la doctrina Reagan que inspiró esas confrontaciones, tuvo finalmente un efecto contraproducente, infligió un sufrimiento indecible a los países elegidos. Por dar sólo un ejemplo, según estimaciones de la ONU, 300.000 niños murieron como consecuencia directa o indirecta de la prolongación de la guerra civil en Angola por parte de la organización asesina UNITA apoyada por Estados Unidos. D. Aaronovitch, «The Terrible Legacy of the Reagan Years», *The Guardian*, 8 de junio de 2004. Sobre los efectos a largo plazo de la Doctrina Reagan en la gestación de futuros terroristas, véase Mahmood Mamdani, *Good Muslim, Bad Muslim. America, the Cold War, and the Roots of Terror*, Nueva York, Pantheon, 2004.

veredicto de Vietnam. Mostraba que, en Afganistán como en Vietnam, los aparatos militares de alta tecnología controlados por las superpotencias de la Guerra Fría no permitían vencer en tierra a las fuerzas combatientes de países del Tercer Mundo, por mucho que hubieran servido para mantener el «equilibrio del terror».

El colapso de la URSS, sin embargo, ofreció la oportunidad para contrastar la hipótesis ampliamente respaldada de que, sin ayuda soviética, los vietnamitas no podrían haber derrotado a Estados Unidos, del mismo modo que los señores de la guerra afganos y los muyajidores no podrían haber derrotado a la URSS sin ayuda estadounidense. Además, el sometimiento de Moscú despejó el terreno para la movilización del Consejo de Seguridad de la ONU a fin de legitimar acciones estadounidenses de tipo policial que habían resultado imposibles, a esa escala, desde la Guerra de Corea. La invasión de Kuwait por parte de Saddam Hussein en 1990 ofreció en seguida una oportunidad ideal para esa movilización, que Estados Unidos aprovechó inmediatamente para montar un *show* televisivo de su potencia de fuego de alta tecnología¹⁴. Sin embargo, como ha señalado John McCain, la victoria en la primera Guerra del Golfo «no hizo desaparecer el peso del síndrome de Vietnam sobre la conciencia nacional [estadounidense]»; lo cual se debió, en su opinión, a que Saddam Hussein no había sido desalojado del poder¹⁵. Según apuntaban otros comentaristas, la primera Guerra del Golfo «estaba destinada a ser todo lo que no fue la de Vietnam. En lugar de un uso gradual y prolongado de la fuerza, el objetivo era avasallar abrumadoramente al enemigo y retirarse rápidamente»¹⁶. Esta estrategia, conocida como la doctrina Powell, fue la culminación del empeño estadounidense, no tanto en revertir como en evitar otro veredicto como el de Vietnam.

Poco después de la primera Guerra del Golfo se produjo un intento de comprobar la capacidad militar estadounidense para controlar al Tercer Mundo sobre el terreno, bajo el pretexto de una misión «humanitaria» en Somalia. Fracasó lamentablemente: la retransmisión televisada de un estadounidense muerto arrastrá-

¹⁴ En opinión del general Anthony Zinni, la Operación Tormenta del Desierto en 1991 «dejó la impresión de que el terrible enredo que espera a Estados Unidos en el exterior se puede superar de algún modo mediante acciones bélicas limpias, como en la Segunda Guerra Mundial. En realidad, la única razón por la que la operación Tormenta del Desierto funcionó bien fue porque nos enfrentamos al único tipo del planeta lo bastante estúpido como para desafiar a Estados Unidos a reproducir bélicamente la Segunda Guerra Mundial». Tom Clancy, General Tony Zinni y Tony Koltz, *Battle Ready*, Nueva York, 2004.

¹⁵ Citado en C. R. Whitney, «Watching Iraq, and Seeing Vietnam», *The New York Times*, 9 de noviembre de 2003. Una opinión similar prevalecía indudablemente entre los promotores del Nuevo Siglo Americano. Wolfowitz, por ejemplo, criticó al gobierno de Bush I, en el que sirvió como subsecretario de Defensa, por no haber «desalojado a Saddam» tras la primera Guerra del Golfo. Ken Guggenheim, «Democrats Target Wolfowitz on Iraq Crisis», *The New York Times*, 18 de mayo de 2004.

¹⁶ Michael R. Gordon, «A Sequel, Not a Re-run», *The New York Times*, 18 de marzo de 2003.

do por las calles de Mogadiscio resucitó el síndrome de Vietnam y condujo a la retirada inmediata de las tropas estadounidenses. Pero con Clinton la doctrina Powell se convirtió en un estorbo creciente, que hizo a la secretaria de Estado Madeleine Albright lanzar su famosa pregunta: «¿Y para qué nos sirve tener este ejército tan poderoso del que siempre estáis hablando si no podemos utilizarlo?».

El objetivo principal de las misiones «humanitarias» en Bosnia y contra lo que quedaba de Yugoslavia fue precisamente mostrar lo conveniente que era «disponer de ese ejército tan poderoso». La guerra de Kosovo también pretendía demostrar que el respaldo de la ONU a las acciones de policía que Estados Unidos decidiera emprender era bienvenido pero no imprescindible; bastaba el de la OTAN, que era mucho más fiable. Desde el punto de vista militar, sin embargo, la guerra de Kosovo sólo demostró lo que ya sabíamos todos, que Washington dispone de capacidad tecnológica para exterminar al país que elija, pero no que el gobierno estadounidense estuviera dispuesto a arriesgar las vidas de ciudadanos estadounidenses en acciones de policía en el exterior que no afectaran profundamente a los ciudadanos estadounidenses.

Hasta el 11 de Septiembre, la renuencia a asumir tales riesgos constituía todavía los pies de barro del coloso militar estadounidense. La conmoción creada por los ataques contra el World Trade Center y el Pentágono cambió esa situación, proporcionando un *casus belli* aceptable por los ciudadanos estadounidenses. Pero incluso en la guerra de Afganistán, que gozó de un amplio apoyo interno e internacional, el gobierno de Bush mostró escasa inclinación a arriesgar bajas estadounidenses, aunque esa renuencia comprometiera el objetivo declarado de Estados Unidos de atrapar a bin Laden «vivo o muerto». Fueron en cambio los afganos los que cargaron con la mayor parte del combate en tierra, suscitando esta burla de un comentarista de *The Washington Post*:

Estados Unidos ha preferido una guerra con poco riesgo. La respuesta al peor ataque en suelo estadounidense sólo condujo a la contratación de mercenarios. Ni siquiera se enviaron tropas para sellar la frontera con Pakistán. ¿Quién sabe cuántos seguidores de bin Laden la atravesaron? ¿Quién sabe si el propio bin Laden estaba entre ellos?¹⁷.

La incompetencia y la irracionalidad impulsada por la ideología son explicaciones habituales y a veces plausibles de los muchos casos de comportamiento desconcertante por parte del gobierno de Bush. La guerra «de bajo riesgo» librada en

¹⁷ Richard Cohen, «Even a Low-Risk War Brings Its Own Cost», *International Herald Tribune*, 9 de enero de 2002.

Afganistán, evitando bajas en la caza de Bin Laden, constituía sin embargo una opción totalmente racional, si el objetivo de la Guerra contra el Terror no era únicamente capturar terroristas, sino reconfigurar la geografía política de Asia occidental con el objetivo de iniciar un nuevo siglo americano. Desde la perspectiva de ese objetivo más amplio, Afganistán era un lugar muy poco propicio para poner a prueba la mayor disposición de los estadounidenses a sufrir bajas en el exterior tras el 11 de Septiembre. Era muy razonable suponer que «concluir la tarea» en Afganistán costaría más vidas estadounidenses y aportaría menos ventajas políticas y económicas y que lanzarse a la conquista de Iraq.

El éxito inicial de la guerra relámpago contra Bagdad pareció satisfacer estas expectativas cuando las fuerzas armadas iraquíes se evaporaron sin ofrecer prácticamente ninguna resistencia. Sin embargo, en junio de 2003 las bajas estadounidenses comenzaron a aumentar, lenta pero incesantemente. Y lo que era aún peor, las ventajas políticas y económicas disminuyeron precipitadamente cuando los planes estadounidenses de reconfigurar Iraq según sus intereses chocaron con la realidad sobre el terreno y tuvieron que ser revisados, rebajados o abandonados. Aun así, en esta ocasión Washington parecía decidido a «concluir la tarea» aunque tuviera que redefinir la naturaleza de la misma». Un año después de la invasión, en medio de crecientes dificultades, Bush lanzó el eslogan: «Debemos mantener el rumbo decidido en Iraq», pese a las críticas abiertas de sus generales. «Ese rumbo –replicó el ex comandante del CENTCOM general Zinni– nos lleva directamente a las cataratas del Niágara»¹⁸. En 2005 el ejército estadounidense no sólo parecía totalmente incapaz de «concluir la tarea», cualquiera que ésta fuera, sino que comenzó a experimentar un colapso en su eficacia y su moral similar al que sufrió en Vietnam, aun sin reclutamiento obligatorio. La alternativa ya no parecía estar entre la victoria y la derrota; como decía un oficial de los marines, «podemos salir derrotados en Iraq y con el Ejército destruido, o sólo salir derrotados». En diciembre de 2006 el ex secretario de Estado Colin Powell dijo en la CBS que «el Ejército en activo está a punto de romperse», mientras que Bush admitió por primera vez que Estados Unidos no estaba ganando la guerra en Iraq y ordenó a su nuevo secretario de Defensa Robert Gates elaborar un plan para incrementar el número de soldados del Ejército y el Cuerpo de Marines, un plan que había desechado pocos meses antes¹⁹. Para entonces, no obstante, la gestión de la crisis había sustituido a la política de principios.

¹⁸ Chalmers Johnson, «Why I Intend to Vote for John Kerry», *History News Network*, 14 de junio de 2004, .

¹⁹ P. Krugman, «Time to Leave», *The New York Times*, 21 de noviembre de 2005; Editorial, «Army Stretched to Breaking», *Minneapolis-St. Paul Star Tribune*, 20 de febrero de 2006; P. Rogers, «A Tale of Two Insurgencies», *openDemocracy*, 1 de junio de 2006; P. Baker, «U.S. Not Winning War in Iraq, Bush Says for First Time», *The Washington Post*, 20 de diciembre de 2006.

La única superpotencia mundial ya no es capaz de actuar; por el contrario, sólo reacciona, normalmente a cualquiera que sea la última mala noticia llegada de Bagdad. A medida que va perdiendo el control sobre los acontecimientos en Iraq, la estrategia del presidente George W. Bush para ejecutar su «guerra global contra el terror» se va desmoronando. Navega sin brújula [...] Iraq constituía la primera fase. La victoria allí habría abierto la vía para que el gobierno de Bush emprendiera acciones similares en las fases dos, tres y cuatro. La decepción y las frustraciones resultantes de esa primera fase han dejado ahora en la bancarrota todo el proyecto²⁰.

Ya en 2004 un experto en defensa de la conservadora Lexington Institution veía cuán serio era el problema para Estados Unidos, «porque todo el mundo puede ver ahora en Iraq la pauta de Vietnam y de Somalia». En octubre de 2006 hasta Bush tenía que admitir que la erupción de violencia en Iraq «se podía» comparar a la Ofensiva del Tet, que había soliviantado a la opinión pública estadounidense contra la Guerra de Vietnam²¹. En realidad, el problema que Estados Unidos afronta en Iraq podría ser mucho más serio que el de Vietnam. La situación de bloqueo político es similar: entonces Washington fue incapaz de poner fin a la guerra mucho después de que se hubiera evidenciado su futilidad, porque la retirada, en palabras de Nixon, mostraría que Estados Unidos era un «lamentable gigante impotente», induciendo así «el totalitarismo y la anarquía en todo el mundo»²². De modo similar, pese a la situación «grave y cada vez más deteriorada» en Iraq y a sus anteriores críticas hacia la guerra, Brent Snowcroft ha afirmado que la retirada sin acabar de algún modo la tarea mostraría que «el coloso estadounidense se tambalea y está perdiendo firmeza», envalentonando así a los terroristas y extremistas en todo el mundo²³. Pero la pérdida de poder que Estados Unidos sufrirá como consecuencia de

²⁰ A. Bacevich, «Bush's Illusions», *International Herald Tribune*, 22 de diciembre de 2006.

²¹ Loren Thompson, Lexington Institute, citado en Bryan Bender, «Study ties Hussein, guerrilla strategy», *The Boston Globe*, 11 de octubre de 2004. M. Fletcher and P. Baker, «Iraq Violence, "No Child" Occupy Bush», *The Washington Post*, 19 de octubre de 2006.

²² Citado en William Pfaff, «Reclaiming the U.S. Army», *International Herald Tribune*, 24-25 de julio de 2004.

²³ B. Snowcroft, «Why America Can't Just Walk Away», *International Herald Tribune*, 4 de enero de 2007. En realidad, la actitud estadounidense evocaba la imagen de un «lastimoso gigante indefenso» mucho antes de que empezara a considerarse siquiera su retirada. Así, con una formulación más colorista, el diario saudí *Arab News* describía el poderío militar estadounidense a raíz de las revelaciones de Abu Ghraib como «un Leviatán con la velocidad de respuesta de un buey de músculos rígidos y la limitada comprensión de un ratón», citado en P. Kennicott, «A Wretched New Picture of America», *The Washington Post*, 5 de mayo de 2004. Esa imagen recuerda la «espantosa metáfora» con la que Michael Mann ilustraba su perspicaz afirmación de que «el imperio estadounidense se convertirá en un gigante militar, un agente económico de segunda fila, un esquizofrénico político y un fan-

su incapacidad para imponer su voluntad contra la resistencia iraquí será mucho mayor e irremediable que la que experimentó debido a su derrota en Vietnam.

La razón principal no es la dependencia estadounidense del petróleo de Asia occidental, como mantienen muchos críticos tempranos de la guerra como George Soros²⁴, sino, como señalé anteriormente, que a pesar de sus similitudes Iraq no es Vietnam. En términos puramente militares los insurgentes iraquíes, a diferencia de los vietnamitas, no cuentan con vehículos acorazados, ni con la larga experiencia de guerra de guerrillas en un entorno natural favorable, ni disfrutan del apoyo de una superpotencia como la Unión Soviética; en estos y otros aspectos son un adversario mucho menos formidable que los vietnamitas. Además, durante las tres décadas que separan la retirada estadounidense de Vietnam y la invasión de Iraq, el ejército estadounidense ha experimentado una reestructuración fundamental, destinada específicamente a revertir el veredicto de Vietnam. Esta «profesionalización» de las fuerzas armadas pretendía tanto mejorar su capacidad de combate como liberarlas de las restricciones que suponía para la acción militar y la disciplina un constante reemplazo de soldados-civiles y oficiales fugaces. Combinada con las extraordinarias mejoras tecnológicas del armamento estadounidense que han tenido lugar en este mismo periodo de treinta años, la reestructuración convirtió al aparato militar estadounidense en una fuerza mucho más letal que en la época de la guerra de Vietnam.

En resumen, la disparidad de fuerzas entre los invasores estadounidenses y la resistencia local iraquí es incomparablemente mayor que en Vietnam, y por eso es por lo que el gobierno de Bush esperaba que la invasión de Iraq revirtiera el veredicto de Vietnam; pero por esa misma razón un eventual fracaso constituiría un golpe mucho más duro para la credibilidad del ejército estadounidense que la derrota en Indochina. Si la doctrina Powell planteaba el interrogante de para qué servía contar con un gran ejército si no se podía emplear, el cenagal iraquí, como ha señalado Andrew Bacevich, plantea una cuestión mucho más preocupante: «¿De qué sirve emplear ese gran ejército si los resultados son Faluya, Nayaf y Kerbala?»²⁵.

tasma ideológico. El resultado es un monstruo deforme y perturbado que se tambalea torpemente por el mundo», M. Mann, *Incoherent Empire*, cit., p. 13.

²⁴ «Después de invadir Iraq no podemos desentendernos de ello. La presión interna en favor de la retirada seguirá probablemente creciendo, como durante la guerra de Vietnam, pero la retirada infligiría daños irreparables a nuestra posición en el mundo. A este respecto, Iraq es peor que Vietnam, debido a nuestra dependencia del petróleo de Oriente Próximo». G. Soros, «The US Is Now in the Hands of a Group of Extremists», *The Guardian*, 26 de enero de 2004.

²⁵ Andrew Bacevich, «A Modern Major General», *NLR* 29, septiembre-octubre de 2004, p. 132 [ed. en cast., «Un general moderno», *NLR* 29, noviembre-diciembre de 2004, Madrid, Ediciones Akal, p. 126].

Evidentemente, sea cual sea el resultado de la guerra en Iraq, Estados Unidos seguirá siendo la principal potencia militar del mundo durante algún tiempo, pero así como sus dificultades en Vietnam precipitaron la «crisis-señal» de la hegemonía estadounidense, es probable que sus dificultades en Iraq lleguen a ser vistas retrospectivamente como las que precipitaron su «crisis terminal»²⁶. Esta crisis viene acechando desde hace tiempo y tenía que llegar, más pronto o más tarde, de una forma u otra, fueran cuales fueran las iniciativas de Bush o de cualquier otra presidencia. Pero la forma particular en que está teniendo lugar está determinada por la decisión de invadir Iraq con la esperanza de que una fácil victoria revirtiera el veredicto de Vietnam y estableciera las bases de un nuevo siglo americano.

Como he indicado anteriormente, la guerra de Clinton en Kosovo tenía como objetivo demostrar, entre otras cosas, que el apoyo de la ONU a las acciones de policía estadounidense respaldadas por la OTAN era prescindible. La guerra de Bush en Iraq estaba destinada a demostrar que también era prescindible la OTAN. La premisa, en palabras de un neoconservador experto en política exterior era que:

Durante los últimos quinientos años o más, no ha existido una diferencia mayor entre la potencia número uno y la potencia número dos del mundo. Dado este dominio estadounidense, [el gobierno de Bush] creía que bastaba expresar firmemente el interés nacional estadounidense para que todos se ajustaran a él²⁷.

Pero resultó que casi ninguno de los países importantes lo hizo. Excepto por lo que hace a Gran Bretaña, que se comporta cada vez más como el quincuagésimo primer Estado de la Unión, y una lastimosa «coalición de los dispuestos»²⁸, el resto

²⁶ Fred Halliday, desde una perspectiva diferente, llegaba a una evaluación parecida diciendo que «en la primavera de 2004 nos encontramos en medio de una de las mayores y más intratables crisis globales de los tiempos modernos. No es una guerra mundial, un conflicto militar estratégico entre Estados importantes –la forma de conflicto que predominó durante el siglo XX, con dos Guerras Mundiales y la Guerra Fría–; tampoco se trata de una importante crisis económica internacional como la de 1929 y (con menor gravedad) la de 1973. Pero afrontamos a todos los niveles de la vida social y política una situación que probablemente afectará a todos los habitantes del planeta y que tendrá serias consecuencias globales». Véase su «America and Arabia After Saddam», *openDemocracy*, 13 de mayo de 2004.

²⁷ Norman Ornstein, American Enterprise Institute, citado en R. Cohen, D. E. Sanger y S. R. Weisman, «Challenging the Rest of the World With a New Order», *The New York Times*, 12 de octubre de 2004.

²⁸ Ya a finales de 2004 se consideraba que la coalición era una «broma». De los veintiocho países aliados que todavía tenían tropas en Iraq en diciembre de 2004, «sólo ocho tienen más de 500 soldados. La mayoría de ellos están allí como escaparate, y debido a las dificultades de lengua y equipamiento, algunos contingentes –como los 28 soldados de Macedonia o los 29 de Kazajstán– pueden ser

del mundo rechazó el liderazgo estadounidense hasta un nivel sin precedentes en los anales de su hegemonía. Evidentemente, muchos críticos extranjeros de la invasión de Iraq no se regocijaban ante los apuros estadounidenses. Como explicaba un consejero del Instituto Francés de Relaciones Internacionales:

Cuando Estados Unidos se encuentra empantanado en el exterior, se crea un gran problema para el resto del mundo. Si Estados Unidos pretendiera retirarse ahora de Iraq, otros países se verían en la extraña situación de tener que presionar para que permaneciera allí, después de haberle pedido previamente que no se lanzara a la invasión sin una resolución de las Naciones Unidas. Tras una rápida retirada, el foco de la preocupación internacional se desplazaría rápidamente de los peligros de dominio global estadounidense a los peligros de un mundo privado del compromiso internacional estadounidense. El problema es que, si la estrategia actual en Iraq no funciona realmente, no hay una alternativa convincente. Es poco probable que enviar más tropas estadounidenses o entregar el poder a los iraquíes suponga una gran diferencia. Estados Unidos se encuentra metido en un embrollo, pero nosotros también²⁹.

El razonamiento en esa línea motivó probablemente la resolución unánime del Consejo de Seguridad de la ONU de 16 de octubre de 2003, que ofrecía a la ocupación estadounidense cierta legitimidad jurídica y llamaba a los gobiernos del mundo a apoyarla. Esa legitimidad jurídica le importaba a Estados Unidos ante todo, si no exclusivamente, como un medio para extraer recursos de otros Estados para cubrir los costes humanos y financieros cada vez mayores de la ocupación de Iraq. De hecho, el propósito principal de la presentación apresurada de la resolución en el Consejo de Seguridad de la ONU fue asegurar el éxito de la «conferencia de donantes» que Estados Unidos había convocado en Madrid para la semana siguiente, cuyos escasos resultados, como veremos en el capítulo 9, ofrecían una buena medida de la deflación que había experimentado el poder estadounidense como consecuencia de la transformación de su hegemonía en pura dominación.

Un índice aún más preciso era el declive de la influencia estadounidense en la región de Asia occidental, cuya geografía política se suponía que iba a quedar reconfigurada de acuerdo con los intereses y valores estadounidenses gracias a la invasión de Iraq. En la primavera de 2004 los problemas de la ocupación habían privado de

más un estorbo que una ayuda»: Nicholas Kristof, «Brother, Can You Spare a Brigade?», *The New York Times*, 11 de diciembre de 2004. Desde entonces todos los países con una presencia significativa, excepto Gran Bretaña y Australia, se han retirado o han anunciado su retirada.

²⁹ Dominique Moisi, «The World Is Trapped in the Iraqi Quagmire», *Financial Times*, 14 de noviembre de 2003.

significado práctico a la cuestión de cómo la utilizaría Estados Unidos, haciendo que Thomas Friedman se lamentara de que:

Estamos en peligro de perder algo mucho más importante que la guerra en Iraq. Estamos en peligro de perder a Estados Unidos como instrumento de autoridad moral e inspiración en el mundo. En toda mi vida no he conocido un momento en el que Estados Unidos y su presidente fueran más odiados en todo el mundo que hoy [...] La Guerra contra el Terrorismo es una guerra de ideas, y para tener alguna probabilidad de ganarla debemos mantener la credibilidad de nuestras ideas [...] No podemos ganar una guerra de ideas contra [la gente que nos golpeó el 11 de Septiembre] por nosotros mismos. Sólo pueden hacerlo los árabes y musulmanes [...] Pero es difícil tener aliados cuando uno se vuelve tan radiactivo que nadie quiere mantenerse cerca³⁰.

De hecho, Estados Unidos se había vuelto tan «radiactivo» que tuvo que desechar los planes para promover una serie de reformas políticas aparentes en el llamado Gran Oriente Próximo. Cuando en febrero de 2004 un periódico árabe publicó un borrador del llamamiento del gobierno de Bush para que los países más ricos del mundo presionaran en favor de un cambio en la región, varios dirigentes árabes reaccionaron con irritación y Mubarak llegó a calificar al plan de «ilusorio», siendo retirado por Bush rápidamente. Pocos meses después Washington trató de utilizar los instrumentos del «poder blando» patrocinando una agenda multilateral basada en un informe de la ONU sobre el desarrollo humano en el mundo árabe durante la cumbre del G-8 celebrada en la Isla del Mar en Georgia. Los autores del informe, no obstante, criticaron ásperamente la iniciativa, apuntando que Estados Unidos tenía poca credibilidad en el mundo árabe y que cuanto más relacionado apareciera con el informe de la ONU sobre el desarrollo, más socavaría la autoridad de su trabajo. En diciembre de 2004, cuando el secretario de Estado Colin Powell acudió a una cumbre en Marruecos tratando de promover la democracia en el mundo árabe, Estados Unidos parecía haber renunciado a tratar de encabezarl. Los dirigentes árabes, señalaba un funcionario estadounidense, estaban «dispuestos a recibir las ayudas, pero no a llevar a cabo las reformas»³¹.

El problema para Estados Unidos no era sólo la percepción generalizada entre árabes y musulmanes de que la invasión de Iraq estaba destinada a fortalecer a Israel frente a la resistencia palestina y al mundo árabe en general, ni su resentimien-

³⁰ Thomas Friedman, «Restoring Our Honor», *The New York Times*, 6 de mayo de 2004.

³¹ Joel Brinkley, «U.S. Slows Bid to Advance Democracy in Arab World», *The New York Times*, 5 de diciembre de 2004; François Heisbourg, «Mideast Democracy is a Long-Term, Global Project», *International Herald Tribune*, 23 de marzo de 2004.

to frente a la reproducción a mayor escala en Iraq del tipo de dominación coercitiva que Israel había puesto en práctica en los territorios palestinos: la «asombrosa similitud en las tácticas militares»; la «parecida desatención a la suerte de las víctimas»; y la «excesiva solicitud hacia las desgracias de los agresores»³². El problema era también –y especialmente– la percepción entre los grupos dominantes del mundo árabe y musulmán de que el sometimiento a Estados Unidos conllevaba costes y riesgos más altos que el desafío. Mientras que las dificultades en Iraq restaban credibilidad a las amenazas estadounidenses de utilizar la fuerza militar contra otros países musulmanes, el Estado que había ganado más con la guerra era Irán, que era el siguiente en la lista estadounidense de países de la región de Asia occidental en los que se debía producir un cambio de régimen:

Estados Unidos ha destruido al peor enemigo de Irán, al mismo tiempo que dañaba considerablemente su propia credibilidad en la región; los aliados políticos de Irán en Iraq, los kurdos y los chiíes, están integrados en la estructura del nuevo gobierno y nunca han sido tan fuertes; y el país está ahora abocado a desempeñar un papel importante, si no decisivo, en la formación de cualquier nuevo sistema político y social en Iraq. A Irán [...] no le disgustaría ver a los estadounidenses empantanados [en Iraq] durante un largo período, con costes considerables. Le complace que, por primera vez en la política de un país árabe, la comunidad chií [...] goce ahora de un estatus público, legítimo e internacionalmente reconocido³³.

El predominio chií en Iraq, unido a su supremacía en Irán, es particularmente peligroso para los Estados –gobernados por sunníes– fronterizos con Iraq en torno al golfo Pérsico, y conlleva la amenaza de una creciente tensión entre las poblaciones chiíes largamente oprimidas. «Si Iraq se convierte en una república islámica –advertía el rey Abdullah de Jordania– se planteará todo un conjunto de nuevos problemas que no se limitarían a las fronteras de Iraq». Estos temores han creado una ocasión para que Estados Unidos movilice a los gobernantes sunníes de la región contra Irán, pero esa posibilidad está estrictamente limitada por la creciente percepción de que para todos los dirigentes árabes es peligroso aliarse demasiado estrechamente con Estados Unidos³⁴.

³² En los meses que precedieron a la guerra funcionarios estadounidenses e israelíes expresaron muy abiertamente la esperanza de que una rápida victoria sobre Iraq reforzara la seguridad de Israel demostrando a los dirigentes árabes que el desafío no era rentable. Para una buena selección de declaraciones al respecto, véase Sukumar Muralidharan, «Israel. An Equal Partner in Occupation of Iraq», *Economic and Political Weekly*, 9 de octubre de 2004.

³³ Fred Halliday, «America and Arabia after Saddam», *openDemocracy*, 13 de mayo de 2004.

³⁴ Roula Khalaf, «Iranian Nuclear Ambitions Worry Gulf Arab States», *Financial Times*, 18-19 de diciembre de 2004; J. F. Burns, and R. F. Worth, «Iraqi Campaign Raises Questions of Iran's Sway»,

Resulta difícil decir cuáles serán los resultados finales de la invasión estadounidense de Iraq en el conjunto de la región. Incluso la «victoria» iraní puede resultar temporal, dada la creciente atrofia e impopularidad del régimen de los ayatollahs y la posibilidad de otra acción descabellada por parte de Estados Unidos. De hecho, según Seymour Hersh e informes publicados en *The New York Times*, parece que la Casa Blanca estuvo implicada en la planificación del bombardeo e invasión del Líbano por Israel y que respaldó la ofensiva contra Hizbulá; pero también esta iniciativa acabó volviéndose contra sus promotores: en lugar de convertirse en un *casus belli* creíble contra Irán, demostró la vulnerabilidad de Israel frente al caos generado en la región por la invasión de Iraq. Aunque este nuevo fracaso –junto con la necesidad estadounidense de preservar cierta benevolencia por parte de los chiíes iraquíes– hace poco probable un ataque militar contra Irán, el envío al Golfo Pérsico en enero de 2007 de dos portaaviones y sus grupos operativos de escolta pretendía, en palabras de un alto mando militar estadounidense, «recordar a los iraníes que también podemos ir a por ellos»³⁵. En estas circunstancias, lo único seguro es que, sea cual sea el resultado de la aventura iraquí, no se parecerá en absoluto al plan inicial elaborado por el Pentágono y la Casa Blanca. Lejos de marcar el inicio de un «Nuevo Siglo Americano», probablemente significará el fin del primero y único, el «largo» siglo XX.

La extraña muerte del proyecto de globalización

La idea de que podemos estar asistiendo a la crisis terminal de la hegemonía estadounidense se hace más convincente cuando atendemos al impacto de la guerra de Iraq sobre el papel central de Estados Unidos en la economía política global. Como subrayaba Harvey, los objetivos del proyecto imperial neoconservador, tanto en Estados Unidos como en la escena mundial, presentaban una coherencia tan solo parcial con las proclamas neoliberales en alabanza de los mercados (supuestamen-

The New York Times, 15 de diciembre de 2004; B. Daragahi, «Jordan's King Risks Shah's Fate, Critics Warn», *Los Angeles Times*, 1 de octubre de 2006; B. Snowcroft, «Why America Can't Just Walk Away», *International Herald Tribune*, 4 de enero de 2007.

³⁵ Z. Mian, «Choosing War, Confronting Defeat», *Economic and Political Weekly*, 7 de octubre de 2006; D. E. Sanger, «On Iran, Bush Confronts Haunting Echoes of Iraq», *The New York Times*, 28 de enero de 2007; W. Pfaff, «Can Bush Forestall Defeat?», *International Herald Tribune*, 12 de enero de 2007; M. Slackman, «Iraqi Ties to Iran Create New Risks for Washington», *The New York Times*, 8 de junio de 2006; F. Halliday, «Lebanon, Israel, and the 'Greater West Asian Crisis」, *openDemocracy*, 18 de agosto de 2006; G. Kolko, «The Great Equalizer. Lessons from Iraq and Lebanon», *Japan Focus*, 25 de agosto de 2006.

te) autorregulados. Si el funcionamiento del libre mercado amenaza socavar la posición central estadounidense, los neoconservadores están dispuestos a transformar la guerra de baja intensidad desarrollada en todo el globo bajo el manto neoliberal en una confrontación espectacular, capaz de eliminar la amenaza de una vez para siempre. La invasión de Iraq pretendía ser una confrontación de ese tipo: una primera operación táctica en una estrategia a largo plazo destinada a utilizar el poderío militar para establecer el control estadounidense sobre el grifo global del petróleo y, por lo tanto, sobre la economía global durante otros cincuenta años o más³⁶.

Las consecuencias inesperadamente desastrosas de la invasión de Iraq plantean la cuestión de qué era tan amenazador para el poderío estadounidense en el resultado del «proyecto de globalización» de las décadas de 1980 y 1990 como para empujar a los neoconservadores a una aventura tan arriesgada. La liberalización del comercio mundial y de los movimientos de capitales patrocinada por Washington, ¿no había dado lugar a un importante incremento del poder estadounidense tras las múltiples crisis de la década de 1970? El veredicto de un mercado global centrado en Estados Unidos y regulado por este país, complementado por un uso prudente de la guerra de baja intensidad, ¿no era la mejor garantía de la reproducción de la posición central estadounidense en la economía política global?

Pese a toda su retórica librecambista, el gobierno de Bush nunca ha sido tan entusiasta como el de Clinton con respecto al proceso de liberalización multilateral del comercio y los movimientos de capital, que constitúa el aspecto institucional primordial de la llamada globalización. De hecho, el término «globalización» raramente ha aparecido, si es que alguna vez lo ha hecho, en los discursos del presidente Bush. En opinión de un importante consejero presidencial esa palabra «le hace sentirse incómodo». En diciembre de 2003, cuando el gobierno de Bush fue multado por la OMC por los aranceles aplicados en 2002 al acero importado, bajo la amenaza de sanciones por valor de 2.300 millones de dólares, ese consejero explicaba que la Casa Blanca «piensa que durante la década de 1990 olvidamos poner por delante los intereses de Estados Unidos. Así pues, la globalización suena como la creación de un cúmulo de reglas que pueden restringir las opciones del presidente y que diluyen la influencia estadounidense»³⁷.

³⁶ David Harvey, *The New Imperialism*, Nueva York, Oxford University Press, 2003, pp. 24-25, 75-78, 84-85, 190-192; 201-202 [ed. cast.: *El nuevo imperialismo*, Madrid, «Cuestiones de Antagonismo 26», Ediciones Akal, 2004, pp. 36-37, 70-71, 77, 152-153, 157-158].

³⁷ Citado en D. Sanger, «While America Sells Security, China Is Buying Its Dollars», *The New York Times*, 7 de diciembre de 2003. Véase también Chalmers Johnson, *The Sorrows of Empire. Militarism, Secrecy, and the End of the Republic*, Nueva York, 2004, p. 272. «El 11 de Septiembre fue el último golpe a la promesa de la globalización [...] A partir de entonces [...] Estados Unidos adoptó la línea “los intereses nacionales primero” [...] Ahora, cuando el presidente Bush habla con alguna con-

El intento de la Administración de Bush de liberarse de las restricciones que impone la globalización al poder estadounidense ha sido muy evidente en la esfera financiera. Niall Ferguson, contrastando la situación financiera de Estados Unidos con la de Gran Bretaña un siglo antes, señalaba que en el caso británico la hegemonía «también significaba hegemony». Como banquero del mundo, Gran Bretaña, en su momento cumbre, «nunca tuvo que preocuparse por una estampida contra la libra», pero Estados Unidos, mientras «derroca “régimenes delincuentes”, primero en Afganistán y ahora en Iraq, es el país más endeudado del mundo». Esta situación es el resultado del déficit cada vez mayor de su balanza de pagos por cuenta corriente, del que nos hemos ocupado en los capítulos 5 y 6.

Así, la idea del presidente Bush de una remodelación del mundo mediante la fuerza militar para adaptarlo a los gustos estadounidenses, tiene un corolario picante: el esfuerzo militar será financiado (a regañadientes) por los europeos –incluidos los desestados franceses– y los japoneses. ¿No les da esto un poco de influencia sobre la política estadounidense, según el principio de quien paga manda? Balzac dijo en cierta ocasión que si un deudor era lo bastante grande entonces tenía poder sobre sus acreedores; lo fatal es ser un pequeño deudor. Parece que el señor Bush y sus hombres han aprendido esa lección de memoria³⁸.

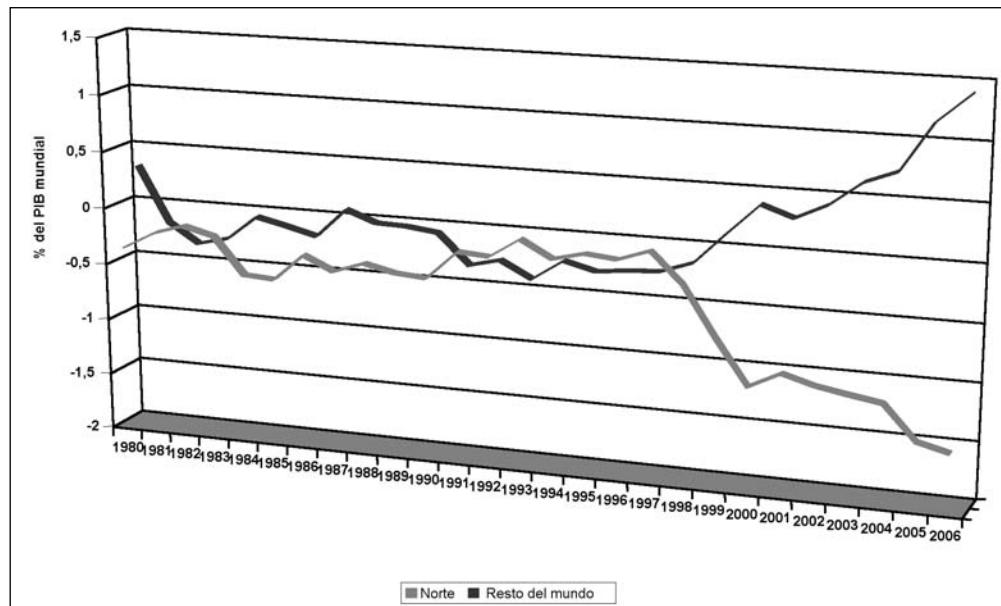
En realidad no eran los europeos los principales financiadores del enorme déficit por cuenta corriente estadounidense. Como muestra la figura 7.1, desde la crisis asiática de 1997-1998 las balanzas por cuenta corriente de los países del Norte global *en su conjunto* (esto es, el antiguo Primer Mundo, más Japón), han venido experimentando un déficit creciente –debido en su mayor parte al déficit estadounidense– frente a un superávit creciente de la balanza por cuenta corriente del resto del mundo (esto es, los antiguos Tercer y Segundo Mundos). Como veremos en el Epílogo, esta llamativa bifurcación implica una creciente dependencia del dominio financiero global del Norte y especialmente estadounidenses de un flujo de dinero

vinción de la cooperación y la integración por encima de las fronteras, siempre es en el contexto de la guerra contra el terrorismo y en el sentido más estricto»; A. Martinez, «The Borders Are Closing», *Los Angeles Times*, 1 de junio de 2005. El gobierno de Bush optó en consecuencia por los acuerdos de libre comercio bilaterales, prefiriéndolos a los multilaterales. La única negociación multilateral que ha apoyado –la nueva ronda sobre el comercio global iniciada en Doha poco después del 11 de Septiembre– reventó espectacularmente dos años después en Cancún, debido sobre todo a las subvenciones agrícolas estadounidenses y europeas.

³⁸ Niall Ferguson, «The True Cost of Hegemony», *The New York Times*, 20 de abril de 2003. El argumento se desarrolla más en N. Ferguson, *Colossus. The Price of America's Empire*, Nueva York, 2004, pp. 261-295.

y crédito desde los países más susceptibles de convertirse en víctimas de esa dominación. El director de investigación de un comité de expertos ha advertido contra los peligros de esta situación: «Estamos recurriendo cada vez más a un grupo de prestamistas que no son nuestros mejores amigos pero disponen de una influencia cada vez mayor en Estados Unidos»³⁹.

Figura 7.1. Balanzas por cuenta corriente como porcentaje del PIB mundial



Fuente: IMF *World Economic Outlook Database*, septiembre de 2006.

Por el momento, los más importantes financiadores del déficit por cuenta corriente estadounidense han sido, de lejos, los gobiernos de Asia oriental, que han realizado enormes compras de títulos públicos estadounidenses y han acumulado enormes reservas de divisas extranjeras denominadas en dólares. Entre estos, y ocupando el primer puesto, los japoneses, pero en una medida cada vez más significativa, también los chinos⁴⁰. Las principales motivaciones de las instituciones estata-

³⁹ Citado en F. Kempe, «Why Economists Worry About Who Holds Foreign Currency Reserves», *The Wall Street Journal*, 9 de mayo de 2006.

⁴⁰ Mientras que «los inversores extranjeros dedicaron durante la década de 1990 billones de dólares a la adquisición de títulos y empresas estadounidenses [...] la mayor parte del dinero llega ahora, no de inversores privados, sino de gobiernos extranjeros, encabezados por Japón y China. Más que

les que han financiado el creciente déficit por cuenta corriente estadounidense no son estrictamente económicas sino políticas. Ferguson cita al economista jefe del FMI, Kenneth S. Rogoff, quien afirmó que estaría «bastante preocupado por un país en vías desarrollo que tuviera un déficit por cuenta corriente año tras año, tan lejos como alcanza la memoria, del 5 por 100 o más [del PIB], haciendo que los números del presupuesto viraran del negro al rojo». Evidentemente, como se apresuraba a añadir Rogoff, Estados Unidos no es un país en vías desarrollo; pero –aunque ni Rogoff ni Ferguson lo dicen– tampoco es un país «desarrollado» corriente. Estados Unidos espera y obtiene de otros Estados e instituciones internacionales –en primer lugar y ante todo del FMI– un trato preferencial en la gestión de sus finanzas que ningún otro país, por muy «desarrollado» que esté, podría esperar. Eso no se debe primordialmente al efecto Balzac, sino más bien al peso y centralidad sin paralelo de Estados Unidos en la economía global, y a la percepción generalizada (al menos antes de la actual crisis de Iraq) de que el poderío militar estadounidense es esencial para la estabilidad política del mundo. A este respecto, poder y centralidad en la economía política global son mucho más importantes para Estados Unidos de lo que lo fueron nunca para Gran Bretaña, ya que –como argumenté en el capítulo 5– Gran Bretaña podía contar con algo con lo que no puede contar Estados Unidos: un imperio territorial en la India del que podía extraer casi tantos recursos financieros y militares como quisiera.

Podemos pues resumir la situación estadounidense de dominación sin «hegemonía» del siguiente modo: como en el caso británico en una fase comparable de su declive relativo, el creciente déficit por cuenta corriente estadounidense refleja un deterioro de la situación competitiva de las empresas estadounidenses en su propio país y en el extranjero. Como en el caso británico, aunque con menor éxito, el

beneficios, su objetivo ha sido estabilizar los tipos de cambio [...] Muchos economistas sostienen que los bancos centrales de Asia han creado una versión informal del sistema de Bretton Woods de tipos de cambio fijos que se mantuvo desde poco después de la Segunda Guerra Mundial hasta comienzos de la década de 1970»: Edmund Andrews, «The Dollar is Down, but Should Anyone Care?», *The New York Times*, 16 de noviembre de 2004. A finales de 2004 alrededor del 13 por 100 de las acciones estadounidenses, el 24 por 100 de las obligaciones empresariales y el 43 por 100 de los bonos del Tesoro estadounidense estaban en manos extranjeras: Robert J. Samuelson, «The Dangerous Dollar», *The Washington Post*, 17 de noviembre de 2004. En agosto de 2006 la mayor cantidad de bonos del Tesoro estadounidense estaba en poder de Japón (664.000 millones de dólares), seguido por China (339.000 millones), que superaba a los tres mayores poseedores de bonos del Norte (Gran Bretaña, Alemania y Canadá) juntos (300.000 millones). Además, una parte no divulgada de los más de 200.000 millones de dólares atribuidos a Gran Bretaña pertenecen en realidad a inversores no británicos en los mercados financieros e instituciones británicas. Los cálculos provienen de los datos aportados por F. Norris, «Accessory for a U.S. Border Fence. A Welcome Mat for Foreign Loans», *The New York Times*, 4 de noviembre de 2006.

capital estadounidense ha contrarrestado parcialmente ese deterioro especializándose en la intermediación financiera global. Pero a diferencia de Gran Bretaña, Estados Unidos no cuenta con un imperio territorial del que extraer los recursos necesarios para mantener su preeminencia político-militar en un mundo cada vez más competitivo. Gran Bretaña, como es sabido, perdió finalmente su preeminencia. A medida que se intensificaba la competencia de los viejos y nuevos rivales empeñados en la construcción de imperios, lo cual creó un ambiente favorable para la rebelión de los súbditos coloniales, los costes del imperio llegaron a hacerse mayores que sus beneficios. Cuando a Gran Bretaña le resultó cada vez más difícil hacer que el imperio se autofinanciara, y más aún que proporcionara un excedente, el país se endeudó cada vez más con Estados Unidos, que combinaba menores costes de producción y mayor destreza en la guerra industrializada que Gran Bretaña o cualquiera de sus rivales. Con el tiempo, esa situación obligó a Londres a liquidar su imperio de ultramar y a buscar la posición de socio menor de la nueva potencia hegemónica. Aún así, costó dos guerras mundiales –ambas ganadas militarmente por Gran Bretaña que, sin embargo, las perdió financieramente– para que perdiera su anterior posición como principal país acreedor del mundo⁴¹.

Estados Unidos, por el contrario, se ha convertido en un país endeudado mucho antes y mucho más masivamente que el Reino Unido, no sólo debido a su orientación consumista, sino también porque no contaba con una India de la que extraer, gratis, todas las tropas que necesitara para una serie interminable de guerras en el Sur global como hizo Gran Bretaña durante su propia hegemonía. Washington no sólo tenía que pagar las tropas estadounidenses y su armamento, muy intensivo en capital; además, en lugar de extraer tributos de un imperio en ultramar, tenía que competir agresivamente en los mercados financieros mundiales por el capital necesario para equilibrar el crecimiento disparado de su déficit por cuenta corriente. Y aunque lo consiguió espléndidamente durante las décadas de 1980 y 1990, el capital que atraía, a diferencia de la contribución india a la balanza de pagos británica, no era gratis; por el contrario, generaba un flujo expansivo de rentas para residentes en el extranjero que ha hecho cada vez más difícil equilibrar el déficit por cuenta corriente estadounidense⁴².

⁴¹ G. Arrighi y Beverly Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis 1999, pp. 72-87 [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 10», Ediciones Akal, 2001].

⁴² Así, a finales de septiembre de 2006 *The Wall Street Journal* informaba que, por primera vez en más de noventa años, Estados Unidos estaba pagando a los acreedores extranjeros notablemente más de lo que recibía de sus inversiones en el exterior, volviendo así a la situación en que se encontraba durante el siglo XIX, cuando recibía grandes créditos de Europa. Además del hecho de que esas grandes sumas provienen ahora de Asia y no de Europa, existe otra diferencia fundamental entre la situa-

De ahí se sigue que la *belle époque* estadounidense de la década de 1990 se basó en un círculo virtuoso que en cualquier momento podía convertirse en vicioso. Este círculo virtuoso pero potencialmente vicioso descansaba sobre la sinergia de dos condiciones: la capacidad de Estados Unidos para presentarse a sí mismo como garante en última instancia de las funciones globales de mercado y como potencia político-militar indispensable; y la capacidad y voluntad del resto del mundo de proporcionar a Estados Unidos el capital necesario para seguir realizando esas funciones a una escala cada vez mayor. El colapso del bloque soviético, las espectaculares «victorias» en las guerras del Golfo y de Yugoslavia y el surgimiento de la burbuja de la «nueva economía» confirieron un tremendo impulso a la sinergia entre la riqueza y poder estadounidense, por un lado, y el aflujo de capital extranjero, por otro. Pero si cualquiera de estas dos condiciones se modificaba, esa sinergia se podía revertir y convertir el círculo virtuoso en uno vicioso.

Bush, que llegó al poder justo después de la implosión de la burbuja de la nueva economía, tenía muchas razones para sentirse «incómodo» con las políticas aplicadas durante la era de Clinton⁴³. Durante la expansión de la burbuja la mayor parte del capital extranjero que afluía a Estados Unidos era capital privado en busca de beneficio, al tiempo que los inversores privados constituían una masa amorfa que no tenía apenas influencia sobre las políticas estadounidenses. Sin embargo, como hemos indicado, tras el pinchazo de la burbuja el aflujo de capital adquirió un cariz cada vez más político y los gobiernos que financiaban el creciente déficit por cuenta corriente estadounidense obtuvieron necesariamente una capacidad de influencia no desdeñable sobre las políticas de Estados Unidos. Aunque en un primer momento ello no supuso un gran problema para Washington porque la mayoría de los Estados acreedores de Asia oriental –en primer lugar y ante todo Japón–

ción de Estados Unidos como país deudor en el siglo XIX y ahora: los créditos del siglo XIX servían para financiar la construcción de ferrocarriles y otras infraestructuras, lo que elevaba la productividad de la economía estadounidense, mientras que hoy día financian el consumo privado y público que Estados Unidos ya no puede producir competitivamente. M. Whitehouse, «US Foreign Debt Shows Its Teeth as Rates Climb», *The Wall Street Journal*, 7 de septiembre de 2005; P. Krugman, «Debt and Denial», *The New York Times*, 8 de febrero de 2006.

⁴³ Antes de la invasión de Iraq se multiplicaron los presagios que establecían comparaciones entre Estados Unidos tras la burbuja y Japón. El hecho de que en 2002 los valores estadounidenses se depreciaran por tercer año consecutivo, en el más largo periodo de pérdidas registrado desde 1939-1941, no era precisamente alejador. D. Leonhardt, «Japan and the U.S.. Bubble, Bubble, Toil and Trouble», *The New York Times*, 2 de octubre de 2002; Stephen Roach, «The Next Japan?», www.morganstanley.com, 21 de octubre de 2002. La combinación sin precedentes de estímulos presupuestarios y financieros puesta en práctica por el gobierno de Bush (véase más adelante) alivió pero no llegó a disipar completamente los temores de que Estados Unidos pudiera reproducir en la década de 2000 la experiencia japonesa durante la década de 1990.

dependen de modo crucial de Estados Unidos para garantizar su seguridad y prosperidad, esa situación cambió radicalmente con el surgimiento de China como destino alternativo para las exportaciones y la inversión de Asia oriental y como acreedor importante de Estados Unidos. Pero aun prescindiendo del factor chino, la creciente dependencia financiera de gobiernos extranjeros restringía inevitablemente la capacidad estadounidense para hacer prevalecer su interés nacional en las negociaciones multilaterales y bilaterales que promovían y regulaban la integración económica global. En junio de 1997, por ejemplo, en su viaje de regreso tras una cumbre del G-8 en Denver, en la que el gobierno de Clinton se ufanó de los éxitos de la floreciente economía estadounidense, el primer ministro japonés le explicó a su audiencia neoyorquina que Japón había sentido la tentación de vender grandes cantidades de bonos del Tesoro estadounidense durante sus negociaciones con Estados Unidos sobre ventas de automóviles, y también cuando los tipos de cambio fluctuaban salvajemente mientras Estados Unidos parecía preocuparse únicamente por cuestiones internas. Como señalaba un comentarista, Hashimoto «estaba simplemente recordando a Washington que mientras se robustecía [...] la economía estadounidense, los que pagaban la cuenta eran los bancos centrales de Asia»⁴⁴.

La decisión del gobierno de Bush de responder al 11 de Septiembre desencadenando una guerra prolongada en múltiples frentes hizo aún más urgente la necesidad de cambiar la política de la década de 1990, ya era una incógnita cómo se podía financiar esa guerra, dado el gran endeudamiento con otros países. Había cuatro respuestas posibles a esa pregunta: elevar los impuestos; endeudarse aún más con el exterior; hacer que la guerra se autofinanciara; o aprovechar los privilegios de señorío que Estados Unidos disfruta en virtud de la aceptación general del dólar estadounidense como moneda internacional.

Elevar los impuestos era imposible. Tras ganar las elecciones con un programa de reducciones generalizadas de impuestos, el gobierno de Bush no podía elevarlos sin malquistarse con el núcleo de su base electoral, cometiendo así un suicidio político. Además, la popularidad del esfuerzo bélico descansaba en gran medida en la creencia, alentada por la Administración, de que Estados Unidos no tendría que elegir entre cañones y mantequilla sino que podría tener más de unos y de otra. De hecho, la crisis del 11 de Septiembre se utilizó para desencadenar dos guerras para cuya financiación se aprovecharon los superávit alcanzados por la Administración anterior gastando, pues, mientras se reducían los impuestos. Visto retrospectivamente, se lamenta Friedman, Estados Unidos «prolongó la burbuja punto.com con la “burbuja 11 de Septiembre” [...] La primera fue financiada por

⁴⁴ William Pesek, «Commentary. Across Asia, the Sounds of Sharpening Knives», *International Herald Tribune*, 7 de diciembre de 2004.

inversores atolondrados, y la segunda por una Administración y un Congreso igualmente atolondrados»⁴⁵.

Endeudarse más con el exterior era posible pero dentro de ciertos límites económicos y políticos. En el plano económico los límites venían dados por la necesidad de mantener bajos los tipos de interés a fin de reanimar la economía doméstica tras la caída de Wall Street en 2000-2001, que el 11 de Septiembre había agravado, y en el político por la renuencia del gobierno de Bush a conceder a los gobiernos extranjeros más influencia sobre las políticas estadounidenses. El endeudamiento con los gobiernos extranjeros (especialmente con los de Asia oriental) aumentó efectivamente tras el 11 de Septiembre, como lo hizo asimismo su influencia, y así la financiación del déficit ha quedado cada vez más a merced de los bancos centrales de esa región. Tal situación, sin embargo, no era el resultado tanto de una política estadounidense consciente de incremento del endeudamiento, como de las decisiones de gobiernos extranjeros que por razones propias deseaban seguir financiando un déficit por cuenta corriente cuyo crecimiento Estados Unidos no podía controlar⁴⁶.

Conseguir que la guerra se autofinanciara era algo más fácil de decir que de hacer. La reorientación antes señalada de la inacabada guerra en Afganistán hacia Iraq no se debió sólo a la expectativa de que supusiera un terreno más favorable para la victoria estadounidense –como resumía la observación de Rumsfeld de que ofrecía «mejores blancos» que Afganistán– sino también a la esperanza de que el petróleo iraquí proporcionara los medios para la consolidación del poder estadounidense, tanto en Iraq como en el conjunto de Asia occidental. Como sabemos ahora, ambas expectativas han quedado frustradas. Una vez machacados los «mejores blancos iraquíes», el petróleo no bastó para cubrir los costes crecientes de una guerra que se prolongaba sin final a la vista. «Durante la preparación de la guerra los funcionarios se negaron a discutir los costes, aparte de insistir en que serían mínimos. Hasta que comenzó la guerra, cuando el Congreso ya no estaba en condiciones de bloquearlos, no pidieron 75.000 millones de dólares para el Fondo Libertad Iraquí. Tras declarar el fin de las hostilidades y decidir una considerable reducción de impuestos [...] Bush le dijo al Congreso que necesitaba otros 87.000 millones [...] y advirtió que los soldados estadounidenses sufrirían si no llegaba el dinero»⁴⁷. Un año después regresó con la misma advertencia y pidió al Congreso otros 25.000 mi-

⁴⁵ Thomas Friedman, «The 9/11 Bubble», *The New York Times*, 2 de diciembre de 2004.

⁴⁶ F. Norris, «Is It Time for the Dollar to Fall in Asia?», *International Herald Tribune*, 22 de octubre de 2004. E. Porter, «Private Investors Abroad Cut Their Investments in the U.S.», *The New York Times*, 19 de octubre de 2004.

⁴⁷ P. Krugman, «The Wastrel Son», *The New York Times*, 18 de mayo de 2004.

llones. A finales de 2006 el Congreso había aprobado más de 500.000 millones de dólares para las guerras de Afganistán e Iraq, así como para operaciones contra el terrorismo en otros lugares, y se esperaba que en 2007 el coste de la Guerra contra el Terror (ajustado por la inflación) superase el de todas las guerras emprendidas por Estados Unidos excepto la Segunda Guerra Mundial⁴⁸.

Dado que no se podían elevar los impuestos, que el endeudamiento con el extranjero estaba limitado, y que la guerra no se autofinanciaba, la explotación de los privilegios de señoraje se convirtió en la principal fuente de financiación para las guerras de Bush. Como escribía un comentarista poco después de la invasión de Iraq, un cínico podría entender la forma en que otros países estaban proporcionando a Estados Unidos bienes, servicios y activos, a cambio de trozos de papel sobrevalorados, como «una brillante conspiración estadounidense»:

Durante las décadas de 1980 y 1990 los gobernantes estadounidenses persuadieron a muchos países para que liberalizaran sus mercados financieros. Tales liberalizaciones acabaron en general en crisis financieras o monetarias, o en una combinación de ambas. Estos desastres redujeron las inversiones internas en los países afectados, provocaron un gran temor hacia el déficit por cuenta corriente y engendraron un gran deseo de acumular reservas de divisas extranjeras. La forma más segura era invertir los fondos excedentes en el país que poseía la mayor economía del mundo y los mercados de capital más líquidos. Cuando ya no se pueda persuadir a más extranjeros incautos para que financien la deuda estadounidense, el dólar se depreciará. Dado que las deudas de Estados Unidos están denominadas en dólares, cuanto mayor sea la depreciación menor será la deuda de Estados Unidos con el resto del mundo. De esta forma, la última escena de la «conspiración» será un impago parcial debido a la depreciación del dólar⁴⁹.

A finales de 2004 *The Economist* situaba el declive del dólar durante los tres años anteriores en un 35 por 100 frente al euro y un 24 por 100 frente al yen, y estimaba que la cantidad de activos denominados en dólares en poder de extranjeros se situaba en torno a los 11 billones. «Si el dólar cae otro 30 por 100, como predicen algunos, ello equivaldrá al mayor impago de la historia: no un impago conven-

⁴⁸ P. Baker, «U.S. Not Winning War in Iraq, Bush Says for the First Time», *The Washington Post*, 20 de diciembre de 2006; «Costs of Major U.S. Wars», *CounterPunch*, 5 de mayo de 2006.

⁴⁹ M. Wolf, «A Very Dangerous Game», *Financial Times*, 30 de septiembre de 2003. Para análisis más detallados de esa «conspiración» estadounidense, véase Robert Wade, «The Invisible Hand of the American Empire», *openDemocracy*, 13 de marzo de 2003, y André Gunder Frank, «Meet Uncle Sam—Without Clothes—Parading Around China and the World», disponible en <<http://www.rrojasdatabank.info/agfrank/noclothes.htm>>, 6 de enero de 2005.

cional en el servicio de la deuda, sino una quiebra oculta, robando billones al valor de los activos denominados en dólares en posesión de extranjeros»⁵⁰. Esta «mayor quiebra de la historia» no se ha producido todavía, pero llegue a materializarse o no, la explotación por parte de Estados Unidos de sus privilegios de señorío para consumir cañones y mantequilla muy por encima de sus medios, puede posponer, pero no evitar indefinidamente, el ajuste estructural fundamental necesario para reflejar la disminución sustancial de su competitividad en la economía global.

Las causas a largo plazo de esta menor competitividad, ya antes de la invasión de Iraq, se han examinado en el capítulo 6. Desde la invasión, un número cada vez mayor de observadores estadounidenses se ha lamentado recientemente de esa pérdida de competitividad, no sólo en sectores de baja tecnología, intensivos en trabajo, sino también en las actividades de alta tecnología, intensivas en conocimiento, que constituyen la espina dorsal de la ventaja relativa de Estados Unidos.⁵¹ Las multinacionales estadounidenses han visto cómo crecían sus ingresos y beneficios, pero conviene no olvidar que ese aumento tuvo lugar ante todo en el exterior, y que estas empresas sólo pueden mantener su participación en el mercado global reinvirtiendo los beneficios también en el extranjero⁵². La revaluación de las monedas de otros países (en particular de China) podría ayudar a Estados Unidos a recuperar competitividad en los mercados mundiales, pero las experiencias pasadas no son alentadoras:

Existen muchas pruebas de que la obsesión estadounidense con las divisas está equivocada. Desde 1976 el yen se ha triplicado aproximadamente en valor frente al dólar, pero no ha habido una mejora significativa en la posición relativa de Estados Unidos frente a Japón, la *bête noire* desde hace mucho tiempo de los fabricantes estadounidenses⁵³.

⁵⁰ «The Disappearing Dollar», *The Economist*, 2 de diciembre de 2004.

⁵¹ Véanse, entre otros, Adam Segal, «Is America Losing Its Edge?», *Foreign Affairs* LXXXIII, 6 (noviembre-diciembre 2004); Jean Kumagai y William Sweet, «East Asia Rising», *IEEE Spectrum Online*, 19 de octubre de 2004; William J. Broad, «U.S. Is Losing Its Dominance in the Sciences», *The New York Times*, 3 de mayo de 2004; Eduardo Porter, «Innovation and Disruption Still Going Hand in Hand», *The New York Times*, 6 de diciembre de 2004; David Baltimore, «When Science Flees the U.S.», *Los Angeles Times*, 29 de noviembre de 2004; T. Friedman, «Fly Me to the Moon», *The New York Times*, 5 de diciembre de 2004; K. Bradsher, «Made in U.S., Shunned in China», *The New York Times*, 18 de noviembre de 2005; P. G. Roberts, «Another Grim Jobs Report. How Safe Is Your Job?», *CounterPunch*, 18 de abril de 2006; J. Perry y M. Walker, «Europeans' Appetite for Imports benefits Chin at the Expense of the U.S.», *The Wall Street Journal*, 11 de septiembre de 2006.

⁵² L. Uchitelle, «Increasingly, American-Made Doesn't Mean in the U.S.A», *The New York Times*, 19 de marzo de 2004.

⁵³ James Kynge y Christopher Swann, «US Risks Paying High Price for Calls Over Currency Flexibility», *Financial Times*, 26 de septiembre de 2003. Entre julio de 2001 y marzo de 2006 el euro se

La adecuación estadounidense a las nuevas realidades de la economía global precisa alguna combinación de nuevas depreciaciones del dólar, la revaluación de las monedas de los países con mayor superávit por cuenta corriente y una reorientación de esos excedentes, que han de dejar de financiar el déficit estadounidense para pasar a crear demanda en otros lugares, especialmente en Asia oriental. Este ajuste final puede ser «brutal», con una caída en picado del dólar, o «suave»⁵⁴. En cualquier caso, provocará inevitablemente una nueva disminución del control estadounidense sobre los recursos económicos mundiales, una reducción del peso y centralidad del mercado estadounidense en la economía global y un papel más secundario para el dólar como medio internacional de pago y moneda de reserva.

El gobierno de Bush ha mostrado cierta conciencia de los riesgos derivados de una dependencia excesiva de la depreciación del dólar para apuntalar la competitividad estadounidense y del impago de las deudas estadounidenses contraídas con acreedores extranjeros. Así, en la cumbre de Doha celebrada en junio de 2003, el secretario del Tesoro John Snow persuadió a los ministros de Finanzas de los restantes países del G-7 para que firmasen una declaración conjunta argumentando que la determinación de los tipos de cambio debía corresponder al mercado. Esa declaración fue considerada una señal de que Washington abandonaba oficialmente la política de dólar fuerte de la era Clinton, con lo que inmediatamente comenzó a caer frente a todas las monedas importantes. Pero siempre que la caída amenaza con convertirse en despeñamiento, el secretario del Tesoro repite la jaculatoria sobre la importancia de una moneda fuerte: «En los mercados nadie sabe qué significa [eso], pero sólo en el caso de que indicara un brote de intervencionismo recogerían velas y dejarían de vender dólares»⁵⁵.

El desconcierto de los mercados ha sido perfectamente comprensible, dada la contradicción entre la adhesión retórica de la Administración estadounidense a una moneda fuerte y la extrema laxitud monetaria y tributaria con la que ha tratado de mantener la recuperación estadounidense tras la caída de 2001 y de financiar los crecientes costes de la Guerra contra el Terror. Esta extrema laxitud recuerda la po-

revaluó un 44 por 100 en relación con el dólar, pero el déficit bilateral estadounidense frente a la eurozona aumentó un 75 por 100: C. Swann, «Revaluation of the Renminbi “Will Do Little to Reduce US Deficit”», *Financial Times*, 28 de marzo de 2006. Más en general, la colosal depreciación del dólar de 2001-2004, lejos de disminuir el déficit comercial estadounidense, lo elevó hasta un nuevo récord de 617.700 millones de dólares. Como muestra la figura 5.2, el déficit estadounidense por cuenta corriente desde mediados de la década de 1990 ha venido creciendo ya se estuviera revaluando el dólar (como en 1995-2000) o depreciando (como en 2001-2004).

⁵⁴ M. Wolf, «A Very Dangerous Game», *Financial Times*, 30 de septiembre de 2003.

⁵⁵ C. Denny, «Trap a Dragon, Mr. Bush, and Lose an Election», *The Guardian*, 3 de noviembre de 2003.

lítica estadounidense durante los últimos años de la guerra de Vietnam, cuando el secretario del Tesoro John B. Connally declaró ante una preocupada audiencia mundial: «El dólar es nuestra moneda, pero es su problema»⁵⁶. Al final, no obstante, el hundimiento del dólar se convirtió en un problema también estadounidense. Durante unos días, en enero de 1980, el aumento del precio del oro hasta un máximo histórico de 875 dólares la onza pareció marcar un inminente final del patrón dólar instituido *de facto* en 1971, el año en que Estados Unidos abandonó su compromiso de comprar oro al precio fijo de 35 dólares la onza. Pero el dólar se recuperó rápidamente y el patrón dólar *de facto* ha seguido en vigor desde entonces. A la luz de aquella experiencia, la voluntad del gobierno de Bush de llevar hasta el límite el abuso de los privilegios de señorío puede deberse a la creencia de que, si sucede lo peor, Washington puede apartarse del abismo y disfrutar de otros veinte años de señorío incuestionado⁵⁷.

En caso de un nuevo hundimiento del dólar comparable al registrado a finales de la década de 1970, para Estados Unidos sería empero mucho más difícil, si no imposible, retomar las riendas del sistema monetario mundial. En la década de 1980 el dólar recuperó su posición como moneda mundial en virtud de un giro repentino y radical de la política monetaria estadounidense, que pasó de la extrema laxitud a la extrema austeridad, la cual se vio acompañada por un aumento de la competencia estadounidense por el capital a escala mundial mediante la imposición de elevados tipos de interés, la reducción de la carga tributaria y la concesión de una creciente libertad de acción a los empresarios y especuladores capitalistas⁵⁸. Pero el propio éxito de este cambio de política para atraer cantidades enormes de capital ha hecho que Estados Unidos pase de ser un país acreedor a convertirse en el principal deudor del mundo. Los acreedores de Estados Unidos pueden pensárselo dos veces –y ciertamente lo hacen– antes de tirar de la alfombra bajo los pies de un deudor tan importante, pero, *pace* Balzac, para ellos no tendría mucho sentido redoblar sus préstamos a un país que ya les ha esquilmando en parte su deuda mediante una depreciación gigantesca de su moneda⁵⁹. Además, habiendo ofrecido ya incentivos extraordinarios al capital, Estados Unidos tiene poco que ofrecer en caso de un

⁵⁶ M. Landler, «Sidelined by U.S. and Asia, Singing the Euro Blues», *The New York Times*, 12 de diciembre de 2004.

⁵⁷ Esta creencia parece implícita en la declaración de Cheney, reproducida por Paul O'Neill, de que «Reagan demostró que el déficit no importa». Citado en John Cassidy, «Taxing», *The New Yorker*, 26 de enero de 2004, pp. 23-24.

⁵⁸ Como hemos visto en los capítulos 5 y 6, este cambio de política comenzó con Carter pero no se materializó plenamente hasta la presidencia de Reagan.

⁵⁹ M. Wolf, «The World Has a Dangerous Hunger for American Assets», *Financial Times*, 8 de diciembre de 2004.

nuevo hundimiento del dólar. En estas circunstancias –endeudamiento sin precedentes y agotamiento de los incentivos– un aumento de los tipos de interés como el diseñado por Reagan provocaría una contracción interna mucho más severa, sin ninguna garantía de que fuera seguida por una energética recuperación y agravaría, por lo tanto, en vez de aliviar el declive relativo de la economía estadounidense provocado por la huida del dólar.

A esto debemos añadir que a finales de la década de 1970 había pocas alternativas viables, si es que alguna, al dólar estadounidense como moneda internacional. El euro era todavía un proyecto más que una realidad. El marco alemán y el yen japonés, en rápida apreciación, no contaban con el peso económico global ni con el apoyo institucional necesarios para convertirse en medios significativos de pago internacional y monedas de reserva. No teniendo otro lugar adonde ir, los capitales que huían del dólar optaron por el oro, pero ninguna potencia capitalista tenía interés en una remonetización del oro en un momento de estancamiento económico mundial, especialmente teniendo en cuenta la capacidad de influencia que esa remonetización habría concedido a la URSS. En tales circunstancias, los intentos estadounidenses de preservar el patrón dólar pudieron contar con la cooperación activa de todos los gobiernos que gozaban de peso en la regulación monetaria mundial.

A este respecto, la situación actual es muy diferente. Los gobiernos que cuentan pueden estar todavía dispuestos, en gran medida, a cooperar con el gobierno estadounidense en la preservación del patrón dólar, pero esta disposición descansa sobre bases diferentes –y menos favorables para Estados Unidos– que en la década de 1980. Como ha dicho recientemente el antiguo secretario del Tesoro Lawrence Summers, la dependencia estadounidense del dinero extranjero es «aún más perturbadora» que su dependencia de fuentes extranjeras de energía:

En un sentido real, los países que guardan monedas y títulos estadounidenses en sus bancos también tienen nuestra prosperidad en sus manos. Esa perspectiva debería hacer que los estadounidenses se sientan incómodos. Hay algo chocante en que la mayor potencia mundial del mundo sea también el mayor deudor. Ciento es, evidentemente, que los inversores y gobiernos extranjeros que financian el despilfarro de la superpotencia no tienen interés en hundir la economía estadounidense deshaciéndose de repente de sus reservas en dólares; la consiguiente crisis financiera dañaría seriamente sus propias economías. Pero tras salir finalmente del equilibrio militar del terror de la Guerra Fría, Estados Unidos no debería aceptar fácilmente, si se puede evitar, una nueva versión de la destrucción mutuamente asegurada⁶⁰.

⁶⁰ Lawrence Summers, «America Overdrawn», *Foreign Policy* 143 (julio-agosto 2004), pp. 46-49.

De hecho, para Estados Unidos resulta mucho más difícil resolver a su favor el nuevo «equilibrio del terror» de lo que lo fue en el caso de la confrontación con la Unión Soviética. Como he señalado anteriormente, la ventaja decisiva de Estados Unidos durante la Guerra Fría era financiera, pero en la nueva confrontación el poder financiero se inclina, no en favor, sino en contra de Estados Unidos. Si los abusos estadounidenses de sus privilegios de señorío dan lugar de nuevo a un hundimiento del dólar, los gobiernos europeos y de Asia oriental están en una situación mucho mejor que hace veinticinco años para crear alternativas viables al patrón dólar. Debemos sin embargo tener presente que en estas cuestiones la inercia es la regla y que el destronamiento del dólar no requiere que haya una única moneda que lo sustituya.

Desalojar a la moneda en vigor puede llevar años. La libra esterlina mantuvo un papel internacional decisivo durante al menos medio siglo después de que el PIB estadounidense superara al de Gran Bretaña a finales del siglo XIX; pero finalmente perdió su estatus. Si Estados Unidos mantiene su actitud desplazadora, es probable que el dólar sufra un destino similar; pero en el futuro no es probable que sea una sola moneda, como el euro, la que lo reemplace. El mundo podría optar más bien por un sistema de múltiples monedas de reserva, entre ellas el dólar, el euro y el yen (o incluso el yuan dentro de algún tiempo) [...] Así pues, quizás se pueda controlar un lento y continuo abandono del dólar; pero si Estados Unidos sigue mostrando tal desprecio hacia su propia moneda, lo que se producirá será un rápido declive del dólar y un aumento de los tipos de interés en Estados Unidos⁶¹.

En resumen, el gobierno de Bush puede pensar, como muchos de sus críticos, que un dólar a la baja no es un problema para Estados Unidos sino, por el contrario, un medio muy eficaz de obligar a amigos y enemigos a financiar el esfuerzo de guerra y el crecimiento económico de Estados Unidos. En realidad, el descenso del dólar desde 2000 es la expresión de una crisis mucho más seria de la hegemonía estadounidense que la que tuvo lugar durante la década de 1970. Ya sea gradual o repentino, es la expresión (y un factor) de una pérdida relativa y absoluta de la capacidad estadounidense de mantener su centralidad en la economía política global. A fin de valorar con más detalle el alcance y la naturaleza de esa pérdida, debemos desplazar el objeto de nuestra atención hacia lo que, retrospectivamente, podría muy bien parecer el mayor fracaso del proyecto imperial neoconservador: el fracaso a la hora de impedir que China se convierta en un nuevo centro potencial de la economía política global.

⁶¹ «The Passing of the Buck?», *The Economist*, 2 de diciembre de 2004.

El síndrome de China

En vísperas del 11 de Septiembre John Mearsheimer concluía *The Tragedy of Great Power Politics* –el más ambicioso producto de la teorización reciente sobre las relaciones internacionales de Estados Unidos– con un pronóstico y una prescripción relativas a las eventuales consecuencias para el poder estadounidense del ascenso económico de China:

China está todavía muy lejos del momento en que pueda contar con un poder [económico] suficiente para aspirar a la hegemonía regional. Así pues, para Estados Unidos no es todavía demasiado tarde para [...] hacer cuanto pueda para frenar el ascenso de China. De hecho, los imperativos estructurales del sistema internacional, que son poderosos, obligarán probablemente a Estados Unidos a abandonar su política de compromiso constructivo en el futuro próximo. De hecho, hay signos de que el nuevo gobierno de Bush ha dado sus primeros pasos en esta dirección⁶².

A fecha de hoy, sin embargo, el gobierno de Bush, empantanado en el cenagal iraquí, se ha visto obligada a reforzar en lugar de abandonar su compromiso constructivo con China. Antes y después del encuentro celebrado en 2003 en Bangkok de la Cooperación Económica en la región Asia-Pacífico (APEC), Bush rondó –geográfica y retóricamente– al país que en otro tiempo estaba en el centro de la política de seguridad nacional de su gobierno⁶³. Como observó el *Financial Times*, ése fue «un

⁶² John Mearsheimer, *The Tragedy of Great Power Politics*, Nueva York, 2001, p. 402. Su argumentación se hacía eco de la declaración de Wolfowitz en 1992 de que el objetivo de la política exterior debería ser «evitar que cualquier potencia hostil domine una región cuyo recursos bastaran para generar, bajo un control consolidado, un poder global». Citado en Chalmers Johnson, *The Sorrows of Empire*, cit., pp. 85-86. Mearsheimer reiteró su opinión en una entrevista concedida ocho meses antes del 11 de Septiembre: «Estados Unidos se esforzará [...] por contener a China e impedir que llegue a ser un serio competidor, como lo hizo con la Alemania imperial en la Primera Guerra Mundial, con el Japón imperial en la Segunda Guerra Mundial, y con la Unión Soviética durante la Guerra Fría». Al mismo tiempo reconocía que «sería casi imposible frenar el crecimiento económico chino». Una estrategia más eficaz para Estados Unidos, declaró, sería establecer una «coalición equilibradora» política y militar en la que estuvieran incluidos Japón, Vietnam, Corea, la India y Rusia. Estados Unidos podría entonces apoyar a Rusia en una disputa fronteriza con China, respaldar a Japón en una controversia con China sobre las líneas marítimas de comunicación, o «ir a la guerra para defender a Tai-wán». Véase Harry Kreisler, «Through the Realist Lens», *Conversations with History. Conversation with John Mearsheimer*, Institute of International Studies, UC Berkeley, 8 de abril de 2002; disponible en <http://globetrotter.berkeley.edu/people2/Mearsheimer/mearsheimer-con0.html>.

⁶³ «En el primer borrador de la *Defense Policy Guidance* redactado por Paul Wolfowitz y Lewis Libby en 1992, no estaba claro cuál iba a ser el nuevo rival más probable a la supremacía estadouni-

giro significativo» para un presidente «que llegó a la Casa Blanca pregonando su alejamiento de la política de Clinton de compromiso con China, insistiendo durante las primeras semanas de su presidencia en que ésta era un “competidor estratégico” para Estados Unidos». A medida que las cuestiones de seguridad en Asia occidental iban pesando cada vez más sobre el gobierno de Bush las advertencias con respecto a la amenaza china dejaron paso a un compromiso mucho mayor con Pekín que en tiempos de Clinton. El giro fue tan completo que la Casa Blanca comenzó a proclamar que tenía «mejores relaciones con China» que cualquier otra Administración anterior desde que Nixon estableció relaciones con la RPCh⁶⁴.

Como veremos en el capítulo 10, Washington no ha renunciado ni por asomo a la idea de contener a China mediante diversas estrategias, incluido el tipo de «coalición equilibradora» política y militar que sugiere Mearsheimer. Sin embargo, cuanto más se involucra Estados Unidos en la Guerra contra el Terror y más depende de los créditos y artículos baratos procedentes del exterior, más éxitos cosecha China a la hora de generar un «imperativo estructural» de un tipo diferente a los considerados por Mearsheimer. Como ha señalado Paul Krugman, el hecho de que el secretario del Tesoro estadounidense acudiese a Pekín para demandar una revaluación del yuan y volviese sin obtener respuesta, se debió en parte a que el superávit comercial de China con Estados Unidos se veía compensado en gran medida por su déficit comercial con otros países, pero, por otro lado, no hay que olvidar que

Estados Unidos influye poco sobre China. Bush necesita la ayuda china para tratar con Corea del Norte [...] actualmente además, la compra de títulos del Tesoro por el Banco central chino es una de las formas principales con que Estados Unidos financia su déficit comercial [...] Cuatro meses después de la invasión de Iraq, la superpotencia suplica ahora a países que acostumbraba a insultar ¡Misión cumplida!⁶⁵

Además, el gobierno de Bush es muy consciente de que imponer aranceles a las importaciones chinas, como forma de presión en favor de la revaluación, sería una iniciativa contraproducente. Como ha declarado repetidamente el asesor económico de Bush, Greg Mankiw, la mayoría de los empleos estadounidenses se han per-

dense; entre los candidatos estaban Europa y Japón y también China. Pero cuando el gobierno de Bush II accedió al poder, los defensores que esta doctrina de la supremacía sólo veían un posible competidor en el próximo futuro: China». John Gershman, «Remaking Policy in Asia?», *Foreign Policy in Focus*, noviembre de 2002; disponible en <http://www.fpif.org/pdf/papers/SRasia.pdf>.

⁶⁴ J. Harding y P. Spiegel, «Beijing Looms Large in the White House's Defence Strategy», *Financial Times*, 17 de octubre de 2003. Véase también R. Cohen, «The Iraqi Silver Lining. Closer U.S.-China Ties», *International Herald Tribune*, 13 de diciembre de 2006.

⁶⁵ P. Krugman, «The China Syndrome», *The New York Times*, 5 de septiembre de 2003.

dido en industrias –maquinaria, equipos de transporte, semiconductores– en los que la competencia china no es intensa. Además, una revaluación del yuan sólo serviría para sustituir las importaciones chinas por las de otros proveedores extranjeros más caros. El resultado sería un aumento de la inflación en Estados Unidos, una nueva pérdida de competitividad estadounidense y una reducción más que un incremento del empleo⁶⁶.

Los efectos combinados de la fuerte posición económica china y los problemas de Washington en Asia occidental se reflejan no sólo en las relaciones mutuas de ambos países, sino también en su actitud respectiva hacia terceros. En vísperas de la cumbre de la APEC en Bangkok en 2003, *The New York Times* informaba que los líderes políticos y económicos de Asia consideraban que la hegemonía estadounidense «se había erosionado sutil y pero inequívocamente y que los países asiáticos [miraban] hacia China como la potencia regional cada vez más vital». Aunque Estados Unidos seguía siendo el mayor socio comercial de la región, China iba recortando rápidamente distancias, especialmente en relación con los dos aliados estratégicos más importantes de Estados Unidos, Japón y Corea del Sur. Más relevante aún es que la percepción local de la situación ha experimentado un giro radical. Un destacado hombre de negocios de Singapur, que un año antes había acusado a China de ser «una fuerza destructora que asfixia las economías más débiles del sureste de Asia», ahora presentaba un panorama muy diferente: «Esta claro que China está haciendo cuanto puede por complacer y auxiliar a sus vecinos, mientras se percibe cada vez más a Estados Unidos como un país atrapado en su propia política exterior, y que trata de involucrar coercitivamente a todos en su propia agenda»⁶⁷. En 2006 el cambio de percepción había dado lugar a una modificación igualmente radical en la geopolítica de la situación.

Muchos de los acuerdos que han inspirado medidas de seguridad en el sureste de Asia durante los últimos cincuenta años estaban destinados a contener la expansión comunista china. Ahora sus dirigentes, que han considerado tradicionalmente a Estados Unidos como baluarte de la seguridad regional, hablan abiertamente de la necesidad de reforzar sus relaciones con Pekín⁶⁸.

⁶⁶ «Mr. Wen's Red Carpet», *The Economist*, 11 de diciembre de 2003.

⁶⁷ J. Perlez, «Asian Leaders Find China a More Cordial Neighbor», *The New York Times*, 18 de octubre de 2003; «With U.S. Busy, China Is Romping with Neighbors», *The New York Times*, 3 de diciembre de 2003; P. Pan, «China's Improving Image Challenges U.S. in Asia», *The Washington Post*, 15 de noviembre de 2003; G. Kessler, «U.S., China Agree to Regular Talks», *The Washington Post*, 8 de abril de 2005.

⁶⁸ D. Greenlees, «Asean Hails the Benefits of Friendship with China», *International Herald Tribune*, 1 de noviembre de 2006.

Había signos del declive de la influencia estadounidense incluso en la esfera cultural, en la que el atractivo estadounidense –desde las películas de Hollywood hasta la televisión musical MTV– sigue siendo el más fuerte. Un número creciente de asiáticos, disuadidos de visitar Estados Unidos por las dificultades en obtener visados desde el 11 de Septiembre, han estado viajando a China como estudiantes y turistas. Los intercambios culturales van en ambos sentidos: los chinos se están convirtiendo en el principal grupo de turistas en la región, y los estudiantes asiáticos se benefician de crecientes oportunidades de educación superior en China, mientras que los estudiantes chinos de clase media que no pueden pagar las altas tasas estadounidenses acuden a universidades del sureste de Asia⁶⁹.

Pero es en la esfera económica donde el aumento de la influencia china es más notable. Una tercera parte del incremento total del volumen de importaciones mundiales durante los últimos tres años ha correspondido a China, que se ha convertido así en la «locomotora del resto de Asia oriental», que es donde se concentra la mayor parte de sus importaciones; las exportaciones a China, por otro lado, han desempeñado un gran papel en la reciente recuperación económica de Japón⁷⁰. Este papel sobresaliente de China se aceptó «como una prueba más que demostraba el desplazamiento del poder geopolítico que se está produciendo en Asia».

En el plazo de unos pocos años China se ha convertido en una potencia económica y en una fuerza política cada vez más vigorosa en una región en la que Estados Unidos no tenía antes rival alguno [...] Gran parte del nuevo estatus de China proviene de su conversión en uno de los principales países comerciantes del mundo, además de un importante mercado para sus vecinos orientados a las exportaciones. Pero en ese poder hay una fuerte dimensión política en la medida en que los nuevos dirigentes de Pekín se muestran dispuestos a dejar a un lado las viejas disputas y a colaborar con otras naciones, en lugar de avasallarlas⁷¹.

Este cambio estaba marcado ante todo por la creciente importancia de China, en relación con la de Estados Unidos, incluso fuera de la región de Asia oriental. En Asia meridional, el comercio con la India ha pasado de 300 millones de dólares en 1994 a más de 20.000 millones en 2005, lo que ha supuesto un giro de 180 grados

⁶⁹ J. Perlez, «Chinese Move to Eclipse U.S. Appeal in South Asia», *The New York Times*, 18 de noviembre de 2004.

⁷⁰ «The Passing of the Buck?», *The Economist*, 2 de diciembre de 2004. En 2004 China superó a Estados Unidos convirtiéndose en el mayor socio comercial de Japón desde que se guardan registros: *Financial Times*, 26 de enero de 2005.

⁷¹ T. Marshall, «China's Stature Growing in Asia», *The Los Angeles Times*, 8 de diciembre de 2003.

en las relaciones entre ambos países y un compromiso mutuo sin precedentes en el ámbito gubernamental y empresarial⁷². El fracaso de Washington en su intento de controlar el «grifo global del petróleo» en Asia occidental quedó marcado espectacularmente por la firma de un importante acuerdo petrolífero entre Pekín y Teherán en octubre de 2004⁷³. Más al sur, el petróleo acicatea la penetración china en África. Tan sólo en 2003, el comercio entre China y África aumentó casi un 50 por 100, hasta 18.500 millones de dólares. Cada año llegan más empresarios chinos a África a invertir allí donde las empresas occidentales se muestran poco interesadas; por otra parte, el gobierno chino ofrece ayuda al desarrollo sin las restricciones habituales de la ayuda occidental (excepto la exigencia de que no se reconozca a Tai-wán). Los dirigentes africanos miran cada vez más hacia Oriente en busca de comercio, ayuda y alianzas políticas, debilitando los lazos históricos del continente con Europa y Estados Unidos⁷⁴. Igualmente significativa es la penetración china en Sudamérica. Mientras que Bush sólo dedicó una efímera visita a la asamblea de la APEC en Chile en 2004, Hu Jintao pasó dos semanas visitando Argentina, Brasil, Chile y Cuba, anunció nuevas inversiones por valor de más de 30.000 millones de dólares y firmó contratos a largo plazo que garantizarán a China el abastecimiento de materias primas vitales. Los acuerdos políticos parecían avanzar más rápidamente con Brasil, donde Lula ha lanzado repetidamente la idea de una «alianza estratégica» con Pekín, y con Venezuela, donde Chávez celebró el aumento de las ventas de petróleo a China como una forma de liberar al país de su dependencia del mercado estadounidense⁷⁵.

En 2004 la Unión Europea y China estaban a punto de convertirse cada una de ellas en el principal socio comercial de la otra. Junto con su designación mutua como «socios estratégicos» y las frecuentes reuniones y visitas de Estado, esos lazos económicos cada vez más estrechos han llevado a hablar de un eje emergente «Chi-

⁷² Anna Greenspan, «When Giants Stop Scuffling and Start Trading», *International Herald Tribune*, 14 de septiembre de 2004; N. VidyaSagar, «Meet India's Future No 1 Bilateral Trade Partner», *The Times of India*, 9 de febrero de 2005; S. Sengupta and H. French, «India and China Poised to Share Defining Moment», *The New York Times*, 10 de abril de 2005; W. N. Dawar, «Prepare Now for a Sino-Indian Trade Boom», *Financial Times*, 31 de octubre de 2005.

⁷³ K. Afrasiabi, «China Rocks the Geopolitical Boat», *Asia Times Online*, 6 de noviembre de 2004.

⁷⁴ J. Murphy, «Africa, China Forging Link», *The Baltimore Sun*, 23 de noviembre de 2004; K. Leggett, «Staking a Claim», *The Wall Street Journal*, March, 29, 2005; E. Economy y K. Monaghan, «The Perils of Beijing's Africa Strategy», *International Herald Tribune*, 1 de noviembre 2006; «Africa and China», *The Economist*, 3 de noviembre 2006.

⁷⁵ L. Rohter, «China Widens Economic Role in Latin America», *The New York Times*, 20 de noviembre de 2004; J. Forero, «China's Oil Diplomacy in Latin America», *The New York Times*, 1 de marzo de 2005. Véase también R. Lapper, «Latin America Quick to Dance to China's Tune», *Financial Times*, 10 de noviembre 2004.

na-Europa» en los asuntos mundiales. Puede que «eje» sea un término demasiado fuerte, pero si tal alianza llega realmente a configurarse, será en gran medida debido a su común percepción de que la política financiera y militar estadounidense constituye una seria amenaza para la seguridad y la prosperidad del mundo. Como explicaba un funcionario de la Comisión Europea: «Estados Unidos es el comensal silencioso a la mesa en todos los encuentros UE-China, no en términos de presión sino de nuestro interés mutuo en desarrollar el multilateralismo y en poner límites al comportamiento estadounidense»⁷⁶.

China ha comenzado a superar también a Estados Unidos como promotor de la liberalización del comercio multilateral: a escala regional, ha buscado la integración con los países de la ASEAN acordando con ellos un tratado de amistad y cooperación, al tiempo que estrechaba lazos económicos con Japón, Corea del Sur y la India; en el plano global se ha unido a Brasil, Sudáfrica y la India dirigiendo en la asamblea de la OMC celebrada en Cancún en 2003 la ofensiva del G-20 contra el doble rasero del Norte, que impone la apertura de mercados del Sur mientras sigue siendo ferozmente proteccionista, en primer lugar y ante todo en la agricultura, que es donde el Sur tiene la mayor ventaja comparativa. A este respecto, la actitud de China contrasta también nítidamente con el abandono por parte de Estados Unidos de las negociaciones multilaterales en favor de acuerdos bilaterales, decisión destinada a quebrar la alianza del Sur surgida en Cancún, o a obtener apoyos para la Guerra contra el Terrorismo⁷⁷.

Como veremos en el capítulo 9, el fracaso abismal del proyecto imperial neoconservador no se convirtió en un hecho generalmente aceptado hasta 2006. Pero ya el 4 de julio de 2004, Día de la Independencia en Estados Unidos, un artículo de portada de *The New York Times Magazine* llegó a oponer al Nuevo Siglo Americano de los neoconservadores el anuncio del inminente «siglo chino»:

La economía estadounidense es casi ocho veces la de China [...] Los estadounidenses ganan, per cápita, 36 veces lo que los chinos. Y también se pueden observar muchos obstáculos potenciales en la vía china. Sus bancos pueden venirse abajo; sus pobres y sus minorías pueden rebelarse; la arrogante Taiwán y la lunática Corea del Norte pueden empujarla a la guerra. Estados Unidos puede imponer aranceles a todo lo que China nos vende. Así y todo, dejando a un lado la posibilidad de [...] un ca-

⁷⁶ David Shambaugh, «China and Europe. The Emerging Axis», *Current History* CLIII, 674 (septiembre 2004), pp. 243-248.

⁷⁷ R. L. Smith y C. G. Cooper, «The US and Economic Stability in Asia», *Asia Times Online*, 6 de diciembre de 2003; A. Kwa, «The Post-Cancun Backlash and Seven Strategies to Keep the WTO Off the Tracks», *Focus on Trade* 95 (noviembre 2003); M. Vatikiotis y D. Murphy, «Birth of a Trading Empire», *Far Eastern Economic Review*, 20 de marzo de 2003.

taclismo nuclear, es probable que nada pueda frenar a China durante mucho tiempo. Desde 1978 [...] ha pasado de estar prácticamente ausente del comercio internacional a convertirse en el tercer país más activo del mundo en éste, por detrás de Estados Unidos y Alemania y por delante de Japón [...] Veintiuna recesiones, una depresión, dos hundimientos del mercado de valores y dos guerras mundiales fueron incapaces de bloquear el crecimiento económico estadounidense durante el siglo pasado [...] China parece destinada a un crecimiento similar en este siglo. Aunque el pueblo chino no tenga, en promedio, la riqueza del estadounidense, y aunque Estados Unidos siga desempeñando un papel protagonista en la economía y dirigente en tecnología, China será un competidor cada vez más formidable. Si hay algún país capaz de sustituir a Estados Unidos en el mercado mundial, es China⁷⁸.

En resumen, lejos de servir para establecer los cimientos de un segundo siglo americano, la ocupación de Iraq ha socavado la credibilidad del poderío militar estadounidense así como la centralidad de Estados Unidos y su moneda en la economía política global, y ha fortalecido la tendencia hacia el surgimiento de China como alternativa al liderazgo estadounidense en Asia oriental y más allá. Habría sido difícil imaginar un fracaso más rápido y completo del proyecto imperial neoconservador; pero aunque la actual apuesta del gobierno de Bush por la supremacía global quedará probablemente en la historia como una de las diversas «burbujas» que han ido marcando la crisis terminal de la hegemonía estadounidense, su estallido no significa que las circunstancias históricas mundiales que generaron el Proyecto para un nuevo siglo americano se hayan evaporado, ni que Washington haya dejado de ser el principal protagonista en los asuntos mundiales⁷⁹. Aunque ya no sea hegemónico en el sentido en que hemos utilizado ese término, Estados Unidos sigue siendo la principal potencia militar del mundo y mantiene una considerable influencia en el nuevo «equilibrio del terror» que vincula su política económica a la de sus financiadores y competidores extranjeros. A fin de identificar los posibles usos futuros de este poder residual, así como sus probables consecuencias, debemos examinar los procesos históricos que subyacen a la relación entre capitalismo e imperialismo.

⁷⁸ T. C. Fishman, «The Chinese Century», *The New York Times Magazine*, 4 de julio de 2004.

⁷⁹ «Iraq debía señalar el nuevo poderío global de Estados Unidos: en realidad, puede muy bien demostrarse como el heraldo de su declive [...] Una vez pinchada la burbuja del poder estadounidense en un contexto global que ya oscila en otras direcciones podría desinflarse mucho más rápidamente de lo que cabía imaginar». M. Jacques, «The Disastrous Foreign Policies of the US Have Left it More Isolated than Ever, and China Is Standing By to Take Over», *The Guardian*, 28 de marzo de 2006. Soros (*The Bubble of American Supremacy. Correcting the Misuse of American Power*, Nueva York, Public Affairs, 2004) caracterizó la apuesta neoconservadora por la supremacía global como una «burbuja» mucho antes de que su desmoronamiento fuera evidente.

VIII

La lógica territorial del capitalismo histórico

«Imperialismo es una palabra que se suele pronunciar con ligereza». Como John Hobson hace un siglo, David Harvey señala que ese término ha asumido tantos significados diferentes que su uso analítico, y no tanto polémico, requiere cierta clarificación¹. Su significado más general es una extensión o imposición del poder, autoridad o influencia de un Estado sobre otros Estados o pueblos sin Estado. Así entendido, el imperialismo ha existido desde hace mucho tiempo y bajo gran variedad de formas, pero lo que tenemos que investigar es el tipo especial de imperialismo que Harvey llama «imperialismo capitalista» o «imperialismo de tipo capitalista», a fin de entender por qué la mayor potencia capitalista de la historia, Estados Unidos, ha desarrollado un aparato militar de destructividad sin paralelo y sin precedentes y ha mostrado una gran inclinación a aplicarlo tratando de materializar el proyecto más ambicioso de dominación mundial jamás concebido.

Harvey define el imperialismo de tipo capitalista como una « fusión contradictoria » de dos componentes: «la política estado-imperial» y «los procesos moleculares de acumulación de capital en el espacio y en el tiempo ». El primer elemento se refiere a « las estrategias políticas, diplomáticas y militares empleadas por un Estado (o una coalición de Estados que opera como bloque de poder político) en defensa de sus intereses y para alcanzar sus objetivos en el conjunto del planeta ». Esa lucha

¹ David Harvey, *The New Imperialism*, Oxford, 2003, p. 26 [ed. cast.: *El nuevo imperialismo*, Madrid, «Cuestiones de Antagonismo 26», Ediciones Akal, 2004, p. 39]. Sobre la definición clásica de Hobson del imperialismo y su utilidad para distinguir analíticamente los diferentes (y aun opuestos) significados que el término ha asumido históricamente, véase G. Arrighi, *The Geometry of Imperialism* [1978], Londres, 1983 [ed. cast.: *La geometría del imperialismo*, México DF, Siglo XXI, 1979].

se ve impulsada por una «lógica territorial del poder», esto es, una lógica basada en el control sobre un territorio y la capacidad de movilizar sus recursos humanos y naturales para obtener el poder. El segundo elemento, en cambio, se refiere a los flujos de poder económico «que atraviesan un espacio continuo, y por ende las entidades territoriales [...] mediante las prácticas cotidianas de la producción, el comercio, los movimientos de capital, las transferencias monetarias, la migración de la fuerza de trabajo, las transferencias tecnológicas, la especulación monetaria, los flujos de información, los estímulos culturales y otros procesos similares». La fuerza impulsora de esos procesos es una «lógica capitalista del poder», esto es, una lógica en la que el control sobre el capital económico constituye la base de la consecución del poder².

La fusión de estos elementos es siempre problemática y a menudo contradictoria (esto es, dialéctica). Ninguna de esas dos lógicas puede reducirse a la otra. Así, «resultaría difícil explicar la guerra de Vietnam o la invasión de Iraq, por ejemplo, únicamente en términos de las necesidades inmediatas de la acumulación de capital», porque puede argumentarse plausiblemente que «tales aventuras inhiben más que favorecen el desarrollo del capital». Por la misma razón, no obstante, «tampoco es fácil explicar la estrategia territorial genérica de contención del poder soviético tras la Segunda Guerra Mundial –la misma que propició la intervención estadounidense en Vietnam– sin reconocer la necesidad imperiosa que sentían los empresarios estadounidenses de mantener abierta a la acumulación del capital mediante la expansión del comercio y la inversión en el extranjero una parte del mundo lo más extensa posible»³.

Aunque las lógicas de poder territorial y capitalista no puedan reducirse una a la otra y a veces sea la lógica territorial la que se sitúa en primer plano, «lo que distingue al imperialismo de tipo capitalista de otras variantes es que en él predomina

² D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., pp. 26-27 [*El nuevo imperialismo*, cit., pp. 39-40]. Harvey alude a mi distinción entre una lógica del poder capitalista y otra territorialista (G. Arrighi, *The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of our Times*, Londres, Verso, 1994, pp. 33-34 [ed. cast., *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 3», Ediciones Akal, 1999, pp. 49-50]). Pero su uso de esa distinción difiere del mío en dos aspectos importantes: en el suyo, la lógica territorialista corresponde a políticas impulsadas por el Estado, mientras que la lógica capitalista se refiere a la política de la producción, el intercambio y la acumulación. En el mío, en cambio, ambas lógicas corresponden en primer lugar y ante todo a políticas asumidas por el Estado. Además, Harvey parece suponer que todos los procesos de mercado (incluidos el comercio, la migración de la fuerza de trabajo, las transferencias tecnológicas, los flujos de información, etc.) se ven impulsados por una lógica capitalista. Yo no supongo eso. Como veremos, estas diferencias propician un análisis histórico de las relaciones existentes entre capitalismo y prácticas imperialistas que se aleja en aspectos cruciales del de Harvey.

³ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., pp. 29-30 [*El nuevo imperialismo*, cit., p. 41].

típicamente la lógica capitalista». Pero si es así, se pregunta Harvey, «¿cómo puede responder la lógica territorial de poder, que tiende a permanecer embarazosamente fija en el espacio, a la dinámica espacial abierta de la acumulación incesante de capital?». Y si la hegemonía en el seno del sistema global corresponde a un Estado o un conjunto de Estados, «¿cómo se puede utilizar la lógica capitalista para mantener esa hegemonía?». ¿No conduce inevitablemente el intento de los Estados hegemónicos de mantener su posición en relación con la acumulación sin fin de capital a extender, expandir e intensificar su poder militar y político hasta un punto que pone en peligro la propia posición que están tratando de mantener? ¿No está cayendo Estados Unidos con George W. Bush en esa trampa, pese a la advertencia efectuada de Paul Kennedy en 1987 de que la expansión excesiva se ha demostrado una y otra vez como el talón de Aquiles de los Estados e imperios hegemónicos? Y por último, «si Estados Unidos ya no es por sí mismo suficientemente extenso y dotado de recursos para controlar la economía mundial considerablemente expandida del siglo XXI, ¿qué tipo de acumulación de poder político, y bajo qué tipo de organización política, será capaz de ocupar su lugar, dado que el mundo sigue todavía empeñado en una acumulación sin límite de capital?»⁴.

Buscando respuesta a estas preguntas, Harvey interpreta la adopción por el gobierno de Bush del Proyecto de Nuevo Siglo Americano como un intento de mantener la posición hegemónica de Estados Unidos bajo las condiciones de una integración económica global sin precedentes, creada por la acumulación sin fin de capital a finales del siglo XX. Si Estados Unidos consiguiera estabilizar un régimen amistoso en Iraq, pasar de ahí a Irán y consolidar su presencia estratégica en Asia central controlando así las reservas de petróleo de la cuenca del Caspio, «dispondría de tal autoridad sobre la espita global del petróleo que podría imponer sus intereses a la economía global y prolongar su propio dominio durante otros cincuenta años». Dado que todos los competidores económicos de Estados Unidos, tanto en Europa como en Asia oriental, dependen del petróleo de Asia occidental,

¿Qué mejor medio podría emplear Estados Unidos para eludir esa competencia y asegurar su propia posición hegemónica que controlar el precio, la producción y la distribución del recurso económico clave del que dependen sus competidores? ¿Y qué mejor medio para conseguirlo que aquél en el que Estados Unidos sigue siendo todavía todopoderoso, la fuerza militar?⁵

⁴ *Ibid.*, pp. 33-34 [*ibid.*, p. 43]; Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, Nueva York, 1987 [ed. cast.: *Auge y caída de las grandes potencias*, Madrid, Globus Comunicación, 1994].

⁵ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., pp. 24-25, 77-78 [*El nuevo imperialismo*, cit., pp. 36-37, 72].

Pero aun si tal estrategia pudiera triunfar militarmente eso no sería suficiente para mantener la posición *hegemónica* de Estados Unidos. Así, en vísperas de la invasión de Iraq, Thomas Friedman argumentó en *The New York Times* que no había «nada ilegítimo ni inmoral en que Estados Unidos quiera evitar que un dictador malvado y megalomaníaco adquiera una influencia decisiva sobre el recurso natural que mantiene en movimiento la infraestructura industrial del mundo». Pero Estados Unidos debía ser cuidadoso a la hora de transmitir a la opinión pública y de tranquilizar al mundo de que su intención es «proteger el derecho de todos a la supervivencia económica y no nuestro propio derecho a complacernos a nosotros mismos» y de que «actúa en beneficio del planeta, no sólo para preservar el despilfarro estadounidense. [...] Si ocupamos Iraq e instalamos simplemente a un autócrata más proestadounidense para dirigir la gasolinera iraquí (como sucede en otros Estados petrolíferos árabes), entonces esta guerra sería inmoral»⁶.

Harvey aprovecha la argumentación de Friedman para ilustrar la diferencia –que ya hemos discutido en el capítulo 6– entre la hegemonía en el sentido gramsciano y la pura dominación. Señala que durante el último medio siglo Estados Unidos ha recurrido con frecuencia a medios coercitivos para subyugar o eliminar a grupos antagonistas en el propio país y –especialmente– en el exterior. Sin embargo, la coerción «fue sólo una base parcial, que en ocasiones se mostró contraproducente, del poder estadounidense». Una base igualmente indispensable fue la capacidad de Estados Unidos de movilizar internacionalmente el consentimiento y la cooperación, actuando de forma que resultara plausible la proclamación de que actuaba en nombre del interés general, aun cuando realmente estuviera privilegiando estrechos intereses nacionales⁷. Para justificar la invasión de Iraq, el gobierno de Bush hizo evidentemente cuanto pudo por persuadir al mundo de que Estados Unidos actuaba «en beneficio del planeta, y no sólo para preservar el despilfarro estadounidense», como sugería Friedman. Fuera de Estados Unidos, sin embargo, pocos se tomaron en serio esa proclamación. Desde un principio, el problema principal no era que las «armas de destrucción masiva» o la «conexión Iraq-Al Qaeda» carecieran de credibilidad, sino más bien que la invasión se inscribía en un proyecto político más amplio de dominio global estadounidense que privilegiaba explícitamente la preservación del poder estadounidense durante otro siglo fueran cuales fueran los intereses de otras potencias. El intento de poner en práctica el plan mediante la decisión unilateral de invadir Iraq, argumenta Harvey, «creó a comienzos de 2003 un brote conjunto de resistencia en Francia, Alemania y Rusia,

⁶ Thomas Friedman, «A War for Oil?», *The New York Times*, 5 de enero de 2003; citado en D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., p. 24 [*El nuevo imperialismo*, cit., p. 36].

⁷ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., pp. 39-40 [*El nuevo imperialismo*, cit., pp. 48].

respaldado incluso por China». Este alineamiento político repentino permitió «apreciar los borrosos perfiles del bloque de poder euroasiático que Halford Mackinder predijo, hace ya mucho tiempo, como candidato probable al dominio geopolítico del mundo»⁸.

A la luz de los permanentes temores de Washington de que llegara a materializarse tal bloque, la ocupación de Iraq cobra un significado más amplio:

No sólo constituye un intento de controlar el grifo global del petróleo y con él la economía global mediante el dominio sobre Oriente Próximo, sino también una potente cabeza de puente militar de Estados Unidos en la masa territorial euroasiática, que unida a las alianzas tejidas desde Polonia hasta los Balcanes le proporciona una poderosa posición estratégica en Eurasia, con la posibilidad de sabotear cualquier consolidación de un bloque de poder euroasiático que pudiera optar a ejercer esa acumulación incesante de poder político que debe acompañar siempre a la acumulación igualmente incesante de capital⁹.

Son estos planes de largo alcance los que han llevado a los observadores a hablar de un «nuevo» imperialismo. Sin embargo, como señala Harvey, «el equilibrio de fuerzas existente en el seno de la lógica capitalista apunta en direcciones bastante diferentes»¹⁰. La interacción de estas fuerzas con la lógica del expansionismo territorial constituye el objeto de este capítulo. Comenzaré examinando los conceptos de «solución espacial expansiva de carácter infraestructural» [*spatial fix*] y de «acumulación por desposesión» de David Harvey y luego los utilizaré para exponer mi propia versión del largo proceso histórico de desarrollo y expansión territorial capitalistas que ha culminado –y alcanzado sus límites– en el fallido proyecto de un auténtico imperio universal estadounidense.

Sobreacumulación y producción de espacio

Uno de los rasgos característicos más esenciales (y teóricamente descuidado) del capitalismo histórico es la «producción de espacio». Este proceso no sólo ha sido decisivo para la supervivencia del capitalismo en coyunturas especialmente

⁸ *Ibid.*, pp. 84-85 [*ibid.*, p. 76]. Sobre la importancia actual de Mackinder para el pensamiento geopolítico, véase Paul Kennedy, «Mission Impossible?», *The New York Review of Books*, 10 de junio de 2004.

⁹ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., p. 85 [*El nuevo imperialismo*, cit., p. 77].

¹⁰ *Ibid.*, p. 86 [*ibid.*, p. 77].

críticas, como indicaba Henri Lefebvre¹¹, sino que también ha sido la condición más fundamental para la formación y el alcance cada vez más global del capitalismo como sistema social e histórico. La teoría de Harvey de una «solución espacio-temporal expansiva de carácter infraestructural», o para mayor brevedad, «solución espacial infraestructural», aplicada a la tendencia a la crisis inserta en la acumulación sin fin de capital, ofrece una explicación convincente de por qué la producción de espacio ha sido un ingrediente tan esencial de la reproducción ampliada del capital¹². En *El nuevo imperialismo* Harvey despliega esta teoría para subrayar la relación existente entre el surgimiento del Proyecto para un Nuevo Siglo Americano y las crisis de sobreacumulación de las décadas de 1970 y 1980, en un análisis de las contradicciones entre la lógica territorial que subyace a ese proyecto y la lógica capitalista. El término «solución espacial infraestructural» [fix] tiene un doble significado:

Parte del capital total queda fijado materialmente en el territorio durante un periodo de tiempo relativamente largo (dependiendo de su vida útil económica y material). Algunos gastos sociales (como la enseñanza pública o un sistema sanitario) también se territorializan y quedan geográficamente inmóviles mediante la intervención del Estado. La «solución infraestructural» espacio-temporal, por otra parte, es una metáfora de un tipo particular de resolución de las crisis capitalistas mediante la demora temporal y la expansión geográfica¹³.

El significado literal del término [fix] alude a la dependencia de la acumulación de capital de la existencia de un cierto entorno construido de infraestructuras materiales (ferrocarriles, carreteras, aeropuertos, instalaciones portuarias, redes de cable, sistemas de fibra óptica, redes eléctricas, sistemas de conducción de agua y alcantarillado, oleoductos, etc., así como fábricas, oficinas, hospitales y escuelas) que constituyen «capital fijo inserto en la tierra», a diferencia de otras formas de capital fijo (como los buques, camiones, aviones o maquinaria), que se pueden mover de un lugar a otro. Para que el capital, en todas sus formas físicamente móviles, se pueda efectivamente desplazar sobre el espacio en busca

¹¹ Henri Lefebvre, *The Survival of Capitalism: Reproduction of the Relations of Production*, Nueva York, St Martin's Press, 1976 [ed. orig.: *La survie du capitalisme. La reproduction des rapports de production*, París, Anthropos, 1973; Economica, 2002].

¹² D. Harvey, *The Limits to Capital*, Oxford, 1982 [ed. cast.: *Los límites del capital*, México DF, FCE, 1992]; y los ensayos recogidos en D. Harvey, *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*, Nueva York, 2001 [ed cast.: *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 44», Ediciones Akal, 2007].

¹³ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., p. 115 [*El nuevo imperialismo*, cit., p. 97].

del máximo beneficio es preciso que se fijen ciertas infraestructuras materiales en el espacio¹⁴.

El significado metafórico del término «solución espacial infraestructural» subraya en cambio la tendencia de la acumulación de capital a promover incansablemente la reducción o eliminación de barreras espaciales –lo que Karl Marx llamó «la aniquilación del espacio mediante el tiempo»–, socavando así involuntariamente los privilegios monopolistas derivados de localizaciones específicas en razón de la intensificación de la competencia en el espacio geográfico. Como consecuencia de esta tendencia, el capital se acumula una y otra vez por encima de lo que se puede reinvertir ventajosamente en la producción e intercambio de mercancías dentro de los sistemas territoriales existentes. Este excedente de capital se materializa en existencias de productos no vendidos que sólo se pueden liquidar con pérdidas, en una capacidad productiva no utilizada y en una liquidez carente de oportunidades de inversión rentable. La incorporación de nuevo espacio al sistema de acumulación «soluciona» –esto es, «ofrece una solución» durante un tiempo– la consiguiente crisis de sobreacumulación absorbiendo esos excedentes, primero mediante la «demora temporal» y luego mediante una ampliación espacial del sistema de acumulación. La absorción mediante demora temporal apunta específicamente a la producción de espacio, esto es, a la utilización del capital excedente para abrir nuevos espacios y dotarlos de las infraestructuras necesarias, tanto físicas como sociales. La absorción mediante la ampliación espacial, por su parte, facilita la utilización de capital excedente en las nuevas combinaciones productivas que resultan rentables gracias a la expansión geográfica del sistema de acumulación, una vez que el nuevo espacio ha sido adecuadamente producido¹⁵.

El efecto combinado de las tendencias sobre las que llaman la atención los dos significados de la solución infraestructural espacial es una variante geográfica del proceso de «destrucción creativa» de Joseph Schumpeter del que hablamos en el capítulo 3. Como dice Harvey,

El efecto de conjunto es [...] que el capitalismo genera la pretensión perpetua de crear un entorno geográfico que facilite las actividades capitalistas en un lugar y momento determinado, sólo para tener que destruirlo y construir un entorno totalmente diferente en un momento posterior, sin poder saciar nunca su perpetua sed de acumulación. Así se va escribiendo la historia de la destrucción creativa en el panorama de la geografía histórica real de la acumulación de capital¹⁶.

¹⁴ *Ibid.*, pp. 99-100 [*ibid.*, p. 87].

¹⁵ *Ibid.*, pp. 98-99, 109-112 [*ibid.*, pp. 86-87, 92-95].

¹⁶ *Ibid.*, p. 101 [*ibid.*, p. 88].

La lista de Schumpeter del tipo de innovaciones que impulsan el proceso de destrucción creativa incluía cambios en la configuración espacial del comercio y de la producción*, pero él nunca habló de la relación entre innovaciones que alteran la configuración espacial del comercio y la producción y otros tipos de innovación. Esto es lo que hace Harvey cuando subraya las funciones interrelacionadas que desempeñan las ventajas tecnológicas y de localización al generar los beneficios extraordinarios que impulsan la dinámica schumpeteriana. En este proceso, como se señaló en el capítulo 3, los beneficios extraordinarios –los «premios espectaculares» de Schumpeter– desempeñan un doble papel. Proporcionan un incentivo constante a la innovación, pero también impulsan la actividad de la gran mayoría de hombres de negocios, que se incorporan a la actividad que proporciona beneficios extraordinarios y de ese modo incitan la competencia, la cual no sólo elimina los beneficios extraordinarios sino también provoca pérdidas generalizadas al destruir las combinaciones productivas preexistentes. Harvey teoriza un proceso similar pero atendiendo especialmente al hecho de que los capitalistas individuales pueden conseguir beneficios extraordinarios, no sólo adoptando mejores tecnologías, sino también buscando mejores emplazamientos:

Existe pues una relación directa de sustitución entre los cambios de tecnología y de emplazamiento en la búsqueda competitiva de beneficios extraordinarios [...] En ambos casos el beneficio adicional que acumulan determinados capitalistas [...] desaparece en cuanto otros capitalistas adoptan la misma tecnología o se desplazan a lugares igualmente ventajosos [...] En la medida en que las oportunidades para obtener beneficios extraordinarios del emplazamiento quedan eliminadas [...] mayor es el incentivo competitivo para que algunos capitalistas desestabilicen las bases del equilibrio [resultante] mediante el cambio tecnológico [...] La competencia promueve así simultáneamente desplazamientos en la configuración espacial de la producción, cambios en las combinaciones tecnológicas, reestructuraciones de las relaciones de valor y desplazamientos temporales en la dinámica general de la acumulación. El aspecto espacial de la competencia es un ingrediente volátil en esa volátil mezcla de fuerzas¹⁷.

Los desplazamientos espacio-temporales en la dinámica general de la acumulación que absorbe el excedente de capital suelen «amenazar [...] los valores ya existentes en el lugar (insertos en el territorio) pero todavía no realizados». De ahí que

* Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* [1942], Londres, 1950, p. 83 [ed. cast.: *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Barcelona, Folio, 1984]. [N. del T.]

¹⁷ D. Harvey, *The Limits to Capital*, cit., pp. 390-393, y también *The New Imperialism*, cit., pp. 96-98. [El nuevo imperialismo, cit., pp. 84-87]. *Mutatis mutandis*, las consideraciones de Harvey sobre las relaciones entre las innovaciones tecnológicas y la lucha por ventajas de emplazamiento se aplican también a las innovaciones en los productos.

La fijación en un lugar de grandes cantidades de capital actúa como un lastre sobre la capacidad de intentar una solución espacial infraestructural en otro lugar [...] Si el capital huye, deja tras de sí un rastro de devastación y devaluación. La desindustrialización sufrida en determinados núcleos del capitalismo [...] durante las décadas de 1970 y 1980 son lances muy señalados. Por otra parte, si el capital no se mueve o no se puede mover, el exceso sobreacumulado puede verse devaluado directamente en el curso de una recesión o depresión deflacionaria¹⁸.

En cualquier caso, las soluciones infraestructurales espaciales suponen una volatilidad interregional y la reorientación de los flujos de capital de un espacio a otro. Esa reorientación puede tener lugar suavemente, o puede dar lugar a lo que Harvey llama «crisis itinerantes»¹⁹. Aunque no explica concretamente qué crisis son estas, el trasfondo de su argumentación parece aludir a momentos de estancamiento derivados de la resistencia a la reubicación suscitada por las soluciones espacio-temporales que revolucionan recurrentemente la geografía histórica del capitalismo. Esta resistencia proviene en parte de la propia lógica contradictoria de la acumulación de capital. De hecho, «cuanto más se desarrolla el capitalismo –argumenta Harvey– más tiende a sucumbir frente a las fuerzas de la inercia geográfica»:

La circulación del capital se ve cada vez más encorsetada en infraestructuras físicas y sociales inmóviles diseñadas para sostener ciertos tipos de producción [...] procesos de trabajo, dispositivos de distribución, pautas de consumo, etcétera. Una cantidad cada vez mayor de capital fijo [...] bloquea una movilidad sin trabas [...] Surgen alianzas territoriales, que con frecuencia se hacen cada vez más poderosas y más profundamente enraizadas [...] para conservar los privilegios ya obtenidos, para sostener las inversiones ya realizadas, para mantener intacto un compromiso local y para protegerse frente a los vendavales de la competencia espacial [...] No se pueden establecer nuevas configuraciones espaciales porque no se permite que tengan lugar devaluaciones regionales²⁰.

Sin embargo, las fuerzas de la inercia geográfica pueden provenir en parte de la resistencia, no frente al cambio económico como tal, sino frente a las consecuencias políticas y sociales, reales o imaginadas, de las soluciones espaciales. Analizando esa resistencia política, Harvey se centra en China, el lugar más prometedor para una solución espacial infraestructural eficaz de la actual crisis de sobreacumulación.

¹⁸ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., p. 116 [*El nuevo imperialismo*, cit., p. 98].

¹⁹ *Ibid.*, pp. 121-123 [*ibid.*, pp. 101-102]; *The Limits to Capital*, cit., pp. 428-429.

²⁰ D. Harvey, *The Limits to Capital*, cit., pp. 428-429.

China no sólo se ha convertido en el polo de atracción más poderoso de inversión directa extranjera, sino que su mercado interno ha venido creciendo también más velozmente que cualquier otro. En opinión de Harvey, las perspectivas para la inversión a largo plazo en infraestructuras son aún más espectaculares. El esfuerzo invertido en la construcción de nuevos sistemas de comunicación metropolitanos, de autopistas y de ferrocarriles y la mejora de las infraestructuras urbanas es, en conjunto, mucho mayor que el emprendido por Estados Unidos durante las décadas de 1950 y 1960, y tiene el potencial de absorber los excedentes de capital durante los próximos años²¹.

Esta producción masiva de nuevo espacio, financiada en gran medida gracias al déficit público, conlleva el riesgo de una importante crisis presupuestaria del Estado chino. Sin embargo, suponiendo que se pueda evitar o capear con éxito esa crisis, esa «notable versión» de la solución infraestructural espacio-temporal tiene consecuencias globales, «no sólo para la absorción de capital sobreacumulado, sino también en cuanto al desplazamiento del equilibrio del poder económico y político hacia China como potencia hegemónica regional, lo cual situará acaso la región de Asia oriental, bajo el liderazgo chino, en una posición mucho más competitiva frente a Estados Unidos». Es esta posibilidad la que hace más probable la resistencia estadounidense frente a una solución espacial suave, pese a que ese proceso se dibuja como la mejor perspectiva para resolver la crisis de sobreacumulación subyacente²². La combinación de reajustes espaciales y cambios de hegemonía refuerza así el callejón sin salida en que siempre se encuentran los centros de desarrollo capitalista. El desarrollo sin restricciones de nuevas regiones implica una devaluación de esos centros a causa de la competencia internacional intensificada. El obligado desarrollo en el exterior limita la competencia internacional, pero bloquea las oportunidades de inversión rentable del capital excedente y potencia, por lo tanto, devaluaciones generadas internamente²³.

Si el centro afectado por la competencia es también un centro hegemónico, cualquier opción amenaza con reducir no sólo el valor de sus activos, sino también su poder. Y lo que es peor, puede amenazar su estabilidad social, porque las soluciones infraestructurales espaciales de las crisis de sobreacumulación siempre tienen una dimensión social que afecta a su ímpetu, tanto positiva como negativamente. Harvey infirió originalmente esta dimensión social de las soluciones infraestructurales espaciales de la observación de Hegel en sus *Grundlinien der Philosophie des Rechts* de que la sociedad burguesa parece ser incapaz de resolver mediante meca-

²¹ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., p. 123 [*El nuevo imperialismo*, cit., p. 102].

²² *Ibid.*, pp. 123-124 [*ibid.*, p. 102].

²³ D. Harvey, *Limits to Capital*, cit., p. 435.

nismos *internos* los problemas de desigualdad social e inestabilidad derivados de su tendencia a sobreacumular riqueza en un polo y privaciones en el otro. Una sociedad civil «madura» se ve así empujada a buscar soluciones *externas* mediante el comercio exterior y las prácticas coloniales o imperiales²⁴. En *El nuevo imperialismo*, Harvey añade a esta observación la afirmación de Hannah Arendt de que la «la Commonwealth de Hobbes es una estructura vacilante a la que hay que proporcionar constantemente nuevos apoyos desde el exterior; de otro modo colapsaría inmediatamente en el caos sin objetivo y sin sentido de los intereses privados de los que surgió²⁵.

Harvey cree que la afirmación de Arendt resulta especialmente aplicable a Estados Unidos. En esta «sociedad de inmigrantes extraordinariamente multicultural [...] un feroz individualismo competitivo [...] revoluciona continuamente la vida política, económica y social, haciendo de la democracia algo crónicamente inestable». La dificultad de lograr la cohesión interna en tal sociedad étnicamente mixta y caracterizada además por un intenso individualismo produjo lo que Richard Hofstadter describió a principios de la década de 1960 como el «estilo paranoide» de la política estadounidense, esto es, la tradición de basar en el temor a algún «otro» (comunismo, socialismo, anarquismo o meros «agitadores extranjeros», o para la izquierda, conspiradores capitalistas o estatales) la creación de una fuerte solidaridad política en el frente interno. En ocasiones, «todo el país parece tan alterado que cabría dudar de su gobernabilidad»²⁶. Pese (o debido) a su floreciente economía y a la desaparición de la amenaza comunista con el fin de la Guerra Fría, la década de 1990 fue en opinión de Harvey una época de ese estilo, y parte del atractivo electoral de George W. Bush en 2000 «fue su promesa de ejercer un resuelto liderazgo moral sobre una sociedad civil fuera de control». Fuera como fuera, el 11 de Sep-

²⁴ G. F. W. Hegel, *The Philosophy of Right* [1821], Nueva York, 1967, pp. 149-152 [ed. cast., *Principios de la filosofía del Derecho*, Barcelona, Edhsa, 1999]; D. Harvey, *Espacios del Capital*, cit., cap. 14; *The Limits to Capital*, cit., pp. 414-415.

²⁵ H. Arendt, *The Origins of Totalitarianism* [1951], Nueva York, 1966, p. 142 [ed. cast.: *Los orígenes del totalitarismo*, Madrid, Taurus, 1998].; *Imperialism*, Nueva York, Harcourt Brace Janovich, ed. de 1968, p. 22; citado en D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., p. 16 [*El nuevo imperialismo*, cit., pp. 30-31].

²⁶ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., pp. 15-16, 49 [*El nuevo imperialismo*, cit., pp. 30, 53]. Richard Hofstadter, *The Paranoid Style in American Politics and Other Essays* [1965], Cambridge (MA), Harvard University Press, 1996. Hofstadter introdujo la idea del «estilo paranoide» de la política estadounidense para referirse concretamente al ala de extrema derecha que consiguió la nominación de Barry Goldwater en la Convención del Partido Republicano de 1964. Hoy día, apunta Krugman, esos radicales controlan tanto el Congreso como la Casa Blanca hasta el punto de que «la paranoia política [...] se ha hecho predominante». Paul Krugman, «The Paranoid Style», *The New York Times*, 9 de octubre de 2006.

tiembre «aportó el impulso para romper con el estilo disoluto de la década de 1990». A este respecto, la guerra contra Iraq no era una mera distracción de las dificultades internas: «era una gran oportunidad para imponer una nueva sensación de orden social en Estados Unidos y meter en cintura a la sociedad civil». Una vez más, «el malvado enemigo externo se convirtió en chivo expiatorio para exorcizar o domenar los diablos que acechaban en el interior»²⁷.

Estas observaciones sugieren que las soluciones infraestructurales espaciales se ven limitadas, no sólo por la resistencia frente a la reubicación económica y los correspondientes realineamientos geopolíticos, sino también por la resistencia frente al cambio social, porque ambos significados de la solución infraestructural espacial tienen un aspecto social ineludible. La fijación literal de capital en forma de puertos, carreteras, aeropuertos, fábricas, escuelas, etcétera, en y sobre la tierra, crea algo más que un paisaje geográfico que facilita la acumulación de capital. También crea un particular hábitat humano de interacciones y reproducción social. Y recíprocamente, la solución espacial metafórica a las crisis de sobreacumulación supone mucho más que una devaluación del capital fijado en la tierra que queda obsoleto por la creación de un nuevo paisaje geográfico; también conlleva una devastación del hábitat humano inserto en el paisaje obsolescente de la acumulación de capital.

Como observó Karl Polanyi hace ya mucho tiempo, refiriéndose especialmente a las crisis de sobreacumulación de finales del siglo XIX y principios del XX, las devastaciones de este tipo suscitan inevitablemente la «autoprotección de la sociedad» mediante formas tanto progresistas como reaccionarias, que son movilizadas por fuerzas que tratan de frenar o invertir la reubicación de actividades económicas y de poder político asociada a la solución infraestructural espacial²⁸. Tales movilizaciones refuerzan la inercia geográfica, haciendo aún más problemática la resolución de las crisis de sobreacumulación. Existe, sin embargo, una posible salida de ese estancamiento, en concreto el uso de medios financieros para «descargar el peso de la sobreacumulación, mediante crisis de devaluación, sobre territorios vulnerables». Harvey califica el despliegue de estos medios como «el aspecto siniestro y destructivo de las soluciones espacio-temporales al problema de la sobreacumulación»²⁹. Examinemos brevemente lo que esto supone.

²⁷ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., p. 17 [*El nuevo imperialismo*, cit., pp. 31-32].

²⁸ Polanyi no hablaba de soluciones espaciales ni de crisis de sobreacumulación; sin embargo, su énfasis en la oposición entre «morada frente a mejora» incorpora la misma idea de una contradicción fundamental entre la tendencia del capital a transformar incesantemente los paisajes geográficos, por un lado, y la tendencia de las comunidades que habitan en esos territorios a resistirse a tales transformaciones, por otro. Karl Polanyi, *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time* [1944], Boston, 1957, cap. 3 [ed. cast.: *La gran transformación*, Madrid, La Piqueta, 1989].

²⁹ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., pp. 134-135 [*El nuevo imperialismo*, cit., p. 110].

Acumulación por desposesión

Al examinar la absorción de capital excedente en la producción de nuevo espacio, Harvey señala que la conversión de existencias no vendidas y de capacidad productiva no utilizada en inversiones infraestructurales depende decisivamente del papel mediador de las instituciones financieras y estatales. «El capital excedente materializado en camisas y zapatos no se puede convertir directamente en un aeropuerto o en un instituto de investigación». Pero las instituciones estatales y financieras tienen la capacidad de generar crédito, proporcional al capital excedente dedicado a la producción de camisas y zapatos, y de ofrecerlo a los agentes que desean invertirlo en aeropuertos, institutos de investigación o cualesquiera otras formas de inversión estructural relacionadas con la producción de nuevo espacio. Los Estados también cuentan con la capacidad de convertir el capital excedente en la producción de nuevo espacio mediante la financiación del déficit público o la dedicación de los impuestos recaudados a inversiones infraestructurales³⁰.

En el mundo real del capitalismo, esta función constructiva de las finanzas públicas y privadas está invariablemente entrelazada con burbujas y quiebras especulativas en los mercados inmobiliarios y en la deuda pública. Los excesos especulativos desvían el capital del comercio y la producción y acaban inevitablemente en devaluaciones. Sin embargo, el bloqueo de la especulación tendría «resultados igualmente nefastos desde el punto de vista del capitalismo»:

La transformación de las configuraciones espaciales en el entorno construido se vería paralizada y el territorio físico necesario para la acumulación futura no se podría materializar [...] La especulación rampante y la apropiación incontrolada, por costosas que resulten para el capital y por dañinas que sean para los trabajadores, generan el fermento caótico del que pueden crecer nuevas configuraciones espaciales³¹.

En la medida en que los excesos especulativos favorecen en vez de obstaculizar el surgimiento de nuevas configuraciones espaciales que permiten al comercio y a la producción expandirse más de lo que lo harían bajo las circunstancias precedentes, estos excesos son «males necesarios» de un juego que sigue siendo de suma positiva. Así es como la retórica oficial justificaba los excesos especulativos y la «exuberancia irracional» de la década de 1990: la movilidad espacial sin trabas del capital, se aseguraba, favorecía en última instancia la reproducción ampliada de la economía glo-

³⁰ *Ibid.*, p. 113 [*ibid.*, p. 96]; *The Limits to Capital*, cit., p. 404.

³¹ D. Harvey, *The Limits to Capital*, cit., p. 398. Véase también *The New Imperialism*, cit., pp. 131-132 [*El nuevo imperialismo*, cit., pp. 105-106].

bal, incluidos sus elementos más vulnerables. Sin embargo, bajo la retórica oficial subyacía la realidad más destructiva de un juego de suma negativa que obstaculizaba en vez de facilitar el surgimiento de nuevas configuraciones espaciales:

Como la guerra en relación con la diplomacia, la intervención del capital financiero respaldado por el poder estatal equivale con frecuencia a la acumulación por otros medios: la perversa alianza entre los poderes del Estado y los aspectos depredadores del capital financiero constituye el pico y las garras de un «capitalismo buitresco» que ejerce prácticas caníbales y devaluaciones forzadas mientras habla de conseguir un desarrollo global armonioso³².

Harvey prosigue señalando que estos «otros medios» son lo que Marx, siguiendo a Adam Smith, denominaba acumulación «primitiva» u «originaria». Cita aprobadamente la observación de Arendt de que «el surgimiento de dinero “superfluo” [...] que no podía encontrar ya inversiones productivas dentro de las fronteras nacionales» dio lugar a una situación a finales del siglo XIX en la que «el pecado original del simple robo, que siglos atrás había hecho posible “la acumulación original de capital” teorizada por Marx [...] tenía que repetirse de nuevo para evitar que el motor de la acumulación se detuviera repentinamente». Dado que a finales del siglo XX y comienzos del XXI parece haberse producido de nuevo una situación similar, Harvey propone una «una revaluación general del papel continuo y persistente de las prácticas depredadoras de la acumulación “primitiva” u “originaria” en la dilatada geografía histórica de la acumulación de capital». Y dado que le parece inadecuado llamar «primitivo» u «original» a un proceso que sigue desarrollándose, propone sustituir estos términos por el concepto de «acumulación por desposesión»³³.

La acumulación por desposesión ha cobrado históricamente muchas formas diferentes, incluida la conversión de distintos tipos de derechos de propiedad (comunal, colectiva, estatal, etc.) en derechos de propiedad privada exclusivos; los procesos coloniales, semicoloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de activos y recursos naturales; y la supresión de alternativas al uso capitalista de los recursos humanos y naturales. Aunque en el *modus operandi* de estos procesos haya habido mucho de contingente y azaroso, es preciso afirmar que el capital financiero y el sistema de crédito han sido importantes palancas de desposesión, mientras que los Estados, con su monopolio de la violencia y su definición de la legalidad,

³² D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., p. 136 [*El nuevo imperialismo*, cit., p. 110].

³³ *Ibid.*, pp. 142-144 [*Ibid.*, pp. 114-116]; Karl Marx, *El Capital*, Madrid, Ediciones Akal, 2000, Libro I, tomo 3, cap. 23.3, pp. 91 y ss.; H. Arendt, *The Origins of Totalitarianism*, cit., p. 148.

han sido protagonistas decisivos. Pero sean cuales sean sus manifestaciones, agentes e instrumentos,

la acumulación por desposesión [posibilita] la liberación de un conjunto de activos (incluida la fuerza de trabajo) a un coste muy bajo (y en algunos casos nulo). El capital sobreacumulado puede apoderarse de tales activos y llevarlos inmediatamente a un uso rentable³⁴.

En opinión de Harvey, el ascenso de la ideología neoliberal y la correspondiente política de privatización aplicada desde finales de la década de 1970 constituyen el espolón de la actual fase de acumulación por desposesión. El colapso de la Unión Soviética y la salvaje privatización llevada a cabo bajo la rúbrica de «terapia de choque», de acuerdo con el consejo de las potencias capitalistas y las instituciones financieras internacionales, fue un importante episodio en la venta a precios de saldo de activos hasta entonces inalcanzables. Pero ha sido igualmente sustancial la venta de activos devaluados que se ha verificado en otros países de renta baja a raíz de las crisis financieras que han marcado la liberalización de los flujos de capital durante las décadas de 1980 y 1990³⁵. Pero siempre existe el peligro de que las crisis regionales y las devaluaciones locales puedan descontrolarse y generalizarse, o de que provoquen una rebelión contra el sistema que las promueve. Así pues, aun cuando orqueste el proceso en su propio beneficio, la potencia hegemónica debe organizar «rescates» para mantener en funcionamiento la acumulación global de capital. La combinación de coerción y consentimiento en tales negociaciones varía considerablemente, pero en cualquier caso revela, en opinión de Harvey,

cómo se construye la hegemonía mediante mecanismos financieros, de forma que beneficie a la potencia hegemónica y conduzca a los países subalternos por la supuesta vía dorada del desarrollo capitalista. El cordón umbilical que vincula la acumulación por desposesión y la reproducción ampliada queda a cargo del capital financiero y las instituciones de crédito, respaldados, como siempre, por los poderes estatales³⁶.

Como hemos visto en el capítulo 3, Marx también insistía en el papel decisivo que habían desempeñado las instituciones financieras y estatales en la ligazón de

³⁴ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., pp. 145-149 [*El nuevo imperialismo*, cit., pp. 116-119].

³⁵ *Ibid.*, pp. 149-150; 156-161 [*ibid.*, pp. 119-120; 124-127].

³⁶ *Ibid.*, pp. 151-152 [*ibid.*, pp. 120-121].

la acumulación por desposesión (su acumulación primitiva) en diferentes lugares con la reproducción ampliada del capitalismo histórico. A diferencia de Harvey, sin embargo, Marx se ocupó exclusivamente del papel de la deuda nacional y del sistema internacional de crédito como medios de una cooperación intercapitalista invisible, que «propulsó» la acumulación de capital una y otra vez en el espacio-tiempo del sistema capitalista mundial, desde su nacimiento hasta el momento en que él escribía. De acuerdo con la secuencia de Estados capitalistas cooperantes propuesta por Marx, como señalé, lo que aparece como «punto de partida» en un centro emergente (los Países Bajos, Inglaterra, Estados Unidos) es al mismo tiempo el «resultado» de largos períodos de acumulación (e incluso sobreacumulación) de capital en centros anteriormente establecidos (Venecia, los Países Bajos, Inglaterra). Además, aunque Marx no lo dice tan explícitamente, cada centro emergente de su serie es de mayor escala y ámbito territorial que sus predecesores.

Así pues, la sucesión descrita por Marx –reformulada con la terminología de Harvey–, configura una serie de soluciones infraestructurales espaciales expansivas de escala y diversificación cada vez mayores, que proporcionan salidas rentables para el capital excedente sobreacumulado en los centros capitalistas anteriormente establecidos y que *reducen* simultáneamente la necesidad de la acumulación por desposesión en los nuevos centros emergentes. Si esta tendencia siguiera funcionando todavía hoy, Estados Unidos y otros centros maduros de acumulación de capital estarían prestando «cantidades enormes de capital» a los centros actualmente emergentes. ¿Por qué entonces Estados Unidos, en lugar de prestar, se está endeudando de forma colosal –como se señaló en el capítulo 5–, al ritmo de más de 2.000 millones de dólares al día? ¿Y por qué una parte cada vez mayor de ese capital procede de centros emergentes, especialmente de China?

Esta anomalía indica un bloqueo de los mecanismos que facilitaban en el pasado la absorción de capital excedente mediante soluciones infraestructural espaciales expansivas de escala y diversificación cada vez mayores. Harvey no analiza esta anomalía pero su teoría de la solución espacial expansiva de carácter infraestructural sugiere que la causa del bloqueo podría ser la intensificación de las fuerzas económicas, políticas y sociales de la inercia geográfica. Aunque esto forma parte evidentemente de la explicación, otra razón podría ser que la acumulación por desposesión ha llegado al límite, bien porque el principal centro emergente (China) está acumulando capital por otros medios –hipótesis plausible, como veremos en el capítulo 12– o porque los medios coercitivos ya no tienen la capacidad de generar una solución espacial infraestructural de escala y ámbito suficiente como para absorber rentablemente el volumen sin precedentes de capital excedente que se viene acumulando a escala mundial.

Harvey no investiga esta posibilidad, ni tampoco aclara la relación existente entre la acumulación por desposesión y la adopción por parte de Washington del Proyecto del Nuevo Siglo Americano. Aunque sugiere que «la desposesión del petróleo iraquí» podría señalar el comienzo de una prolongación por medios militares de la acumulación por desposesión, también afirma que la lógica territorial específica que el proyecto imperial neoconservador pretendería imponer es marcadamente inconsistente con la lógica capitalista de poder. Aunque los gastos militares podían impulsar la economía estadounidense a corto plazo, a más largo plazo incrementarían la deuda exterior estadounidense y con ella su vulnerabilidad frente a la fuga de capitales. Aumentarían los riesgos para el capital financiero de seguir suscribiendo la deuda pública estadounidense, y de no modificarse esa situación, más pronto o más tarde una fuga de capital obligaría a la economía estadounidense a un «ajuste estructural» que supondría «un grado inaudito de austeridad, como no se ha visto desde la Gran Depresión de la década de 1930»³⁷.

Harvey aventuraba que, en tales circunstancias, Estados Unidos «podría verse tentado a utilizar su poder sobre el petróleo para hacer retroceder a China, provocando un conflicto geopolítico, como mínimo en Asia central, que podría convertirse quizá en una conflagración mundial». La única alternativa realista a un resultado tan desastroso, en su opinión, sería algún tipo de «nuevo “New Deal”» dirigido por Estados Unidos y Europa, tanto hacia sus propios países como internacionalmente. «Eso significa liberar la lógica de la circulación y acumulación de capital de sus cadenas neoliberales, reformulando el poder estatal en una línea mucho más intervencionista y redistributiva, conteniendo el poder especulativo del capital financiero y descentralizando o controlando democráticamente el poder abrumador de los oligopolios y monopolios (en particular [...] del complejo militar-industrial)». Este proyecto alternativo se parece al «ultraimperialismo» de las potencias capitalistas cooperativas del tipo previsto por Karl Kautsky hace un siglo y como tal tiene sus propias connotaciones y consecuencias negativas. Aun así, «propiciaría una trayectoria imperial mucho menos violenta y mucho más benevolente que el crudo imperialismo militarista que propugna actualmente el movimiento neoconservador estadounidense»³⁸.

En los cuatro años transcurridos desde que se escribieron esas líneas, el desmoronamiento del proyecto imperial neoconservador ha arrumbado la posibilidad de que la apropiación del petróleo iraquí por medios militares pudiera servir para iniciar una nueva fase de acumulación por desposesión y ha incrementado la deuda exterior estadounidense y su vulnerabilidad frente a la fuga de capitales. Hasta

³⁷ *Ibid.*, pp. 204-209 [*ibid.*, pp. 154-157].

³⁸ *Ibid.*, pp. 209-211 [*ibid.*, pp. 157-158].

ahora, no obstante, el capital financiero y los gobiernos extranjeros han seguido suscribiendo la deuda pública estadounidense, de forma que ninguna fuga de capital ha obligado a la economía estadounidense a un ajuste estructural que supusiera cierta austeridad, y mucho menos nada comparable a la experiencia de la década de 1930. Aunque tales acontecimientos siguen siendo posibles, resulta difícil decir cómo reaccionaría Estados Unidos si llegaran realmente a materializarse. Como veremos en la cuarta parte del libro, la debacle iraquí no ha desanimado a Estados Unidos de emprender estrategias contra China que pueden detonar el tipo de conflictos geopolíticos presagiados por Harvey; pero el ambiente político y económico global parece ahora menos propicio a tal resultado, y en cualquier caso un proyecto «ultraimperialista» euroestadounidense no es la única alternativa, ni la más probable, al crudo imperialismo militarista emprendido con tan poco éxito por el gobierno de Bush.

A fin de explorar todo el abanico de posibilidades históricas abierto por el desmoronamiento de la hegemonía estadounidense habría que reformular los conceptos de solución espacial expansiva de carácter infraestructural y de acumulación por desposesión en una perspectiva histórica más amplia que la planteada por Harvey. En esa óptica, el nuevo imperialismo aparecerá como consecuencia de un prolongado proceso histórico que consiste en soluciones infraestructurales espaciales de creciente escala y alcance, por un lado, y, por otro, en un intento estadounidense de poner fin a ese proceso mediante la formación de un gobierno mundial centrado en Estados Unidos. Argumentaré que esa pretensión formó parte desde el principio de la hegemonía estadounidense y que con George W. Bush ha llegado simplemente a sus límites y muy probablemente dejará de ser el principal determinante de las transformaciones en curso de la economía política global.

Sobreacumulación y financiarización

En *Los orígenes del totalitarismo*, Hannah Arendt exponía una perspicaz observación, aunque quizás algo funcionalista, sobre las relaciones entre la acumulación de capital y la acumulación de poder.

La insistencia de Hobbes en el poder como motor de todas las cosas humanas [...] provenía de la proposición teóricamente indiscutible de que una acumulación sin fin de propiedad debe basarse en una acumulación sin fin de poder [...] El proceso infinito de acumulación de capital *necesita* la estructura política de una «potencia tan ilimitada» que pueda proteger una propiedad cada vez mayor haciéndose cada vez más poderosa [...] Este proceso de acumulación sin fin de poder, *necesario*

para proteger una acumulación sin fin de capital, determinó la ideología «progresista» de finales del siglo XIX y prefiguró el ascenso del imperialismo³⁹.

Tras citar esta observación teórica de Arendt, Harvey asegura que corresponde «exactamente» a mi propia presentación empírica de la sucesión de organizaciones que han promovido y mantenido la formación de un sistema capitalista mundial, desde las ciudades-Estado italianas hasta la fase de hegemonía estadounidense, pasando por la holandesa y la británica⁴⁰:

Del mismo modo que a finales del siglo XVII y comienzos del XVIII la función hegemónica desempeñada por las Provincias Unidas excedía el tamaño y los recursos de un Estado como el holandés, a principios del siglo XX esa función resultaba excesiva para un Estado del tamaño y los recursos del Reino Unido. En ambos casos, la función hegemónica recayó en un Estado, el Reino Unido en el siglo XVIII y Estados Unidos en el XX, que ya disfrutaba de una «renta de protección» sustancial, es decir, ventajas únicas de costes asociadas con la insularidad geoestratégica, absoluta o relativa [...] Pero ese Estado, en ambos casos, tenía también el peso suficiente en la economía-mundo capitalista para poder alterar el equilibrio de poder vigente entre los Estados competidores en cualquier dirección que considerase oportuna. Y dado que la economía-mundo capitalista se había expandido considerablemente a lo largo del siglo XIX, el territorio y los recursos necesarios para convertirse en una potencia hegemónica a principios del siglo XX eran considerablemente mayores que en el XVIII⁴¹.

La correspondencia, aunque innegable, no es tan «exacta» como Harvey sugiere, ya que la observación de Arendt se refiere a la acumulación de poder y capital *en los Estados*, mientras que la mía se refiere a la acumulación de poder y capital en *un sistema de Estados* en evolución. Esta diferencia es crucial en más de un aspecto.

Arendt nos llama la atención sobre el proceso por el que los Estados capitalistas individuales tienden a experimentar una acumulación de «dinero superfluo» (esto es, más capital del que se puede reinvertir rentablemente dentro de sus fronteras nacionales), a la que acompaña la necesidad de aumentar su poder a fin de proteger la creciente propiedad. Desde esta perspectiva, el imperialismo de tipo capitalista es una

³⁹ Hannah Arendt, *The Origins of Totalitarianism*, cit., p. 143 [ed. cast., *Los orígenes del totalitarismo*, cit.]. He puesto en cursiva «necesita» y «necesario» para subrayar, con vistas a futuras referencias, la naturaleza funcionalista de la afirmación de Arendt.

⁴⁰ D. Harvey, *The New Imperialism*, cit., p. 35 [*El nuevo imperialismo*, p. 44]. Mis observaciones empíricas fueron hechas independientemente de las afirmaciones teóricas de Arendt. Agradezco a Harvey haber señalado la relación entre unas y otras.

⁴¹ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit., p. 62 [*El largo siglo XX*, p. 81].

política destinada a localizar salidas externas rentables para el capital excedente y a fortalecer el Estado. Mi observación, en cambio, llama la atención sobre el proceso por el que organizaciones capitalistas cada vez más poderosas se han convertido en agencias de expansión de un sistema de acumulación y dominio que desde un principio abarcaba una multiplicidad de Estados. Desde esta perspectiva, el imperialismo de tipo capitalista es un aspecto de las luchas recurrentes en las que los Estados capitalistas han utilizado medios coercitivos con el fin de inclinar en su favor los desplazamientos espaciales que lleva consigo la acumulación «sin fin» de capital y de poder⁴².

Como subraya Harvey, el capital financiero respaldado por el poder estatal desempeña un papel mediador crucial tanto en la producción de espacio asociada a la reproducción ampliada del capital como en las «prácticas caníbales y devaluaciones forzadas» que constituyen la esencia de la acumulación por desposesión. Harvey no precisa, sin embargo, las coordenadas históricas mundiales de ese papel. Como Arendt, parece participar de la opinión de que el capital financiero deriva del capitalismo industrial del siglo XIX. Aunque eso puede ser cierto para el desarrollo capitalista en determinados países, ciertamente no lo es a escala mundial.

En el capítulo 3 ya mencioné la demostración ofrecida por Fernand Braudel de que la financiarización (la capacidad del capital financiero para «conquistar y dominar, al menos durante un tiempo, todas las actividades del mundo de los negocios» como respuesta a la sobreacumulación de capital («la acumulación de capital a una escala que desborda los canales normales de inversión») ha sido evidente en la economía europea mucho antes de que el capitalismo se asociara con el sistema industrial. A esto cabe añadir que Braudel también ofrece una lista de fechas, lugares y agencias que nos permiten situar en el espacio-tiempo histórico mundial las consideraciones teóricas de Harvey con respecto al capital financiero. Braudel sugiere que la retirada de los holandeses del comercio en torno a 1740 para convertirse en «los banqueros de Europa» ejemplificaba una tendencia sistemática mundial recurrente. El mismo proceso se pudo observar en Italia en el siglo XV, y de nuevo en torno a 1560, cuando los principales grupos de la diáspora genovesa renunciaron gradualmente al comercio para ejercer durante unos setenta años un dominio sobre las finanzas europeas comparable al que ha ejercido en el siglo XX el Banco de Pagos Internacionales de Basilea, «un dominio tan discreto y sofisticado que los historiadores no se fijaron en él durante mucho tiempo». Después de los holandeses, los británicos reprodujeron la misma tendencia durante y después de la Gran

⁴² Prefiero el calificativo «indefinido» o «sin fin» al «interminable» utilizado por Arendt, porque «sin fin» conlleva el significado más preciso de una acumulación que supuestamente «no acaba nunca» y es al mismo tiempo un «fin en sí misma», concluya efectivamente o no. Lo escribiré siempre entre comillas para subrayar ese doble significado.

Depresión de 1873-1896, cuando «la fantástica aventura de la revolución industrial» creó una sobreabundancia de capital dinero. Tras la aventura igualmente fantástica del fordismo-keynesianismo, podemos añadir, el capital estadounidense ha seguido desde la década de 1970 una trayectoria similar. «Cada desarrollo capitalista de ese orden, al alcanzar la etapa de la expansión financiera, parece anunciar de algún modo su madurez; [constituye] *un signo otoñal*»⁴³.

A la luz de estas observaciones, la fórmula general del capital acuñada por Marx (DMD') puede interpretarse como una descripción, no sólo de la lógica de las inversiones capitalistas individuales, sino también de una pauta recurrente del capitalismo mundial. El aspecto central de esta pauta es la alternancia de épocas de expansión material (fases DM de acumulación de capital) con fases de expansión financiera (fases MD'). En las fases de expansión material, el capital-dinero (D) pone en movimiento una creciente masa de mercancías, entre ellas la fuerza de trabajo mercantilizada y los recursos naturales (M); y en las fases de expansión financiera una masa ampliada de capital-dinero (D') se libera de su forma mercancía y la acumulación se realiza mediante procedimientos financieros (como en la fórmula abreviada de Marx DD'). Esas dos épocas o fases juntas constituyen lo que he llamado un *ciclo sistémico de acumulación* (DMD')⁴⁴.

Partiendo de estas premisas he distinguido cuatro de esos ciclos, cada uno de los cuales abarca un siglo «largo»: un ciclo ibérico-genovés, desde el siglo XV hasta mediados del XVII; un ciclo holandés, desde finales del siglo XVI hasta finales del XVIII; un ciclo británico, desde mediados del siglo XVIII hasta principios del XX; y el ciclo estadounidense, desde finales del siglo XIX hasta la actual fase de expansión financiera. Cada ciclo recibe su nombre (y queda definido por) el complejo particular de agencias gubernamentales y empresariales que conducen el sistema capitalista mundial hacia la expansión, primero material y luego financiera, que constituyen conjuntamente el ciclo. Los ciclos sistémicos de acumulación sucesivos se solapan en su comienzo y final, porque las fases de expansión financiera no sólo han sido el «otoño» de importantes desarrollos del capitalismo mundial, sino también períodos en los que surgía un nuevo complejo dirigente estatal-empresarial que con el tiempo reorganizaba el sistema, haciendo así posible una nueva expansión⁴⁵.

⁴³ Fernand Braudel, *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century, III: The Perspective of the World*, Nueva York, Harper and Row, 1984, pp. 157, 164, 242-3, 246 [ed. orig.: *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, vol. 3, *Le temps du monde*, París, 1979]. Cursiva añadida.

⁴⁴ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Times*, Londres, 1994, pp. 4-6 [ed. cast.: *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 3», Ediciones Akal, 1999, pp. 15-18].

⁴⁵ Sobre la fundamentación histórica y teórica de los ciclos sistémicos de acumulación, véase G. Arrighi, *El largo siglo XX*, cit. Para un análisis detallado de las transiciones de la hegemonía holande-

Las expansiones materiales y financieras son, unas y otras, procesos de un sistema de acumulación y dominio que ha ido aumentando a lo largo de los siglos su escala y ámbito, pero que desde el principio ha abarcado un gran número y variedad de agencias estatales y empresariales. Dentro de cada ciclo, las expansiones materiales tienen lugar gracias al surgimiento de un bloque particular de agencias estatales y empresariales capaz de llevar el sistema a una nueva solución espacial infraestructural que crea las condiciones para una división del trabajo más amplia o más profunda. En esas condiciones, los beneficios del capital invertido en la producción y el comercio aumentan; éstos tienden a invertirse en una nueva expansión del comercio y la producción, de forma más o menos rutinaria; y consciente o inconscientemente, los principales centros del sistema cooperan en el mantenimiento de la expansión conjunta. Con el tiempo, no obstante, la inversión de una masa creciente de beneficios en la producción y el comercio conduce inevitablemente a una acumulación de capital que sobrepasa lo que se puede reinvertir con beneficio en la compra y venta de mercancías sin reducir drásticamente los márgenes de beneficio. En ese momento, las agencias capitalistas tienden a invadir los campos de operación de otras; la división del trabajo que hasta entonces definía los términos de su cooperación mutua se deteriora, y la competición se intensifica y se hace cada vez más despiadada. La perspectiva de recuperar el capital invertido en la producción y el comercio decrece, y las agencias capitalistas tienden a mantener en forma líquida una proporción cada vez mayor de sus recursos de tesorería. Se prepara así la escena para el cambio de fase de la expansión material a la financiera.

En todas las expansiones financieras de importancia sistémica, la acumulación de capital excedente en forma líquida ha tenido tres efectos principales. En primer lugar, ha transformado el capital excedente materializado en terrenos, infraestructuras y medios de producción y comercio en una oferta creciente de dinero y crédito. En segundo lugar, ha privado a los gobiernos y poblaciones de las rentas anteriores procedentes de la producción y el comercio, al resultar éstos poco rentables o demasiado arriesgados. Finalmente, y como corolario de estos dos primeros efectos, estas expansiones financieras han creado nichos de mercado altamente rentables para los intermediarios financieros capaces de canalizar la creciente oferta de liquidez hacia gobiernos o poblaciones en dificultades financieras, o de empresarios públicos y privados empeñados en abrir nuevas vías para la obtención de beneficios en la producción o el comercio.

sa a la británica y de esta última a la estadounidense, véase G. Arrighi y Beverly Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis, 1999 [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, «Cuestiones de antagonismo 9», Ediciones Akal, Madrid, 2001].

Normalmente, las agencias que habían dirigido la anterior expansión material eran las mejor situadas para ocupar esos nichos de mercado y conducir así el sistema de acumulación hacia la expansión financiera. Esta capacidad de pasar de un tipo de liderazgo a otro ha sido la principal razón por la que, tras experimentar la crisis-señal de su hegemonía, todos los centros del capitalismo mundial han disfrutado de una *belle époque* de aumento temporal, pero muy significativo, de su riqueza y poder. La razón por la que todas las *belles époques* del capitalismo histórico han sido fenómenos efímeros, es que tendían a profundizar más que a resolver la crisis subyacente de sobreacumulación. Exacerбaban así la competencia económica, los conflictos sociales y las rivalidades interestatales hasta niveles que superaban la capacidad de control del centro vigente. Antes de proceder a discutir la naturaleza siempre cambiante de las luchas que se produjeron a continuación, conviene hacer dos observaciones.

La primera es que todas las expansiones financieras llevaban acumulación por desposesión. Baste mencionar que los préstamos de capital excedente a los gobiernos o poblaciones en dificultades financieras sólo eran rentables en la medida en que redistribuían activos o rentas de los prestatarios a las agencias de controlaban ese capital. Redistribuciones masivas de este tipo han sido ingredientes clave de todas las *belles époques* del capitalismo financiero, desde la Florencia del Renacimiento hasta la era de Reagan y Clinton. Sin embargo, por sí mismas no suponían una solución a la crisis subyacente de sobreacumulación; por el contrario, al transferir capacidad de compra de las capas y comunidades con baja preferencia por la liquidez (esto es, con menor disposición a acumular capital-dinero) a otras capas y comunidades con mayor preferencia por la liquidez, tendían a provocar una sobreacumulación de capital cada vez mayor y nuevas crisis de rentabilidad. Además, al enojar a las capas y comunidades desposeídas, tendían a provocar también crisis de legitimidad. Una combinación de crisis de rentabilidad y de legitimidad es, por supuesto, la condición subyacente a la que Arendt y Harvey remiten el imperialismo de sus épocas respectivas. Sin embargo, condiciones parecidas se podían observar sin dificultad en las expansiones financieras anteriores, las cuales exacerbaban directa o indirectamente los conflictos en y entre los Estados⁴⁶.

En un primer momento, al menos, la escalada de conflictos interestatales beneficiaba a los centros existentes, porque acrecentaba la necesidad financiera de los Estados y con ello intensificaba su competencia por el capital en busca de inversión rentable. Pero una vez que los conflictos se convertían en guerras importantes, los centros hasta entonces vigentes solían perder incluso en la esfera financiera frente a

⁴⁶ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit. G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, cit., especialmente el cap. 3.

nuevos centros emergentes mejor situados para facilitar la acumulación «sin fin» de capital y poder con una solución espacial expansiva de carácter infraestructural de mayor escala y ámbito que la anterior.

Esto nos lleva a la segunda observación, que se refiere a la transferencia de capital excedente de los centros de desarrollo capitalista vigentes a los emergentes. Como se ha señalado anteriormente, el papel que Marx atribuía al sistema de crédito en la promoción de tal reasignación apunta a una invisible cooperación intercapitalista que *reduce* la necesidad de la acumulación por desposesión en los centros emergentes. También indicamos que la sucesión marxiana de centros capitalistas líderes (Venecia, Holanda, Inglaterra, Estados Unidos) apunta a una serie de soluciones infraestructurales espaciales expansivas de escala y ámbito cada vez mayor que creaban las condiciones para la resolución de la crisis de sobreacumulación precedente y el despegue de una nueva fase de expansión material. A esto deberíamos añadir ahora que las guerras desempeñaron un papel decisivo. En dos casos al menos (de los Países Bajos a Gran Bretaña y de Gran Bretaña a Estados Unidos), la reasignación de capital excedente de los centros maduros a los emergentes comenzó mucho antes de la escalada de conflictos interestatales, pero esa transferencia temprana estableció derechos sobre los activos y futuros ingresos de los centros emergentes que devolvían a los centros maduros flujos de interés, beneficios y rentas que igualaban o incluso sobrepasaban la inversión original. En lugar de debilitarla, reforzaba la posición del centro vigente en el mundo de las altas finanzas. Pero una vez que se intensificaban las guerras, la relación acreedor-deudor que vinculaba a los centros maduros con los emergentes se veía invertida y la fuerza y la reasignación hacia los centros emergentes se hacía más sustancial y permanente.

Los mecanismos de esa reversión varían considerablemente de una transición a otra. En la transición de la hegemonía holandesa a la británica, el mecanismo clave fue el saqueo de la India durante y después de la Guerra de los Siete Años, que permitió a Gran Bretaña amortizar la deuda nacional contraída con los holandeses e iniciar así las guerras napoleónicas prácticamente sin deuda externa. En la transición británico-estadounidense, el mecanismo clave fue el suministro por Estados Unidos durante la guerra de armamento, maquinaria, alimentos y materias primas muy por encima de lo que Gran Bretaña podía pagar con sus ingresos corrientes. En ambos casos, sin embargo, las guerras fueron ingredientes esenciales del cambio de guardia en el puesto de mando del capitalismo mundial⁴⁷.

⁴⁷ Sobre la transición de la hegemonía holandesa a la británica, véanse Ralph Davis, *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*, Leicester, 1979, pp. 55-56; P. J. Cain y A. G. Hopkins, «The Political Economy of British Expansion Overseas, 1750-1914», *Economic History Review* XXXIII, 4, p. 471 (2.^a ser.), y G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, pp. 208-212 [El largo siglo XX, cit., pp. 252-

Orígenes de la estrategia de poder capitalista

Contrariamente a lo que han querido entender algunos críticos, mi concepto de ciclos sistémicos de acumulación no presenta la historia del capitalismo como «el eterno retorno de lo mismo»⁴⁸, sino que muestra que precisamente cuando lo «mismo» (esto es, las expansiones financieras recurrentes a escala sistémica) parecía reproducirse, *nuevas* rondas de competencia intercapitalista, rivalidades interestatales, acumulación por desposesión y producción de espacio a una escala cada vez mayor *revolucionaban* la geografía y el modo de funcionamiento del capitalismo mundial, así como sus relaciones con las prácticas imperialistas. Así pues, si nos centramos en los «contenedores de poder»⁴⁹ en los que se han alojado los «cuarteles generales» de las principales agencias capitalistas de los sucesivos ciclos de acumulación, vemos inmediatamente una evolución desde la ciudad-Estado y la diáspora empresarial cosmopolita (los genoveses) a un Estado protonacional (las Provincias Unidas) y sus compañías estatutarias por acciones, para pasar luego a un Estado multinacional (el Reino Unido) y su imperio tributario que abarcaba todo el globo, y por último a un Estado nacional de tamaño continental (Estados Unidos) y su sistema a escala mundial de corporaciones transnacionales, bases militares e instituciones de gobierno mundial⁵⁰.

Como muestra esa progresión, ninguna de las agencias que han promovido la formación y expansión del capitalismo mundial corresponde al Estado nacional mítico de la teoría política y social: Génova y las Provincias Unidas eran algo menos que Estados nacionales, y el Reino Unido y Estados Unidos algo más. Y desde el principio las redes de acumulación y de poder que permitieron a esas agen-

255]. Sobre la transición británico-estadounidense, véanse Barry Eichengreen y Richard Portes, «Debt and Default in the 1930s. Causes and Consequences», *European Economic Review* XXX, 3, pp. 601-603; Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, Nueva York, 1987, p. 268; G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, cit., pp. 73-77 [*Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, cit., pp. 79-84]. Las peculiaridades de la actual transición de Estados Unidos al Asia oriental fueron ya mencionadas en la Segunda Parte y volveremos sobre ellas en capítulos posteriores.

⁴⁸ Michael Hardt y Antonio Negri, *Empire*, Cambridge (MA), 2000, p. 239 [ed. cast.: *Imperio*, Barcelona, Paidós, 2002, pp. 223-224].

⁴⁹ Anthony Giddens introdujo esta expresión para caracterizar los Estados, especialmente los Estados nacionales. Como observará el lector, aquí se utiliza para designar un conjunto de organizaciones más amplio. A. Giddens, *Contemporary Critique of Historical Materialism*, vol. 2: *The Nation-State and Violence*, Berkeley, 1987.

⁵⁰ Se pueden consultar los detalles de esa evolución en G. Arrighi, *El largo siglo XX*, cit., G. Arrighi y B. Silver, *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, cit., cap. 1; G. Arrighi y B. Silver, «Capitalism and World (Dis)Order», *Review of International Studies* XXVII, 5, pp. 257-279.

cias desempeñar un papel dirigente en la formación y expansión del capitalismo mundial no estaban «contenidas» dentro de los territorios metropolitanos que definían su identidad protonacional, multinacional o nacional. De hecho, el comercio a larga distancia, las altas finanzas y las prácticas imperialistas relacionadas con ellas (esto es, las actividades bélicas y de construcción de imperios) eran fuentes de beneficio aún más esenciales para las primeras agencias que para las últimas. Como mantiene Arendt, el imperialismo debe considerarse como «la primera etapa del dominio político de la burguesía más que la última etapa del capitalismo»⁵¹, pero esa primera etapa debe situarse en las ciudades-Estado de la temprana modernidad más que en los Estados nacionales de finales del siglo XIX, como ella sugiere.

El hecho de que las prácticas imperialistas fueran una fuente de beneficio más decisiva en las primeras etapas de la expansión capitalista que en las últimas no significa que las políticas y acciones de estas últimas agencias hayan sido menos imperialistas que las de las primeras; por el contrario, lo han sido cada vez más, debido a la creciente interpenetración de las estrategias capitalista y territorialista de poder. Esta tendencia se puede observar claramente comparando la geografía histórica de los sucesivos ciclos sistémicos de acumulación.

Incluso antes de que comenzara a materializarse el primer ciclo, algunas ciudades-Estado italianas, y en particular Venecia, habían demostrado la viabilidad de una estrategia capitalista de poder en el contexto europeo de la temprana modernidad. Los gobernantes que desarrollaban estrategias territorialistas pretendían acumular poder ampliando sus dominios territoriales. Las burguesías que controlaban las ciudades-Estado italianas, en cambio, pretendían acumular poder ampliando su dominio sobre el capital-dinero, absteniéndose de adquisiciones territoriales a menos que fueran absolutamente esenciales para la acumulación de capital. El éxito de esta estrategia se basaba en la interacción de dos condiciones: una era el equilibrio de poder entre las grandes organizaciones territoriales del subcontinente europeo; la otra era la extroversión del emergente sistema europeo de Estados, esto es, el hecho de que la búsqueda exitosa de beneficio y poder *dentro* de Europa dependía decisivamente del acceso privilegiado a recursos localizados *fuerza* de Europa mediante el comercio o el saqueo. El equilibrio de poder aseguraba no sólo la supervivencia política de organizaciones capitalistas territorialmente circunspectas, sino también que la competencia entre las grandes organizaciones territoriales por los recursos financieros proporcionara poder a las organizaciones capitalistas que controlaban dichos recursos. Al mismo tiempo, la extroversión de la lucha por el poder europea aseguraba que esa competición se viera continuamente renovada por

⁵¹ Hannah Arendt, *The Origins of Totalitarianism*, cit., p. 138.

la necesidad de los Estados de superarse unos a otros en la obtención de un acceso privilegiado a los recursos situados de fuera de Europa⁵².

Inicialmente, la combinación de estas dos condiciones fue extremadamente favorable a la estrategia capitalista de poder. De hecho lo fue tanto que su agencia más exitosa fue una organización casi absolutamente desterritorializada. En efecto, la designación ibérico-genovesa del primer ciclo sistémico de acumulación no se refiere a la República de Génova como tal, una ciudad-Estado que durante todo el ciclo llevó una existencia políticamente precaria y que «contenía» muy poco poder, sino a las redes comerciales y financieras transcontinentales que permitieron a la clase capitalista genovesa, organizada en una diáspora cosmopolita, negociar en condiciones de igualdad con los gobernantes más poderosos de Europa y convertir la competencia por el capital entre esos gobernantes en un poderoso motor para la expansión de su propio capital. A partir de esa posición de fuerza, la diáspora capitalista genovesa entró en una relación muy rentable de intercambio político informal con los gobernantes de Portugal y de la España imperial en virtud de la cual los gobernantes ibéricos asumieron todas las actividades bélicas y de construcción del Estado que correspondían a la formación de un mercado y un imperio de ámbito mundial, mientras que los capitalistas de la diáspora genovesa se especializaban en la facilitación comercial y financiera de esas actividades. A diferencia de los Fugger, que se arruinaron debido a su vinculación con la España imperial, los genoveses ganaron probablemente de esa relación más que sus socios ibéricos. Como observaba Richard Ehrenberg, «no fueron las minas de plata de Potosí, sino las ferias comerciales de los genoveses las que permitieron a Felipe II mantener su política de potencia mundial década tras década». Pero al hilo de ese proceso, como se lamentaba Suárez de Figueroa en 1617, España y Portugal se convirtieron en «las Indias de los genoveses»⁵³.

En el segundo ciclo sistémico de acumulación (holandés), las condiciones para la prosecución de una estrategia de poder estrictamente capitalista siguieron siendo favorables, pero no tanto como en el primer ciclo. Evidentemente, los intensos conflictos que enfrentaron entre sí a los mayores Estados territoriales de Europa fueron esenciales para el ascenso holandés, y en 1648 la paz de Westfalia proporcionó cierta estabilidad institucional al equilibrio de poder europeo. Además, conviene no olvidar que en el siglo XVII los holandeses pudieron ampliar la escala espacial de sus

⁵² G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit., caps. 1 y 2.

⁵³ R. Ehrenberg es citado en Peter Kriedte, *Peasants, Landlords and Merchant Capitalists. Europe and the World Economy, 1500-1800*, Cambridge, 1983, p. 47 y Suárez de Figueroa en J. H. Elliott, *The Old World and the New 1492-1650*, Cambridge, 1970, p. 96. Los detalles del ciclo ibérico-genovés se pueden consultar en G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, pp. 109-132, 145-151 [El largo siglo XX, cit., pp. 135-161, 175-183].

operaciones desde el Báltico hasta el Atlántico y el Índico tan fácil y rápidamente como lo hicieron únicamente porque los ibéricos habían conquistado ya las Américas y habían establecido una ruta marítima directa hasta las Indias orientales. Sin embargo, el panorama geopolítico creado en Europa con la solución espacial ibérica de ámbito mundial no dejaba espacio para el tipo de estrategia capitalista de poder que había propiciado la fortuna de la diáspora genovesa durante el «largo» siglo XVI. De hecho, los holandeses consiguieron construir a partir del imperio marítimo y territorial ibérico el sistema de puestos de intermediación e intercambio comercial y de compañías estatutarias por acciones centrado en Amsterdam que sirvió de base para el segundo ciclo sistémico de acumulación, precisamente haciendo lo que los genoveses no habían hecho, esto es, convirtiéndose en autosuficientes en la organización de la guerra y la construcción del Estado⁵⁴.

Violet Barbour ha afirmado que el sistema centrado en Amsterdam fue el último ejemplo de «un auténtico imperio del comercio y el crédito [...] mantenido por una ciudad por derecho propio, sin que lo sostuvieran las fuerzas de un Estado moderno»⁵⁵. Dado que las Provincias Unidas combinaban rasgos de las ciudades-Estado que iban desapareciendo con los de los Estados nacionales en ascenso, resulta discutible si se trataba o no de un «Estado moderno», pero sean cuales sean las características que queramos poner de relieve, el ciclo holandés parece haber sido la divisoria entre dos épocas distintas del capitalismo histórico: la época de las ciudades por un lado, y la de los Estados territoriales y la economía nacional, por otro.

En el centro de una Europa engréida por sus éxitos y que tiende, a fines del siglo XVIII, a convertirse en el mundo entero, *la zona dominante central debió ensancharse para equilibrar el conjunto*. Las ciudades solas, o casi solas, insuficientemente apoyadas por la economía próxima que las refuerza, pronto no satisfarán las condiciones necesarias. Los Estados territoriales las sustituirán⁵⁶.

Nos ocuparemos más adelante de la cuestión de por qué tenía que «crecer en tamaño» la zona central para «equilibrar el conjunto». Limitémonos por el momento a señalar que el surgimiento de los Estados territoriales como principales agencias de la expansión capitalista supuso una interpenetración mucho mayor que la vigente hasta entonces entre capitalismo e imperialismo. Aunque la fortuna de la diáspora capitalis-

⁵⁴ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit., pp. 36-47, 127-151 [El largo siglo XX, cit., pp. 53-64, 155-184]; G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, cit., pp. 39-41, 99-109 [*Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, cit., pp. 47-50, 107-116].

⁵⁵ Violet Barbour, *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*, Baltimore, 1950, p. 13.

⁵⁶ F. Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, vol. 3, *Le temps du monde*, París, 1979, p. 145 [ed. cast.: p. 139; ed. ingl.: p. 175]. Cursiva añadida.

ta genovesa había dependido decisivamente de las actividades bélicas y de construcción del imperio de sus socios ibéricos, la propia diáspora se abstuvo terminantemente de tales actividades. El capitalismo genovés y el imperialismo ibérico se sostenían mutuamente, pero mediante una relación de intercambio político que reproducía de principio a fin sus identidades organizativas específicas. Aunque en el ciclo holandés no existió tal separación, la lucha por la independencia que llevaron a cabo las Provincias Unidas durante 80 años contra la España imperial proporcionó al capitalismo holandés una duradera identidad antiimperialista. Después de que aquella guerra hubiera acabado, Peter de la Court podía presentar a Holanda como un «gato» en una jungla de fieras salvajes, los Estados territoriales de Europa: «Leones, tigres, lobos, zorros, osos, o cualesquiera otros animales de presa, que a menudo perecen por su propia fuerza, siendo sorprendidos allí donde acechan el paso de otros». Aunque un gato se asemeja a un león, Holanda era y seguiría siendo un gato, porque «somos por naturaleza comerciantes, y no se nos puede convertir en soldados», y «podemos conseguir más en tiempos de paz y buen comercio que mediante la guerra, que lo arruina»⁵⁷.

En realidad, el sistema holandés de acumulación, que ciertamente se benefició más de la paz que de la guerra después de Westfalia, se había construido hasta ese momento mediante la guerra y la ruina del comercio ibérico. Además, en el mundo no europeo, especialmente en el archipiélago indonesio, el «gato holandés» destacaba entre las «fieras depredadoras» europeas en el uso de la violencia para destruir las pautas existentes de producción y comercio a fin de crear otras más favorables a su propia acumulación «sin fin» de capital. La metáfora de De la Court establecía sin embargo una distinción, que se mantuvo durante todo el ciclo holandés, entre el imperialismo de los grandes Estados territoriales europeos y el capitalismo territorialmente parco de la República Holandesa, ya que su estrategia de poder se basaba ante todo, no en la expansión de sus dominios territoriales, sino en la expansión de su control sobre el capital-dinero y el sistema internacional de crédito. Combinando las estrategias veneciana y genovesa, utilizaba el dinero y el crédito como medios clave para convertir las luchas entre los Estados territoriales de Europa en motor de la expansión de su capital. Con el tiempo, no obstante, la intensificación de esas luchas socavó el éxito de la estrategia holandesa, y al mismo tiempo creó las condiciones para una fusión completa entre capitalismo e imperialismo en las prácticas del Estado que surgió finalmente como nuevo líder de la expansión capitalista⁵⁸.

⁵⁷ Citado en Peter Taylor, «Ten Years that Shook the World? The United Provinces as First Hegemonic State», *Sociological Perspective* XXXVII, 1, pp. 36, 38.

⁵⁸ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit., pp. 144-158 [El largo siglo XX, cit., pp. 175-191], G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, cit., pp. 48-51 [Caos y orden en el sistema-mundo moderno, cit., pp. 55-58].

A fin de entender las razones para que se produjera esa fusión debemos volver a la afirmación de Braudel de que la escala territorial del centro dominante del sistema de acumulación debía mantenerse a la par con el incremento de la escala espacial del sistema. El propio Braudel sugiere que una de las principales razones por las que la pequeña escala territorial de los Países Bajos se convirtió en una traba para que pudiera mantenerse como centro del sistema europeo de acumulación que se iba globalizando fue una escasez estructural de mano de obra. «Holanda –afirma– sólo podía cumplir su papel como transportista en alta mar mientras dispusiera de la mano de obra necesaria, reclutada entre los desharrapados de toda Europa». Fue la pobreza del resto de Europa la que «permittió a los holandeses “establecer” su República»⁵⁹. Pero en cuanto un creciente número de Estados europeos decidieron internalizar dentro de sus propios dominios las fuentes de la riqueza y el poder holandeses mediante una combinación u otra de mercantilismo e imperialismo, la competencia por la mano de obra europea se intensificó y el escaso tamaño de la República Holandesa se convirtió en un obstáculo cada vez más insuperable. Como se lamentaba Stavorinus,

desde 1740, el gran número de guerras navales, el tremendo incremento del comercio y de la navegación, particularmente en muchos países en los que antes se atendía poco a esas cuestiones, y la consiguiente demanda, elevada y continua, de marineros competentes, tanto para la marina mercante como para la guerra en el mar, habían reducido de modo tan considerable la oferta de los mismos que nuestro propio país, donde anteriormente había una gran abundancia de marineros, se enfrenta ahora con grandes dificultades y gastos, de forma que ningún barco puede procurarse el número apropiado de brazos útiles para hacerlo navegar⁶⁰.

Los holandeses tampoco podían competir con los grandes Estados territoriales en el poblamiento de las colonias, simplemente porque había demasiado pocos holandeses disponibles para ese fin. Como consecuencia, en Norteamérica la mayoría de la población colonial y casi todos los comerciantes, plantadores y profesionales acomodados eran británicos, habituados a tratar con manufacturas de procedencia británica y a vender sus productos a través de intermediarios británicos. Los puertos ingleses comenzaron así a desafiar y luego a superar el comercio de intermediación de Amsterdam. Además, mientras que las industrias holandesas languidecían, las británicas se expandían rápidamente bajo el impacto conjunto del comercio

⁵⁹ F. Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, vol. 3, *Le temps du monde*, cit., pp. 154-155 [ed. cast.: pp. 148-149; ed. ingl.: pp. 192-193].

⁶⁰ Citado en Charles Boxer, *The Dutch Seaborne Empire, 1600-1800*, Nueva York, 1965, p. 109.

atlántico y la creciente protección gubernamental⁶¹. El éxito británico en la superación de los holandeses, tanto en la expansión comercial en ultramar como en la industria doméstica, redujo gradualmente la cuota de Amsterdam en el comercio de intermediación; pero el golpe mortal a la supremacía comercial holandesa provino de la extensión de las prácticas mercantilistas a la región del Báltico y del consiguiente deterioro de lo que había sido hasta entonces el «comercio matriz» del capitalismo holandés⁶².

La fusión entre capitalismo e imperialismo

Fue de este contexto del que emergió el Reino Unido como nuevo líder de la acumulación «sin fin» de capital y de poder mediante una fusión completa del capitalismo e imperialismo. Una vez que Londres hubo desplazado a Amsterdam como centro financiero del sistema interestatal europeo en la década de 1780, el Reino Unido se convirtió en el principal beneficiario de la competencia interestatal por el capital en busca de inversión. A este respecto, heredó la tradición capitalista iniciada por los genoveses durante el «largo» siglo XVI y desarrollada luego por los holandeses durante el «largo» siglo XVII. En otros aspectos, no obstante, el Reino Unido era también el heredero de la tradición imperialista iniciada por los socios ibéricos de los genoveses, tradición que el «antiimperialismo» de los holandeses y la estabilización del equilibrio de poder europeo en Westfalia sólo habían revertido temporal y parcialmente⁶³.

⁶¹ Ch. Boxer, *The Dutch Seaborne Empire, 1600-1800*, cit., p. 109; Ralph Davis, «The Rise of Protection in England, 1689-1786», *Economic History Review*, vol. 19, n.º 2, p. 307; «English Foreign Trade, 1700-1774», en W. E. Minchinton (ed.), *The Growth of English Overseas Trade in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*, Londres, 1969, p. 115; y W. E. Minchinton, *Growth of English Overseas Trade*, p. 13, Introducción.

⁶² «La razón fundamental para el declive decisivo del sistema holandés de comercio mundial en las décadas de 1720 y 1730 fue la oleada de mercantilismo industrial de nuevo tipo que se extendió prácticamente a todo el continente a partir de 1720. [...] Hasta esa fecha países como Prusia, Rusia, Suecia y Dinamarca-Noruega no habían contado con los medios, y debido al desarrollo de la Gran Guerra del Norte tampoco con la oportunidad, de emular el agresivo mercantilismo de Inglaterra y Francia. Pero en torno a 1720 la agudizada competencia entre las potencias del norte, combinada con la difusión de nuevas tecnologías y habilidades, con frecuencia de origen holandés o hugonote, propiciaron un cambio espectacular. Al cabo de dos décadas la mayoría del norte de Europa se había insertado en el marco de una política industrial sistemáticamente mercantilista», Jonathan Israel, *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740*, Oxford, 1989, pp. 383-384.

⁶³ Véase G. Arrighi, *The Long Twentieth Century*, cit., pp. 47-58, 159-169 [El largo siglo XX, cit., pp. 64-77, 192-204].

Esta fusión peculiar entre capitalismo e imperialismo proporcionó a la acumulación «sin fin» de capital y poder una solución espacial infraestructural y organizativa que difería en aspectos clave de la característica del ciclo holandés. Geopolíticamente, el sistema de Estados establecido en Westfalia bajo el liderazgo holandés era auténticamente anárquico, esto es, caracterizado por la ausencia de un dominio central. En el sistema interestatal reconstituido tras las guerras napoleónicas bajo el liderazgo británico, en cambio, el equilibrio de poder europeo se transformó, al menos durante un tiempo, en un instrumento del dominio informal británico. Tras obtener el control del equilibrio de poder durante las guerras napoleónicas, los británicos adoptaron varias medidas para asegurar que permanecería en sus manos. Mientras aseguraban a los gobiernos absolutistas de la Europa continental organizados en la Santa Alianza que los cambios en el equilibrio de poder sólo se producirían mediante consultas en el recientemente establecido Concierto de Europa, crearon dos contrapesos a su poder. En Europa, exigieron y obtuvieron que la Francia derrotada quedara incluida entre las grandes potencias, aunque controlada como potencia de segundo orden. En las Américas contrarrestaron los designios de la Santa Alianza de restaurar el dominio colonial manteniendo el principio de no intervención en América Latina e invitando a Estados Unidos a apoyar ese principio. Lo que más tarde se convertiría en la doctrina Monroe –la idea de que Europa no debía intervenir en los asuntos americanos– fue inicialmente una política británica⁶⁴.

Al tiempo que perseguía su interés nacional en la preservación y consolidación de una estructura de poder fragmentada y «equilibrada» en la Europa continental, Gran Bretaña fomentó la percepción de que su abrumador poderío mundial se ejercía en nombre del interés general, tanto de los antiguos enemigos como los antiguos aliados, de las nuevas repúblicas de las Américas como de las viejas monarquías europeas. Esta percepción se consolidó mediante la liberalización *unilateral* por parte de Gran Bretaña de su comercio, que culminó en la abrogación de las Leyes del Grano en 1846 y de las Leyes de Navegación en 1849. Durante los siguientes veinte años, cerca de un tercio de las exportaciones del resto del mundo fueron a parar a Gran Bretaña, mientras que Estados Unidos, con casi el 25 por 100 de todas las importaciones y exportaciones, era su mayor socio comercial, y a los países europeos continentales les correspondía otro 25 por 100. Mediante esta política Gran Bretaña abarató los costes domésticos de suministros vitales y al mismo tiempo pro-

⁶⁴ Véanse Karl Polanyi, *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time* [1944], Boston 1957, pp. 5-7, 259-262; David Weigall, *Britain and the World, 1815-1986: A Dictionary of International Relations*, Nueva York, 1987, pp. 58, 111; Henry Kissinger, *A World Restored: Metternich, Castlereagh and the Problems of Peace, 1812-1822*, Nueva York, 1964, pp. 38-39; Alonso Aguilar Monteverde, *Pan-Americanism from Monroe to the Present. A View from the Other Side*, Nueva York, 1968, pp. 23-25.

porcionó a otros países los medios de pago con los que comprar sus manufacturas. También atrajo a gran parte del mundo occidental a su órbita comercial, fomentando la cooperación interestatal y asegurando bajos costes de protección para su comercio de ultramar y su imperio territorial⁶⁵.

A este respecto, el sistema de acumulación centrado en el Reino Unido difería también radicalmente de su predecesor holandés. En ambos sistemas los territorios metropolitanos del principal Estado capitalista desempeñaban el papel de centro neurálgico de distribución e intermediación. Pero poco después de que el sistema holandés se asentara como predominante, comenzó a verse desafiado por el agresivo mercantilismo de Gran Bretaña y Francia. El sistema británico, en cambio, se pudo consolidar aún más mediante la paz más larga de la historia europea –la Paz de los Cien Años de Polanyi– (1815-1914). El dominio británico del equilibrio de poder europeo y su centralidad en el comercio mundial eran las condiciones –que se reforzaban mutuamente– de esa paz. La primera reducía la probabilidad de que cualquier Estado tuviera la capacidad de desafiar la supremacía comercial británica de la misma forma que los británicos habían desafiado la supremacía holandesa después de Westfalia. La segunda «enjaulaba» a un creciente número de Estados territoriales en una división global del trabajo que reforzaba los intereses de cada uno al tiempo que preservaba el sistema centrado en el Reino Unido. Y cuanto más general se hacía ese interés, más fácil era para Gran Bretaña manipular el equilibrio de poder para evitar el surgimiento de retos a su supremacía comercial.

Esta combinación de circunstancias dependía decisivamente de una tercera diferencia entre los sistemas británico y holandés. Mientras que el centro de intermediación e intercambio holandés era ante todo comercial, el británico era también industrial, el «taller del mundo». Inglaterra era desde hacía tiempo uno de los principales centros industriales de Europa, pero en el transcurso del siglo XVIII la expansión del comercio de intermediación inglés y los gastos estatales masivos durante las guerras napoleónicas convirtieron la capacidad industrial británica en un instrumento eficaz de engrandecimiento nacional⁶⁶. Las guerras napoleónicas, en particular, constituyeron un punto de inflexión decisivo. En palabras de William McNeill,

la demanda gubernamental creó una precoz industria del hierro, con una capacidad excesiva para las necesidades de una época de paz, tal como lo mostró la depresión de la posguerra, en 1816-1820. Pero también creó las condiciones para un futuro cre-

⁶⁵ Michael Barratt Brown, *After Imperialism*, Londres, 1963, p. 63; Paul Kennedy, *The Rise and Fall of British Naval Mastery*, Londres, 1976, pp. 156-164, 149-150; Joseph Nye, *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*, Nueva York, 1990, p. 53.

⁶⁶ G. Arrighi, *El largo siglo XX*, cit., cap. 3.

cimiento al ofrecer a los fabricantes de hierro ingleses extraordinarios incentivos para encontrar nuevas aplicaciones al producto más barato que los nuevos hornos a gran escala eran capaces de producir. De este modo, las demandas militares a la economía británica contribuyeron notablemente a configurar las fases subsiguientes de la revolución industrial, permitiendo la mejora de las máquinas de vapor y posibilitando innovaciones tan decisivas como el ferrocarril y los buques de hierro en una época y unas condiciones que simplemente no habrían existido sin el impulso dado a la producción de hierro por la guerra⁶⁷.

En el transcurso del siglo XIX los ferrocarriles y barcos de vapor unieron el mundo en una sola economía interactuante como nunca antes se había conocido. En 1848 no había nada que se pareciera a una red de ferrocarriles fuera de Gran Bretaña. Al cabo de treinta años, como señala Eric Hobsbawm, «las partes más remotas del mundo [comenzaron] a verse ligadas por medios de comunicación que carecían de precedentes en cuanto a regularidad, capacidad de transporte de grandes cantidades de artículos y personas, y sobre todo velocidad». Al tiempo que se ponía en funcionamiento este sistema de transportes y comunicaciones, el comercio mundial se expandía con un ritmo desconocido. Desde mediados de la década de 1840 hasta mediados de la de 1870, el volumen de mercancías transportadas por mar entre los principales países europeos al menos se cuadruplicó, mientras que el valor de los intercambios entre Gran Bretaña y el Imperio Otomano, América Latina, la India y el sur de Asia se multiplicó casi por seis. Esta expansión del comercio mundial acabó intensificando finalmente la competencia y la rivalidad entre los Estados europeos, pero a mediados de siglo las ventajas de conectarse con el centro de intermediación e intercambio británico y de aprovechar sus instalaciones y recursos eran demasiado grandes como para que ningún Estado europeo las pasara por alto voluntariamente⁶⁸.

A diferencia del sistema holandés de comercio mundial del siglo XVII, que fue siempre puramente mercantil, el británico del siglo XIX se convirtió en un sistema integrado de producción y transporte mecanizados. Gran Bretaña era el principal organizador y beneficiario de este sistema de interdependencia universal, en el que ejercía la doble función de centro de cambio y compensación financiera y de regulador central. Si la primera era inseparable del papel de Gran Bretaña como taller

⁶⁷ William McNeill, *The Pursuit of Power: Technology, Armed Force and Society since ad 1000*, Chicago 1982, pp. 211-212 [ed. cast.: *La búsqueda del poder. Tecnología, fuerzas armadas y sociedad desde el 1000 d.C.*, Madrid, Siglo XXI, 1988, pp. 234-235].

⁶⁸ Eric Hobsbawm, *The Age of Capital 1848-1875*, Nueva York, 1979, pp. 37-39, 50-54 [ed. cast.: *La era del capital*, Barcelona, Crítica, 1998, pp. 45-47, 62-65]).

del mundo, la función de regulador central lo era de su papel como principal constructor de imperios en el mundo no europeo. Volviendo a la metáfora de Peter de la Court, a diferencia de los Países Bajos, que efectivamente eran y siguieron siendo un «gato», Gran Bretaña era y siguió siendo un «animal de presa» territorial cuya conversión al capitalismo tan sólo avivaba su apetito de expansión territorial. Como se ha señalado anteriormente, el saqueo de la India permitió a Gran Bretaña amortizar la deuda nacional contraída con los holandeses, y al posibilitarle el inicio de las guerras napoleónicas casi libre de deudas en el exterior, facilitó la multiplicación por seis de su gasto público entre 1792 y 1815, factor al que McNeill atribuye un papel decisivo en la configuración de la fase de producción de bienes de capital de la revolución industrial. Y lo que es más importante, se inició así el proceso de conquista de un imperio territorial en el sur de Asia que se iba a convertir en el pilar principal del poder global británico.

Hemos expuesto el desarrollo de ese proceso en otros textos⁶⁹. Aquí mencionaré únicamente los dos principales aspectos de su relación con la reproducción ampliada del poder británico, el demográfico y el financiero. Los enormes recursos demográficos de la India apuntalaron el poder mundial británico, tanto comercial como militarmente. Comercialmente, los trabajadores indios se transformaron por la fuerza, de importantes competidores de las industrias textiles europeas, en importantes productores de alimentos y materias primas baratas para Europa. Militarmente, como se mencionó en el capítulo 5, los reclutas indios constituyeron un ejército colonial de estilo europeo, financiado enteramente por los contribuyentes indios, que fue utilizado durante todo el siglo XIX en la larga serie de guerras mediante las cuales Gran Bretaña abrió Asia y África al comercio y la inversión occidentales. En cuanto al aspecto financiero, la devaluación de la moneda india, la imposición de las infames *Home Charges* –con las que se hizo pagar a la India el privilegio de ser saqueada y explotada por Gran Bretaña– y el control del Banco de Inglaterra sobre las reservas indias de moneda extranjera, convirtieron conjuntamente a la India en el «eje» de la supremacía financiera y comercial de Gran Bretaña a escala mundial⁷⁰.

⁶⁹ G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, cit., pp. 106-114; 223-246 [Caos y orden en el sistema-mundo moderno, cit., pp. 114-121; 229-244].

⁷⁰ Sobre estos y otros aspectos de la exacción de tributos de la India, véanse Barratt Brown, *The Economics of Imperialism*, Harmondsworth 1974, pp. 133-136; B. R. Tomlinson, «India and the British Empire, 1880-1935», *Indian Economic and Social History Review* XII, 4, pp. 337-380; Marcello de Cecco, *The International Gold Standard: Money and Empire*, Nueva York, 1984, pp. 62-63; David Washbrook, «South Asia, the World System and World Capitalism», *Journal of Asian Studies* XLIX, 3, p. 481; Amiya Kumar Bagchi, «The Other Side of Foreign Investment by Imperial Powers», *Economic and Political Weekly*, 8 de junio de 2002.

Bajo el liderazgo británico, la acumulación «sin fin» de capital y de poder se insertó así en una solución espacial infraestructural de mayor escala y ámbito que en los ciclos ibérico-genovés y holandés. Pero por esa misma razón dio lugar finalmente a una sobreacumulación de capital mucho más masiva. Como en los ciclos anteriores, el centro vigente estaba inicialmente en mejor situación para sacar ventaja de la intensificación de la competencia que marcó el cambio de fase de la expansión material a la financiera. La subsiguiente *belle époque* eduardiana, sin embargo, no fue sino un preámbulo a una escalada de los conflictos interestatales que revolucionó una vez más la geografía histórica del capitalismo mundial. La «revolución» análoga de finales del siglo XVIII y principios del XIX había eliminado de la lucha por el liderazgo capitalista a Estados protonacionales como las Provincias Unidas. En la «revolución» de la primera mitad del siglo XX les tocó a su vez el turno de verse apartados de la lucha a los Estados nacionales que no controlaran complejos agrario-industrial-militares integrados de escala continental.

«La nueva sensación de inseguridad aparecida en Gran Bretaña y su creciente militarismo y jingoísmo [a finales de siglo XIX] –señala Andrew Gamble– surgió porque el mundo parecía repentinamente lleno de potencias industriales, cuyas bases metropolitanas eran potencialmente mucho más poderosas en términos de recursos, mano de obra y producción industrial»⁷¹. La rápida industrialización de la Alemania unificada a partir de 1870 fue particularmente preocupante para los británicos, porque creaba las condiciones para el surgimiento de una potencia territorial en Europa capaz de aspirar a la supremacía continental y de desafiar la supremacía naval de Gran Bretaña. Durante la Primera Guerra Mundial Gran Bretaña y sus aliados consiguieron contener a Alemania, y la guerra incluso incrementó la extensión del imperio ultramarino británico, pero los costes financieros de esos éxitos político-militares destruyeron la capacidad británica para seguir siendo el centro del capitalismo mundial.

Durante la guerra Gran Bretaña siguió funcionando como principal banquero y prestatario en los mercados de crédito mundiales, no sólo para sí misma, sino también para garantizar créditos a Rusia, Italia y Francia, como si se tratara de una reedición de su papel en el siglo XVIII como «banquero de la coalición». Había, sin embargo, una diferencia crítica: el enorme déficit comercial con Estados Unidos, que estaba suministrando municiones y alimentos a los aliados por valor de miles de millones de dólares, pero que compraba pocos bienes a cambio. «Ni la transferencia de oro ni la venta de las gigantescas cantidades de títulos estadounidenses en manos británicas habrían colmado ese foso; sólo endeudándose en los mercados

⁷¹ Andrew Gamble, *Britain in Decline: Economic Policy, Political Strategy and the British State*, Londres, 1985, p. 58.

monetarios de Nueva York y Chicago para pagar en dólares el abastecimiento norteamericano de munición podía colmar sus necesidades en aquellos instantes»⁷². Cuando el crédito que se podía conceder a Gran Bretaña parecía exhausto, Estados Unidos arrojó todo su peso económico y militar en la guerra, inclinando la balanza en favor de sus deudores. Gran Bretaña se convirtió así en un participante más en los mecanismos del equilibrio de poder europeo, mientras que Estados Unidos aparecía como el protagonista decisivo. El océano Atlántico le concedía la insularidad que el Canal de la Mancha ya no proporcionaba. Y lo que es más importante, a medida que las innovaciones en medios de transporte y comunicaciones seguían superando barreras espaciales, la lejanía de Estados Unidos se iba haciendo menos desventajosa en términos comerciales y militares. «De hecho, al ir emergiendo el Pacífico como zona económica rival del Atlántico, la situación de Estados Unidos se hizo central: una isla de tamaño continental con acceso ilimitado a los dos mayores océanos del mundo»⁷³.

Esa «isla de tamaño continental» venía fraguándose desde hacía tiempo. Era en parte la herencia de un proceso de expansión y ocupación territorial que se había prolongado durante todo un siglo y mediante el cual Estados Unidos había «internalizado» el imperialismo desde el mismo inicio de su historia. «Los historiadores estadounidenses que se ufanan de la ausencia de un colonialismo del tipo característico de las potencias europeas, simplemente ocultan el hecho de que toda la historia *interna* del imperialismo estadounidense fue la de un vasto proceso de conquista y ocupación territorial. La ausencia de territorialismo “en el extranjero” se basaba en un territorialismo sin precedentes “en casa”»⁷⁴. Como señala Clyde Barrow en su resumen del análisis que hacía Charles Beard de ese imperialismo interno:

La emigración hacia el Oeste llevó consigo matanzas y destrucción ambiental a una escala masiva a medida que los colonos estadounidenses cruzaban sucesivas fronteras como una plaga de langosta, deteniéndose únicamente el tiempo necesario para saquear el territorio y desplazar, matar o marginar a los habitantes nativos. De hecho, en vísperas de la Primera Guerra Mundial Beard enseñó a los estudiantes pacifistas que asistían a sus clases que «era una ilusión pensar en los estadounidense

⁷² Paul Kennedy, *Rise and Fall of the Great Powers*, cit., p. 268.

⁷³ Joshua Goldstein y David Rapkin, «After Insularity. Hegemony and the Future World Order», *Futures* XXIII, 9, p. 946.

⁷⁴ Gareth Stedman Jones, «The History of US Imperialism», en Robin Blackburn (ed.), *Ideology in Social Science. Readings in Critical Social Theory*, Nueva York, 1972, pp. 216-217. Cursiva en el original. Véase también John Agnew, *The United States in the World-Economy: A Regional Geography*, Cambridge, 1987.

como un pueblo pacífico; son y siempre han sido uno de los pueblos más violentos de la historia»⁷⁵.

Pero si la «isla de tamaño continental» estadounidense se creó mediante una destrucción humana y ambiental masiva, fue la revolución en los transportes y la industrialización de la guerra durante la segunda mitad del siglo XIX la que convirtió a este país en un poderoso complejo agrario-industrial-militar con ventajas competitivas y estratégicas decisivas frente a los Estados europeos. Evidentemente, el imperio territorial de escala mundial de Gran Bretaña contenía recursos aún mayores que los Estados Unidos. Sin embargo, la dispersión global y la débil integración recíproca de los dominios coloniales británicos –a diferencia de la concentración regional y la fuerte integración mutua, tanto política como económica, de los dominios territoriales de Estados Unidos– fue una diferencia crucial en la configuración espacial de los principales Estados capitalistas durante los «largos» siglos XIX y XX, respectivamente. Como se ha señalado anteriormente, el vasto imperio territorial británico fue un ingrediente esencial en la formación y consolidación del sistema de acumulación centrado en el Reino Unido. Pero tan pronto como la competencia interestatal por el «espacio vital» se intensificó bajo el impacto de la revolución en los transportes y la industrialización de la guerra, los costes de protección de los dominios metropolitanos y ultramarinos del Reino Unido comenzaron a multiplicarse, y sus posesiones imperiales pasaron de ser un activo a convertirse en un pasivo. Al mismo tiempo, la superación de las barreras espaciales originada por estos dos mismos fenómenos convirtió el tamaño continental, la compacidad, la insularidad y el acceso directo a los dos mayores océanos del mundo de Estados Unidos en ventajas estratégicas decisivas en la creciente lucha interestatal por el poder⁷⁶.

Como cabía esperar, esa lucha concluyó con la llegada del mundo bipolar tantas veces predicho durante el siglo XIX y a principios del XX: «el orden internacional [...] ahora pasó “de un sistema a otro”. Sólo Estados Unidos y la URSS contaban [...] y de los dos, la “superpotencia” estadounidense era muy superior»⁷⁷. Como subraya Thomas McCormick, los líderes estadounidenses intervieron en la Segunda Guerra Mundial «no sólo para vencer a sus enemigos, sino a fin de crear la base geopolítica del orden mundial de la posguerra que ellos mismos pretendían cons-

⁷⁵ Clyde W. Barrow, «God, Money, and the State. The Spirits of American Empire», Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Arbeitspapier n.º 22, Universität Marburg, Marburg, 2004, p. 28.

⁷⁶ G. Arrighi y B. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, pp. 66-84 [Caos y orden en el sistema-mundo moderno, cit., pp. 73-91].

⁷⁷ Paul Kennedy, *Rise and Fall of the Great Powers*, cit., p. 357.

truir y dirigir». Para la consecución de este ambicioso propósito se guiaron por los precedentes británicos durante las guerras napoleónicas. En particular,

Gran Bretaña no se incorporó al teatro de operaciones europeo hasta que la guerra hubo alcanzado su etapa final y decisiva. Su presencia militar directa pretendía impedir que cualquier otra potencia tratara de ocupar el lugar de Francia en la estructura continental de poder y fortalecer la legitimidad de la aspiración británica a desempeñar un papel decisivo en las negociaciones de paz. De forma paralela, Estados Unidos no entró en la guerra en Europa hasta su última y definitiva fase. La operación Overlord, su invasión de Francia en junio de 1944 y su empuje hacia el Este en Alemania restringieron de forma parecida las potenciales ambiciones rusas en el Oeste y aseguraron a Estados Unidos la presidencia de la mesa en las negociaciones de paz⁷⁸.

Estas analogías reflejan el hecho de que en las fases terminales de ambas transiciones el control sobre el equilibrio de poder en el sistema interestatal era esencial para el fortalecimiento de la potencia hegemónica ascendente. Sin embargo, la solución espacial infraestructural y organizativa de la acumulación «sin fin» de capital y de poder puesta en práctica bajo la hegemonía estadounidense no podía ser idéntica a la británica. Tenía que reflejar la nueva geografía histórica del capitalismo, surgida de la destrucción inexorable de la solución espacial infraestructural británica aplicada durante el siglo XIX. Esa nueva geografía histórica servía de fundamento al proyecto político más ambicioso concebido en toda la historia de la Humanidad: la creación de un Estado mundial. Analizaremos ahora el ascenso y declive de ese proyecto.

⁷⁸ Thomas McCormick, *America's Half-Century. United States Foreign Policy in the Cold War*, Baltimore, 1989, pp. 33-35.

IX

El Estado mundial que nunca existió

Poco después del final de la Segunda Guerra Mundial, Ludwig Dehio argumentó que cada ronda de la lucha por el poder en Europa había creado las condiciones para una expansión geográfica del sistema de Estados soberanos europeo, para una «migración» de los centros de poder hacia el oeste y hacia el este, y para una mutación irreversible de la estructura del sistema en expansión. De hecho, Dehio presentaba su estudio sobre los mecanismos que habían reproducido el equilibrio de poder europeo durante los cinco siglos precedentes como «una estructura que ha dejado de existir [...] por decirlo así, el resultado de una autopsia»:

El equilibrio de poder en Occidente sólo se preservó porque era posible añadir en el otro platillo de la balanza nuevos contrapesos en forma de territorios situados más allá de sus fronteras, contra las fuerzas que aspiraban a la supremacía. [...] En la Segunda Guerra Mundial, las fuerzas que habían abandonado Europa en migraciones sucesivas [...] regresaron a la región de la que provenían [...] El antiguo sistema pluralista de pequeños Estados quedó totalmente eclipsado por las jóvenes superpotencias a las que había pedido ayuda [...] Así se vino abajo el antiguo marco en el que se había desarrollado la historia europea. Aquel escenario estrecho está perdiendo su importancia capital como recinto en el que actuaban los principales protagonistas, para quedar incorporado a otro más amplio. En ambos escenarios los dos gigantes mundiales asumen los papeles determinantes [...] El sistema dividido en Estados vuelve a adquirir un carácter fluido; pero la antigua tendencia europea a la división se está viendo desplazada por la actual tendencia global a la

unificación, cuya arremetida puede no detenerse hasta que se haya asentado en la totalidad del planeta¹.

Medio siglo después de que se escribieran estas líneas, el colapso de uno de los dos «gigantes mundiales» y la nueva centralización de la capacidad militar global en manos estadounidenses pareció convertir en proféticas esas observaciones; pero mucho antes de que Dehio hubiera sugerido la inversión de «la vieja tendencia europea hacia la división», Franklin D. Roosevelt había afrontado ya la cuestión de qué tipo de estructura política podía surgir de «la nueva tendencia global a la unificación». Contemplando retrospectivamente los treinta años de guerras mundiales, revoluciones, contrarrevoluciones y el colapso económico más serio de la historia del capitalismo, Roosevelt se había convencido de que el caos mundial sólo se podía superar mediante una reorganización de arriba abajo de la política mundial. Su concepción giraba en torno a la idea de que la seguridad del mundo debía basarse en el poderío estadounidense ejercido mediante instituciones internacionales. «Pero para que tal plan tuviera un atractivo ideológico amplio para los pueblos afligidos del mundo, tenía que provenir de una institución menos esotérica que un sistema monetario internacional y menos burda que un conjunto de bases o alianzas militares»².

La institución clave sería la Organización de Naciones Unidas, con su apelación al deseo universal de paz y el ansia de las naciones pobres de independencia y de una igualdad final con las ricas. No sin razón, Franz Schurmann califica de revolucionarias las implicaciones políticas de esa concepción:

Por primera vez en la historia del mundo, había una institucionalización concreta de la idea de gobierno mundial. Mientras que la Sociedad de Naciones estaba guiada por la idea esencialmente típica del siglo XIX de un Congreso de Naciones, la Organización de Naciones Unidas estaba guiada abiertamente por las ideas políticas estadounidenses [...] En el tipo de sistema mundial que había creado Gran Bretaña mediante su imperio no había nada de revolucionario, [...] aunque sí lo había en el tipo de mercado mundial centrado en Gran Bretaña desde el siglo XVIII [...] La auténtica grandeza imperial británica fue económica, no política. La ONU, en cambio, fue y sigue siendo una idea política. La Revolución Americana había demostrado que las naciones se pueden construir mediante la acción consciente y deliberada de los

¹ Ludwig Dehio, *The Precarious Balance. Four Centuries of the European Power Struggle* [1948], Nueva York, 1962, pp. 264-266, 269.

² Franz Schurmann, *The Logic of World Power. An Inquiry into the Origins, Currents and Contradictions of World Politics*, Nueva York, 1974, p. 68.

hombres [...] Lo que Roosevelt tuvo la audacia de concebir y poner en práctica fue la ampliación de ese proceso de construcción estatal al conjunto del mundo³.

La concepción rooseveltiana del gobierno mundial tenía objetivos sociales e implicaciones de tipo presupuestario y financiero. Era una proyección consciente a escala mundial del *New Deal* estadounidense.

La esencia del *New Deal* era la idea de que un gobierno grande debía gastar con liberalidad para alcanzar la seguridad y el progreso. Así pues, la seguridad de posguerra requeriría donaciones generosas por parte de Estados Unidos a fin de superar el caos creado por la guerra. La ayuda a [...] las naciones pobres tendría el mismo efecto que los programas de bienestar social dentro de Estados Unidos, dándoles la seguridad de superar el caos y evitando que se convirtieran en revolucionarios violentos. Entretanto, se verían arrastrados inexorablemente al mercado mundial resucitado, con lo que se volverían responsables, como lo habían hecho los sindicatos estadounidenses durante la guerra. La ayuda a Gran Bretaña y al resto de Europa occidental reavivaría el crecimiento económico, lo que estimularía el comercio transatlántico y ayudaría a la economía estadounidense a largo plazo. Estados Unidos había gastado sumas enormes incurriendo en grandes déficits presupuestarios a fin de mantener el esfuerzo de guerra. El resultado había sido un sorprendente e inesperado crecimiento económico. El gasto de posguerra produciría el mismo efecto a escala mundial⁴.

Y así sucedió efectivamente, pero sólo después de que el «unimundismo» de Roosevelt –que incluía a la URSS entre los países pobres del mundo que se incorporarían al nuevo orden para mayor beneficio y seguridad de todos– se convirtiera en el «libremundismo» de Truman, que convirtió la contención del poder soviético en el principio organizador primordial de la hegemonía estadounidense. El idealismo revolucionario de Roosevelt –que veía en las instituciones del gobierno mundial el principal instrumento mediante el que el *New Deal* se extendería al conjunto del mundo– quedó desplazado por el realismo reformista de sus sucesores, que institucionalizaron el control estadounidense sobre el dinero mundial y el poder militar global como instrumentos fundamentales de la hegemonía estadounidense⁵.

El proyecto de Roosevelt era, en efecto, demasiado idealista para el paladar del Congreso y los empresarios estadounidenses. El mundo era un lugar demasiado

³ *Ibid.*, p. 71.

⁴ *Ibid.*, p. 67.

⁵ *Ibid.*, pp. 5, 67, 77.

grande y demasiado caótico para que Estados Unidos lo reorganizara a su imagen y semejanza, particularmente si esa reorganización se debía conseguir mediante órganos de gobierno mundial en los que la Administración estadounidense tendría que llegar a compromisos con las opiniones e intereses de amigos y enemigos. El Congreso y la comunidad empresarial estadounidense eran demasiado «racionales» en sus cálculos de los costes y los beneficios pecuniarios de la política exterior estadounidense como para proporcionar los medios necesarios para llevar a la práctica un plan tan poco realista. En realidad, como se señaló en el capítulo 7, si no hubiera «sucedido lo de Corea» dando a Truman el pretexto que necesitaba para «aterrar al pueblo estadounidense», ni siquiera se habría podido financiar el rearma estadounidense y europeo a gran escala que preconizaba el Documento 68 del Consejo de Seguridad Nacional. Pero «sucedió lo de Corea», y el rearma masivo durante y después de aquella guerra proporcionó un tremendo impulso a la economía estadounidense y mundial.

Mientras el gobierno estadounidense actuaba como banco central mundial muy permisivo, la ayuda militar estadounidense a otros gobiernos y los gastos militares directos en el extranjero –que crecieron constantemente entre 1950 y 1958 y de nuevo entre 1964 y 1973– bombeaban liquidez a la producción y al comercio mundial, que crecieron a un ritmo sin precedentes⁶. En opinión de Thomas McCormick, el periodo de 23 años iniciado con la guerra de Corea y concluido con los acuerdos de paz de París en 1973, que pusieron prácticamente fin a la guerra de Vietnam, fue «el período más largo y rentable de crecimiento económico de la historia del capitalismo mundial»⁷.

Ése es el período que muchos llaman «edad de oro del capitalismo». Aunque las tasas de expansión de la producción y el comercio mundiales durante las décadas de 1950 y 1960 fueron excepcionales en términos históricos, no era desde luego la primera época dorada del capitalismo. Igualmente impresionante fue la Era del Capital descrita por Hobsbawm (1848-1875), que los observadores de finales del siglo XIX comparaban a la Era de los Grandes Descubrimientos⁸. Como la «era del capital» de un siglo antes, la edad dorada de las décadas de 1950 y 1960 concluyó con un largo período de expansión financiera que culminó en un resurgimiento de las prácticas imperialistas. La auténtica novedad del resurgimiento actual, en comparación con el de hace un siglo, es el intento de la potencia hegemónica declinante de resistirse al declive convirtiéndose en un Estado mundial. Tal intento sería una prolongación por

⁶ Véanse David Calleo, *The Atlantic Fantasy. The US, NATO and Europe*, Baltimore, 1970, pp. 86-87, y Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton, 1987, pp. 133-134.

⁷ Thomas McCormick, *America's Half-Century*, cit., p. 99.

⁸ E. Hobsbawm, *La era del capital*, cit., p. 46.

otros medios y en circunstancias radicalmente diferentes del proyecto de gobierno mundial de Roosevelt. Aunque la versión de éste de un *New Deal* global para el mundo entero nunca se materializó, la versión militarizada y empequeñecida de Truman durante la Guerra Fría dio lugar a una importante expansión del capital y el poder estadounidenses. ¿Por qué entonces está fracasando tan lamentablemente el proyecto neoconservador al repetir aquella experiencia en condiciones de centralización aún mayor de la capacidad militar global en manos estadounidenses?

El carácter cambiante de la protección estadounidense

La concepción de Charles Tilly de las actividades estatales como facetas complementarias de la organización y monopolización de la violencia nos ofrece una respuesta sencilla a esta pregunta. Hagan lo que hagan los Estados, argumenta Tilly, «se distinguen de otras organizaciones por su tendencia a monopolizar los medios concentrados de violencia». Esa tendencia se materializa mediante cuatro tipos diferentes de actividad: protección, construcción del Estado, organización de la guerra y exacción de tributos. La protección es el «producto» más peculiar de las actividades estatales. Como subraya Tilly, «la palabra “protección” tiene dos sentidos diferentes». Uno de ellos evoca la tranquilizadora idea de un amigo poderoso que proporciona amparo frente al peligro. El otro evoca la siniestra imagen de un matón mafioso que obliga a los comerciantes a pagar un tributo a fin de evitar un daño que el propio matón amenaza tácita o abiertamente con infligir él mismo.

Que sea una u otra la imagen que la palabra «protección» sugiera es algo que depende principalmente de nuestra evaluación de la realidad y la externalidad de la amenaza. Quien produce tanto el peligro como un amparo pagado frente a él es un chantajista. Quien proporciona un amparo necesario pero tiene poco control sobre la aparición del peligro es percibido como un *protector legítimo*, especialmente si el precio que cobra no es más alto que el de sus competidores. Quien ofrece una defensa fiable a bajo precio tanto frente a los chantajistas locales como frente a los saqueadores de fuera es el que hace la mejor oferta.

Con esa definición, prosigue Tilly, la oferta de protección por parte de los Estados puede calificarse a menudo como chantaje:

En la medida en que las amenazas contra las que protege determinado gobierno a sus ciudadanos son imaginarias o consecuencia de sus propias actividades, el gobierno se convierte en una mafia chantajista. Dado que los propios Estados suelen si-

mular, estimular o incluso generar amenazas de guerra externa y dado que sus actividades represivas y recaudadoras suelen constituir las mayores amenazas para el sustento de sus propios ciudadanos, muchos gobiernos operan esencialmente de la misma forma que los *chantajistas*. Existe, por supuesto, una diferencia: los chantajistas, según la definición convencional, operan sin la *santidad de los Estados*⁹.

Siguiendo a Arthur Stinchcombe, Tilly afirma que la legitimidad de los que ejercen el poder depende mucho menos del consentimiento de aquéllos sobre quienes se ejerce que el del consentimiento de otros agentes de poder. Y añade que «es mucho más probable que [otras autoridades] confirmen las decisiones de una autoridad desafiada que controla una fuerza sustancial; no sólo el temor a las represalias, sino también el deseo de mantener un entorno estable recomienda esa regla general»¹⁰. La credibilidad de la pretensión de un gobierno particular de proporcionar protección, y la dificultad de resistirse a ella, aumentan así con su éxito en el monopolio de los medios de violencia concentrados. Esto supone la eliminación o neutralización de los rivales, tanto dentro de sus dominios territoriales (construcción del Estado) como fuera de ellos (organización de la guerra). Y dado que la protección, la construcción del estado y la organización de la guerra requieren medios financieros y materiales, la exacción de tributos es el medio con el que los Estados obtienen esos recursos. Si se llevan a cabo eficazmente, esas cuatro actividades «suelen reforzarse mutuamente»¹¹.

El modelo de Tilly destaca la sinergia entre la producción u oferta de protección, la construcción del Estado, la organización de la guerra y la exacción de tributos para asegurar el éxito estatal en la monopolización de los medios concentrados de violencia *a escala nacional*. A fin de aplicar ese modelo al caso estadounidense de un Estado que ha venido tratando de organizar y monopolizar medios concentrados de violencia *a escala global*, se hacen precisas dos matizaciones: en primer lugar, la formación de un Estado mundial difumina la distinción entre las actividades de construcción del Estado y las de organización de la guerra, ya que ese supuesto Estado mundial proclama al mundo entero como su campo de operaciones y rechaza así *de facto* la distinción entre los dominios intraestatal e interestatal. De ahí la descripción generalizada de las muchas «guerras» que Estados Unidos ha venido librando desde el final de la Segunda Guerra Mundial como acciones policiales más que guerras. Además, dado

⁹ Charles Tilly, «War Making and State Making as Organized Crime», en P. B. Evans, D. Rueschemeyer y T. Skocpol (eds.), *Bringing the State Back In*, Cambridge 1985, pp. 170–171. Cursiva añadida.

¹⁰ Arthur Stinchcombe, *Constructing Social Theories*, Nueva York, 1968, p. 150; Ch. Tilly, «War Making and State Making», cit., p. 171.

¹¹ Ch. Tilly, «War Making and State Making», cit., pp. 171, 181.

que la «santidad de los Estados» todavía corresponde a los Estados nacionales, el supuesto Estado mundial afronta mayores dificultades para presentarse como organizador de una «protección legítima» más que como una «mafia chantajista».

Teniendo en cuenta estas matizaciones, podemos entender el fracaso de la Administración de Bush en repetir los logros del gobierno de Truman en términos de la diferencia existente entre la protección disfuncional ofrecida por una mafia chantajista y la protección legítima. Pese a todos sus límites, el proyecto de gobierno mundial militarizado y empequeñecido lanzado por Truman era percibido por gran número de gobernantes a escala nacional como protección legítima. Esto se debía en parte al recurso por parte de Estados Unidos durante las décadas de 1950 y 1960 a la ONU para asegurar que al menos parte de la «santidad de los Estados», que todavía residía a escala nacional, fuera concedida a las actividades estadounidenses de gobierno del mundo. Las dos principales razones por las que el proyecto de Guerra Fría de Estados Unidos podía calificarse como protección legítima eran empero factuales más que institucionales.

La primera razón, parafraseando a Tilly, era que ofrecía un amparo necesario frente a un peligro que Estados Unidos no había producido. Aunque en los terrenos económico y político Estados Unidos había sido el principal beneficiario de la violencia intensificada de la primera mitad del siglo XX, el epicentro de esa escalada fue Europa, no Estados Unidos. Europa era la que más necesitaba ese amparo, porque como señala Arno Mayer en un contexto diferente, en ambas guerras mundiales «el sacrificio de Europa fue incomparablemente mayor y más doloroso que el de Estados Unidos»¹², pero ese sacrificio tenía como origen conflictos europeos. Al ofrecer un orden mundial capaz de reducir la probabilidad de que se reprodujeran conflictos similares, Estados Unidos aparecía como un protector legítimo.

La segunda razón era que Estados Unidos ofrecía protección eficaz a un precio inmejorable. Tanto Roosevelt como Truman proponían financiar la oferta de protección mundial con el capital excedente acumulado en Estados Unidos durante los anteriores treinta años de caos mundial. Ningún Estado, y mucho menos las nuevas instituciones internacionales recientemente creadas, contaba con los recursos necesarios para igualar el bajo precio de esa oferta. De hecho, el principal problema de la Administración de Truman no era encontrar clientes para la protección que ofrecía, sino persuadir al Congreso de que la inversión del capital excedente estadounidense en la producción de protección a escala mundial correspondía efectivamente al interés nacional. Fue con ese fin por lo que Truman exageró astutamente la amenaza comunista.

¹² Arno Mayer, «Beyond the Drumbeat. Iraq, Preventive War, «Old Europe»», *Monthly Review* (marzo 2003).

Esta situación comenzó a cambiar a partir de la «crisis-señal» de la hegemonía estadounidense a finales de la década de 1960 y principios de la de 1970. La guerra de Vietnam demostró que la protección estadounidense no era tan fiable como proclamaba Estados Unidos y como esperaban sus clientes. En el transcurso de las guerras mundiales Estados Unidos se había hecho rico y poderoso dejando a otros países arrostrar la mayor parte del combate, suministrándoles crédito, alimentos y armas, observando cómo se agotaban mutuamente en los terrenos financiero y militar e interviniendo al final de la guerra para asegurar un resultado favorable a su interés nacional. En Vietnam, en cambio, tuvo que asumir la mayor parte del combate en un entorno social, cultural y políticamente hostil, mientras que sus clientes europeos y de Asia oriental se fortalecían como competidores económicos y las multinacionales estadounidenses acumulaban beneficios en mercados financieros extraterritoriales, privando al gobierno estadounidense de ingresos tributarios muy necesarios. Como consecuencia de esa combinación de circunstancias, el poderío militar estadounidense perdió credibilidad y el patrón oro-dólar se vino abajo. Para empeorar aún más las cosas, la ONU se convirtió en una tribuna resonante para las quejas del Tercer Mundo, generando poca legitimidad para el ejercicio estadounidense de funciones gubernamentales a escala mundial.

Tras una década de profundización de la crisis, la Administración de Reagan inició la transformación de la protección legítima en chantaje mafioso. Dejó de lado a la ONU como fuente de legitimidad de la hegemonía estadounidense. Comenzó a presionar a Japón –que resultaba ser tanto el cliente más necesitado de la protección estadounidense como el acumulador más rápido de capital excedente– para que limitara su competencia frente a Estados Unidos mediante la restricción «voluntaria» de sus exportaciones (un mecanismo sin precedentes en el comercio internacional) y utilizarla su capital excedente para financiar el creciente déficit presupuestario y comercial estadounidense; modificó gradualmente el equilibrio del terror con la Unión Soviética mediante una importante escalada de la carrera de armamentos; y utilizó a una gran variedad de matones locales (incluido Saddam Hussein) y fundamentalistas religiosos (incluido Osama bin Laden) para poner límites al poder de la URSS y del Tercer Mundo. Estados Unidos comenzó así a elevar el precio de su protección, y al mismo tiempo a producir los peligros contra los que más tarde ofrecería protección¹³.

El éxito del gobierno de Reagan en socavar el poder soviético y del Tercer Mundo creó la ilusión durante la presidencia de George Bush I de que el «imperio de las

¹³ Sobre cómo Estados Unidos decidió durante la presidencia de Reagan prescindir en la lucha contra el comunismo de la intervención directa y optó por apoyar a insurgencias de bajo perfil mediante milicias privadas que alimentaron a los futuros terroristas, véase Mahmood Mamdani, *Good Muslim, Bad Muslim. America, the Cold War, and the Roots of Terror*, Nueva York, Pantheon, 2004.

bases» estadounidense podría pagarse por sí mismo. Como ha señalado Chalmers Johnson, tal imperio era (y es) mucho más vulnerable que «los viejos imperios autofinanciados» frente al déficit comercial y los movimientos de capital. «Ocasionalmente», sin embargo, el imperio estadounidense de bases «obtiene beneficios porque, como los gánsteres de la década de 1930 que obligaban a la gente y a las empresas extorsionadas a pagar protección, Estados Unidos presiona a los gobiernos extranjeros para que paguen sus proyectos imperiales». La más destacada de esas ocasiones fue la primera guerra de Iraq. Obligando a la ONU a proporcionar legitimidad para la guerra, el gobierno de Bush consiguió extraer de sus clientes más ricos y más dependientes militarmente (en particular Arabia Saudí, Kuwait, los Emiratos Árabes Unidos, Alemania y Japón) contribuciones financieras que totalizaron 54.100 millones de dólares, mientras que la contribución estadounidense de 7.000 millones de dólares equivalió a poco más de la mitad de la japonesa de 13.000 millones¹⁴. Además, esos pagos enormes se hacían a cambio de la protección, no frente a un peligro como el comunismo que Estados Unidos no había creado, sino frente a un peligro que podía atribuirse en parte al apoyo a la guerra de Saddam Hussein contra Irán.

El desplazamiento de la protección legítima a la extorsión mafiosa prosiguió por otros medios durante el mandato de Clinton. La mediación de la ONU como generador de legitimidad para las acciones policiales estadounidenses fue de nuevo descartada, ahora en favor de la gestión colectiva a través de la OTAN de determinadas misiones «humanitarias», al tiempo que se renovaban las instituciones de Bretton Woods como instrumentos del dominio estadounidense sobre un mercado global cada vez más integrado. El «éxito» de las misiones de Bosnia y Kosovo, junto con el irresistible ascenso de la burbuja de la nueva economía, otorgaron credibilidad a la presentación por parte de la secretaria de Estado Albright de Estados Unidos como «nación indispensable». Pero el fundamento de esa «indispensabilidad» no era la supuesta capacidad de Estados Unidos, proclamada por Albright, de

¹⁴ Chalmers Johnson, *The Sorrows of Empire. Militarism, Secrecy, and the End of the Republic*, Londres, 2004, pp. 25, 307. En opinión de Johnson, Estados Unidos proclamó más tarde que incluso había obtenido unas pequeñas ganancias del conflicto. Véase también E. Hobsbawm, *Age of Extremes. The Short 20th Century, 1914-1991*, Londres, 1994, p. 242 [ed. cast.: *Historia del siglo XX*, Barcelona, Crítica, 1995, pp. 256-257]. Ésta fue la primera y única vez que Estados Unidos no sólo pretendió que sus clientes pagaran una de sus guerras importantes, sino que de hecho lo logró. Por sí mismo, el éxito de la extorsión no era una muestra de hegemonía, porque en la cumbre de ésta Estados Unidos pagaba completamente sus guerras y la protección de sus clientes. Más bien era una señal de que la hegemonía estadounidense había dejado de ser hegemony pero estaba todavía lo suficientemente arraigada para permitir a Estados Unidos obligar a sus clientes a pagar por la protección que les estaba ofreciendo. El fracaso de George Bush II en hacer que sus clientes paguen la Segunda Guerra de Iraq (véase más adelante), en cambio, puede entenderse como un signo de que Estados Unidos ha perdido tanto la hegemony como la hegemonía.

«ver el futuro con más precisión que otros países»¹⁵, sino más bien un temor general al daño irreparable que la política estadounidense podía infligir al resto del mundo. Los peligros contra los que Estados Unidos ofrecía protección ahora eran peligros que los propios Estados Unidos habían creado o podían crear. Y los billones de dólares que los gobiernos extranjeros vertían en los cofres del Tesoro estadounidense mostraban que esa protección ya no era nada barata.

¿Es o será prescindible Estados Unidos?

Los neoconservadores del gobierno de Bush II no son pues quienes iniciaron la transformación de Estados Unidos de un protector legítimo en un chantajista mafioso. Cuando llegaron al poder esa transformación ya estaba en una etapa muy avanzada; pero al llevarla demasiado lejos, acabaron revelando involuntariamente sus límites, tanto militares como económicos. Como vimos en el capítulo 7, su intento de demostrar que el poderío militar estadounidense podría vigilar eficazmente el mundo y al mismo tiempo asegurar la prolongación de la centralidad de Estados Unidos en la economía política global fracasó en ambos aspectos. Este doble fracaso se puede achacar a una ambición exagerada en la aplicación de la red extorsionadora estadounidense a escala mundial.

El propio Colin Powell evocó la siniestra imagen de la extorsión mafiosa presentada por Tilly cuando dijo que Estados Unidos debía ser «el gallo del corral». El resto del mundo lo aceptaría con agrado, prosiguió con aplomo, evocando la confortadora imagen de la protección, porque «se puede confiar en que Estados Unidos no abusará de ese poder»¹⁶. No sabemos en qué basaba Powell esa confianza, pero cuando todavía no había pasado un año desde la invasión estadounidense de Iraq, desde todo el mundo llegaban informes que mostraban que la confortadora imagen de la protección estadounidense había dado paso a la bastante más siniestra de unos Estados Unidos que tratan de incluir por la fuerza a todo el mundo en su propia agenda de política exterior. Y lo que es más importante, esa pretensión no estaba teniendo éxito.

La prueba más convincente es la renuencia, incluso de sus clientes más fieles, a proporcionar a Estados Unidos los recursos que necesitaba para salir del atolladero iraquí. Pese a los intentos de Powell de poner buena cara declarando un éxito la «Conferencia de Donantes» convocada en Madrid en octubre de 2003, después de

¹⁵ Citado por Stephen Sestanovich en «Not Much Kinder and Gentler», *The New York Times*, 3 de febrero de 2005.

¹⁶ Citado en D. Harvey, *The New Imperialism*, Oxford, 2003, p. 80 [El nuevo imperialismo, Madrid, «Cuestiones de Antagonismo 26», Ediciones Akal, 2004, p. 74].

que el Consejo de Seguridad de la ONU hubiera otorgado cierta legitimidad jurídica a la ocupación de Iraq, los pagos quedaron muy por debajo de las expectativas y de las cantidades recaudadas para la guerra de 1991. Las donaciones reales (esto es, a fondo perdido) no llegaron ni a una octava parte del objetivo de 36.000 millones de dólares ni a la cuarta parte del compromiso estadounidense de 20.000 millones de dólares. En notorio contraste con las exitosas extorsiones de la primera guerra de Iraq, esta vez le tocaba a Estados Unidos soportar todo el peso financiero de la guerra. Alemania y Arabia Saudí no aportaron prácticamente nada. Hasta la promesa de 1.500 millones de dólares de Japón –que fue de lejos el mayor contribuyente en Madrid– quedaba muy por debajo de los 13.000 millones con los que contribuyó a la primera guerra de Iraq, especialmente si se tiene en cuenta que en términos reales los dólares tenían una cotización considerablemente más alta en 1991 que en 2003.

Este brusco declive de la capacidad estadounidense para extraer de sus clientes pagos por protección se puede achacar a una percepción de que esa protección se ha vuelto contraproducente, bien porque Estados Unidos expresa a algunos de sus clientes, dejándolos expuestos a peligros mayores que aquéllos de los que se creían protegidos, o porque las iniciativas estadounidenses amenazan con crear mayores peligros en el futuro que aquéllos contra los que reciben actualmente protección. En cualquier caso, como apuntaba James Carroll refiriéndose especialmente a Asia suroccidental, la «potencia indispensable» parecía serlo «únicamente para extender el caos».

Iraquíes, libaneses, israelíes y palestinos optaron por la violencia y cargan con sus consecuencias, pero el contexto en el que se han tomado esas decisiones ha estado abrumadoramente influido por la opción por la violencia que se adoptó en Washington¹⁷.

Aun así, la espectacular reducción de pagos tributarios puede atribuirse en parte a la creencia de que la necesidad de protección estadounidense, por lo que vale, es menos apremiante que en 1991. Esta creencia está mucho más generalizada que lo que podría hacer pensar el respeto ritual todavía manifestado hacia el poder estadounidense, pero es probablemente más importante en el caso de sus clientes en la región de Asia oriental. Si bien hasta hace poco muchos Estados de la región consideraban esencial la protección estadounidense para contrarrestar la amenaza real

¹⁷ J. Carroll, «Reject the War», *International Herald Tribune*, 19 de diciembre de 2006. Sobre las opciones violentas arrostradas por Estados Unidos en Iraq que lo están convirtiendo en un campo de entrenamiento para terroristas de dimensiones de un país, véanse entre otros Daniel Benjamin y Steven Simon, *The Next Attack. The Failure of the War on Terror and a Strategy for Getting it Right*, Nueva York, Times Books, 2005; y P. Rogers, «The War on Terror. Past, Present, Future» *openDemocracy*, 24 de agosto de 2006.

o imaginaria que suponía China para su seguridad, hoy día ya no se juzga que China constituya una amenaza seria, e incluso si tal amenaza resurgiera, la protección estadounidense se considera poco fiable. Además, la capacidad de Estados Unidos para extorsionar pagos de protección a sus clientes de Asia oriental se ha visto aún más reducida por la combinación de la creciente dependencia estadounidense con respecto al dinero procedente de esta región y la menor dependencia de los países de la misma con respecto al mercado estadounidense, al consolidarse China como su mayor mercado y el que crece más rápidamente.

Como vimos anteriormente, la atracción de China como socio económico y estratégico alcanza mucho más allá de la región de Asia oriental. Su ascenso recuerda de hecho al estadounidense durante las guerras mundiales de la primera mitad del siglo XX. Del mismo modo que Estados Unidos surgió como el auténtico vencedor de la Segunda Guerra Mundial después de que la URSS le hubiera roto la espina dorsal a la Wehrmacht en 1942-1943, ahora todas las pruebas parecen apuntar a China como auténtico vencedor de la Guerra contra el Terrorismo, consiga o no finalmente Estados Unidos quebrar la espina dorsal de Al Qaeda y de la insurgencia iraquí¹⁸.

En el epílogo de este libro nos ocuparemos de la cuestión de qué tipo de nuevo orden (o desorden) mundial puede surgir finalmente de esa «victoria». Lo que podemos decir por ahora es que el nuevo imperialismo del *Proyecto para un Nuevo Siglo Americano* señala probablemente el fin poco glorioso de la pugna de Estados Unidos durante sesenta años por convertirse en el centro organizador de un Estado mundial. Esa porfía cambió el mundo, pero ni siquiera en sus momentos más triunfales alcanzó Estados Unidos su propósito. Al final de ese largo proceso, todo lo que ha conseguido George W. Bush ha sido demostrar que Albright estaba equivocada. «Resulta que Estados Unidos –se lamenta Michael Lind– es una nación prescindible».

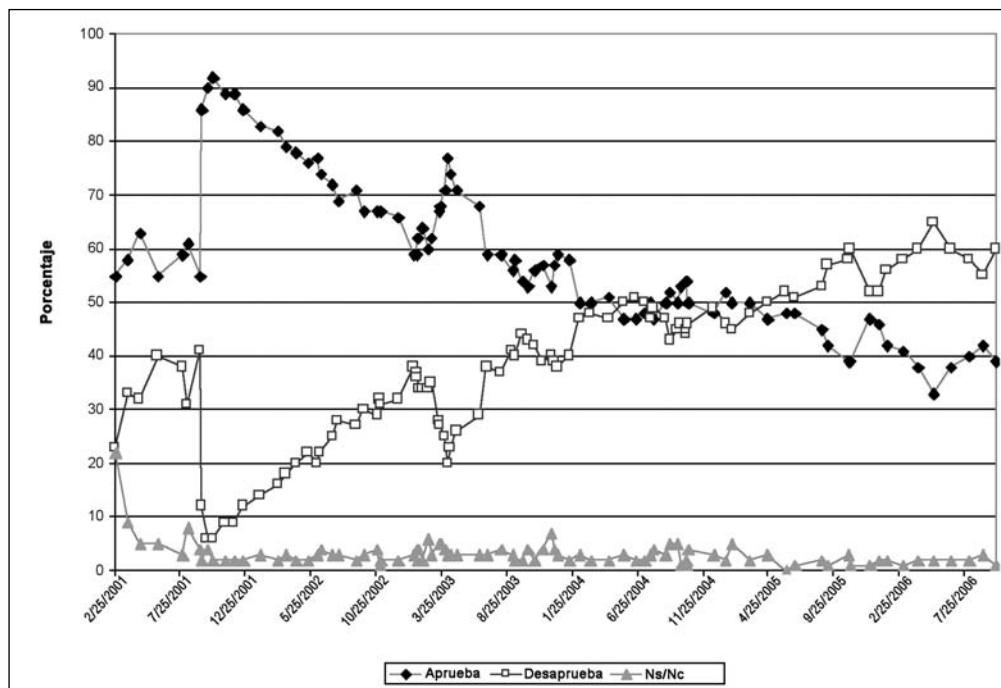
Hasta hace muy poco no se podía hacer nada sin Estados Unidos; pero ahora la mayor parte de la construcción de instituciones internacionales relevantes a largo plazo de la diplomacia y el comercio global tiene lugar sin la participación estadounidense [...] Europa, China, Rusia, América Latina y otras regiones y naciones están adoptando paulatinamente medidas cuyo efecto [...] será reducir la importancia de Estados Unidos¹⁹.

¹⁸ Un participante en una mesa redonda del Institute of Electrical and Electronics Engineers recordaba recientemente el viejo chiste de que Estados Unidos combatió la Guerra Fría y fue Japón quien la ganó. «El nuevo chiste es que Estados Unidos está combatiendo la Guerra contra el Terror, pero es China quien la está ganando» («East Asia Rising», www.spectrum.ieee.org). También cabe señalar que ambos chistes captan importantes aspectos de la dinámica del capitalismo histórico bosquejada en el capítulo 8.

¹⁹ M. Lind, «How the U.S. Became the World's Dispensable Nation», *Financial Times*, 25 de enero de 2005.

En vísperas de las elecciones de noviembre de 2004 Brian Urquhart escribía: «La drástica erosión, en menos de cuatro años, del respetado liderazgo internacional alcanzado por Estados Unidos durante aproximadamente el último siglo constituye un resultado extraordinario»²⁰. A pesar de este «resultado extraordinario», y para sorpresa del resto del mundo, las elecciones no sólo llevaron de nuevo al presidente Bush a la Casa Blanca, sino que consolidaron al bloque neoconservador en todas las esferas del gobierno estadounidense. Tras su victoria electoral, Bush declaró que había ganado un «capital político» que ahora pretendía emplear discrecionalmente. Y sin embargo, si tomamos la diferencia entre sus tasas de aprobación y de desaprobación como criterio de mensuración de su capital político, la figura 9.1 muestra que también a este respecto estaba totalmente fuera de la realidad.

Figura 9.1. Índices del presidente Bush desde febrero de 2001 hasta octubre de 2006



Fuente: *The Washington Post – ABC News Poll*.

²⁰ K. Anthony Appiah *et al.*, «The Election and America's Future», *The New York Review of Books*, 4 de noviembre de 2004, pp. 6-17.

Lo que muestra esta figura es, en primer lugar, que la mayor parte del capital político de Bush no era algo que hubiera «ganado», sino un regalo que recibió de Osama bin Laden el 11 de Septiembre; y en segundo lugar, que pese a una notable pero efímera subida tras la invasión de Iraq en marzo de 2003, en el momento de su reelección en 2004 ya había dilapidado aquel regalo y subsistía de prestado. Si seguía cuatro años más en la Casa Blanca se debía, además de a la indecisión de sus rivales demócratas sobre cómo enderezar el desbarajuste que había ocasionado, a la afamada astucia de su consejero Karl Rove, artífice de la idea de llevar la Guerra contra el Terrorismo a su guarida, ya que a menos que los terroristas fueran erradicados de Iraq acabarían apareciendo en las calles de San Francisco o Des Moines. Por efectivo que fuera para volver a «aterrar al pueblo estadounidense» y favorecer la reelección de Bush, difícilmente lo podían entender como un argumento convincente la creciente mayoría de iraquíes cuyas vidas quedaban destruidas o simplemente extinguidas por el caos provocado por Estados Unidos, ni los países que se sentían amenazados por la combinación de estolidez y crueldad con que Estados Unidos extendía los peligros contra los que proclamaba estar proporcionando protección; ni tan siquiera se podía engañar indefinidamente al pueblo estadounidense ni podía la astucia de Karl Rove eludir indefinidamente las consecuencias del proceso histórico subyacente, de forma que –como muestra la figura 9.1– poco después de la segunda toma de posesión de Bush el despilfarro de su capital político se reanudaba inexorablemente.

Un importante punto de inflexión fue la devastación de Luisiana por el huracán Katrina en septiembre de 2005. Thomas Friedman escribía: «Si el 11 de Septiembre constituyó el verdadero inicio del gobierno de Bush, Katrina puede ser su consumación. Si el primero puso viento en sus velas, Katrina le ha venido de proa poniéndolo al borde del naufragio»²¹. Contrariamente a la proclamación de Bush y de Rumsfeld de que aquella tragedia no tenía nada que ver con Iraq, señala Mike Davis, «la ausencia de más de una tercera parte de la Guardia Nacional de Luisiana y de gran parte de su equipo pesado dificultó las operaciones de rescate y salvamento desde el primer momento [...] Como le dijo un amargado representante de la devastada parroquia de St. Bernard al *Times-Picayune*: “La ayuda canadiense llegó antes que el ejército estadounidense”»²². Y contrariamente a la afirmación de Bush de que nadie podía haber predicho las brechas abiertas en los diques, Katrina fue, en palabras de Simon Schama, «la catástrofe más advertida de la historia moderna de América».

²¹ Thomas Friedman, «Osama and Katrina», *The New York Times*, 7 de septiembre de 2005.

²² Mike Davis, «The Predators of New Orleans», *Le Monde Diplomatique*, edición inglesa (septiembre 2005). Véase también R. Scheer, «Finally Fooling None of the People», *Los Angeles Times*, 13 de septiembre de 2005.

En las elecciones [de 2004] George W. Bush pidió a los estadounidenses que votaran por él como el hombre que mejor podía cumplir la obligación más esencial del gobierno: la protección imparcial y diligente de sus ciudadanos. Ahora la falsedad de aquella afirmación vuelve sobre él obsesivamente, no en Bagdad, sino en los anegados condados de Luisiana²³.

En realidad, Iraq y Luisiana no eran sino dos caras de la misma moneda de un país que durante un cuarto de siglo ha combinado su prolongada creencia en la magia de la alta tecnología con la de la magia de los mercados autorregulados. Tras llegar a Iraq con el eslogan «Conmoción y espanto», que «pretendía hacer fulgurar un poder nunca visto sobre la faz de la tierra –decía Polly Toynbee– Estados Unidos afrontaba ahora otro tipo de conmoción.

Es la conmoción de descubrir que [...] Estados Unidos se muestra ahora como un terrible dinosaurio robótico que pisotea inmisericorde cuanto le rodea, un gigantesco Power Ranger de juguete, con centelleantes focos y mil artilugios pero sin poder real y sin nada dentro [...] Iraq ha mostrado que los misiles inteligentes, las maravillas tecnológicas y los soldados cuyos cascos son electrónicamente controlados desde el Mando Sur en Tampa, son prácticamente inútiles. Las lecciones que el Leviatán estadounidense recibió de los combatientes del Vietcong en bicicleta se repiten ahora saltándole al rostro a la Casa Blanca en forma de fracaso y calamidad [...] Mientras Estados Unidos descubre que el poder para destruir países es inútil sin el poder para reconstruirlos, la conmoción y el espanto han quedado atrás. Pero fue necesario el huracán Katrina para mostrar la vaciedad que se oculta bajo el caparazón estadounidense. No puede pues sorprender que gobernar Iraq exceda la capacidad de una nación gobernada de forma tan frágil dentro de sus propias fronteras. ¿Cómo puede funcionar bien un país en el que la mitad de los votantes no cree en el gobierno? Lo que ha mostrado la gran catástrofe de Luisiana es un país que no es en absoluto un país, sino individuos atomizados y aislados que viven vidas paralelas tan lejos unos de otros como pueden, sin que los una más que la idea de una bandera²⁴.

Volvemos así a la afirmación de Arendt de que la «la Commonwealth de Hobbes es una estructura vacilante a la que hay que proporcionar constantemente nue-

²³ Simon Schama, «Sorry Mr President, Katrina Is Not 9/11», *The Guardian*, 12 de septiembre de 2005.

²⁴ Polly Toynbee, «The Chasm Between Us», *The Guardian*, 9 de septiembre de 2005. Para una afirmación similar, véase, R. Drayton, «Shock, Awe and Hobbes Have Backfired on America's Neo-cons», *The Guardian*, 25 de diciembre de 2005.

vos apoyos desde el exterior; de otro modo colapsaría inmediatamente en el caos sin objetivo y sin sentido de los intereses privados de los que surgió». Pero precisamente por eso, cuando el recuerdo del Katrina comenzó a desvanecerse, el temor del pueblo estadounidense a los nuevos daños que Bush podía infligir a la bandera de las barras y estrellas comenzó a superar el miedo a que los terroristas aparecieran de repente en las calles de San Francisco o Des Moines, provocando una nueva erosión del capital político de Bush. En su reconocimiento más claro hasta el momento de los costes que está suponiendo la guerra en Iraq para su presidencia, en marzo de 2006 Bush admitió de mala gana: «Diría que estoy gastando mi capital [político] en la guerra»²⁵. En las elecciones a medio mandato en noviembre de 2006 su balance aparecía cargado de números rojos, los demócratas se hicieron con la mayoría en ambas cámaras del Congreso, todos los neoconservadores que quedaban en el gobierno, excepto Cheney, fueron despedidos y hubo que dejar de lado todos los sueños sobre un Nuevo Siglo Americano para concentrarse en la contención de los daños.

Síntesis retrospectiva y proyección prospectiva

El 25 de septiembre de 1857 Marx escribía a Engels:

La historia del EJÉRCITO muestra, más explícitamente que ninguna otra cosa, la justicia de nuestras opiniones en cuanto a la conexión entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales El EJÉRCITO es en general de gran importancia en el desarrollo económico. El *salario*, por ejemplo, se desarrolló por primera vez en el ejército de la Antigüedad. [...] También ahí observamos por primera vez la aplicación de las máquinas a gran escala. Incluso el valor especial de los metales y su uso como dinero parece remontarse originariamente [...] a su importancia militar. Del mismo modo, la división del trabajo *dentro* de una determinada rama de la industria parece haberse aplicado por primera vez en los ejércitos. Todo ello constituye además, un resumen sobresaliente de toda la historia de la sociedad civil. Si algún día tienes tiempo, deberías analizar el problema desde ese punto de vista²⁶.

²⁵ E. Bumiller, «Bush Concedes Iraq War Erodes Political Status», *The New York Times*, 22 de marzo de 2006.

²⁶ Citado en Russell Johnson, «'Pre-Conditioning' for Industry. Civil War Military Service and the Making of an American Working Class», ponencia presentada en la 25th Annual North American Labor History Conference, Wayne State University, Detroit, 16-18 de octubre de 2003; cursiva en el original [ed. cast.: Carta de Marx a Engels de 25 de setiembre de 1857, reproducida en <[http://es.wikisource.org/wiki/Carta_de_Marx_a_Engels_\(25_de_setiembre_de_1857\)](http://es.wikisource.org/wiki/Carta_de_Marx_a_Engels_(25_de_setiembre_de_1857))>].

Si Engels hubiera tenido tiempo podría haber demostrado el acierto de sus opiniones y las de Marx con respecto a la conexión entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales, siempre que hubiera redefinido las fuerzas productivas para incluir la producción de protección. Y muy probablemente habría sentido la necesidad de tratar la cuestión de las relaciones entre capitalismo, industrialismo y militarismo, suscitada empíricamente por la observación de Smith de que los grandes gastos de la guerra moderna conceden ventaja militar a las naciones ricas sobre las pobres. Como nos preguntábamos en el capítulo 3, dado el mayor papel que la industria, el comercio exterior y la navegación desempeñaron en la vía capitalista europea –en comparación con la vía «natural» basada en el mercado de Smith– ¿no se refuerzan mutuamente el capitalismo, la industrialismo y el militarismo en un círculo virtuoso de enriquecimiento y aumento de poder a expensas del resto del mundo? Y en tal caso, ¿cuáles son los límites de ese enriquecimiento y aumento de poder?

El innovador estudio de William McNeill sobre la consecución de poder por la vía de desarrollo europea, junto con el análisis ofrecido en este capítulo y los dos anteriores, sugieren varias observaciones que pueden servir de ayuda para responder a esas preguntas. Una primera observación es que, desde su inicio en las ciudades-Estado italianas hasta su culminación final en el fracasado Estado mundial estadounidense, la vía occidental de desarrollo capitalista se ha caracterizado por la comercialización de la guerra y una carrera de armamentos incesante. El llamado «keynesianismo militar» –la práctica por la que los gastos militares aumentan las rentas de los ciudadanos del Estado que realiza esos gastos, incrementando así la recaudación de impuestos y la capacidad para financiar nuevas oleadas de gasto militar– no es una novedad del siglo XX, como no lo son el capital financiero ni la empresa transnacional. Al desarrollar las relaciones salariales en la conducción de la guerra y la construcción del Estado, las ciudades-Estado italianas estaban practicando ya cierto tipo de keynesianismo militar a pequeña escala, que transformó parte de sus costes de protección en rentas y les permitió que las guerras se pagaran por sí mismas.

En las ciudades italianas más ricas circulaba suficiente dinero para que los ciudadanos se gravaran con impuestos y utilizaran los ingresos para comprar los servicios de extranjeros armados. De este modo, simplemente gastando su paga los soldados mercenarios ponían de nuevo en circulación el dinero de los impuestos. Con ello intensificaban los intercambios de mercado que permitían a tales ciudades comercializar, en primer lugar, la violencia armada. Aquel sistema incipiente tendía así a autoperpetuarse²⁷.

²⁷ William McNeill, *The Pursuit of Power. Technology, Armed Force, and Society since AD 1000*, Chicago, The University of Chicago Press, 1982, p. 74 [ed. cast., *La búsqueda del poder. Tecnología, fuerzas armadas y sociedad desde el 1000 d.C.*, Madrid, Siglo XXI, 1988, p. 81].

En realidad, ese sistema incipiente sólo podía autoperpetuarse verdaderamente a condición de que los gastos militares generaran rentas más altas que los impuestos pagados para mantenerlos. Esto nos lleva a la segunda observación de que en el sistema europeo esa condición quedaba satisfecha, al menos para algunos Estados, mediante el funcionamiento conjunto de dos mecanismos. Uno era un mecanismo de equilibrio de poder que permitía al principal Estado capitalista de un período determinado apropiarse de los beneficios de la competencia interestatal, y hacer así que las guerras se pagaran verdaderamente por sí mismas. Y el otro era la expansión externa del sistema, que ejercía una doble función: mantenía viva la competencia entre los Estados europeos en el diseño de medios y técnicas bélicas cada vez más sofisticados, y al mismo tiempo les permitía apropiarse de los recursos del resto del mundo necesarios para expandir su comercio y sus ingresos tributarios. Tal como resume McNeill el proceso, refiriéndose específicamente al período de siglo y medio que *precedió* a la Revolución Industrial:

En el campo de batalla de Europa occidental, un ejército perfeccionado al estilo moderno podía arremeter con fuerza contra sus rivales, lo que dio lugar a perturbaciones locales temporales del equilibrio de poder, que la diplomacia se demostró capaz de contener. Sin embargo, en los márgenes del radio de acción europeo el resultado fue una expansión sistemática, ya fuera en la India, Siberia o las Américas. A su vez, la expansión de la frontera sostuvo la expansión de la red comercial, acrecentó la riqueza imponible en Europa e hizo menos gravoso el mantenimiento de ejércitos permanentes. En resumen, Europa se lanzó a un ciclo autorreforzado en el que su organización militar sostuvo y fue sostenida por una expansión económica y política a expensas y otros pueblos y entidades políticas del planeta²⁸.

La tercera observación es que este ciclo autorreforzado fue a la vez causa y efecto de dos tipos diferentes de innovaciones en la producción de protección. El primer tipo tenía que ver –como sugería Marx en su carta a Engels– con la división técnica del trabajo en los ejércitos. A principios del siglo XVII, redescubriendo y perfeccionando técnicas militares romanas largo tiempo olvidadas, Mauricio de Nassau reorganizó el ejército de las Provincias Unidas en un proceso parecido a la «gestión científica» de Frederick W. Taylor con la que se reorganizaría la industria estadounidense dos siglos más tarde. Modificó las técnicas de asedio para incrementar la eficiencia de la mano de obra militar, reducir costes en términos de bajas y facilitar el mantenimiento de la disciplina en las filas del ejército. Reguló las técnicas de marcha y para cargar y disparar las armas de fuego y convirtió la instruc-

²⁸ *Ibid.*, p. 143 [*ibid.*, p. 158].

ción en una actividad regular de los soldados. Dividió el ejército en unidades tácticas más pequeñas, aumentó el número de oficiales y suboficiales y racionalizó las líneas de mando.

De esta forma su ejército se convirtió en un organismo articulado con un sistema nervioso central que permitía una respuesta sensible y más o menos inteligente a circunstancias imprevistas. Todos los movimientos alcanzaron un nuevo nivel de exactitud y rapidez. Los movimientos individuales de los soldados cuando disparaban y marchaban, así como los de los batallones en el campo de batalla, podían ser controlados y previstos como nunca lo habían sido antes. Una unidad bien entrenada, llevando la cuenta de cada movimiento, podía incrementar la cantidad de plomo proyectado contra el enemigo por minuto de batalla. Apenas importaba ya la destreza y la resolución del soldado de infantería. La habilidad y el valor personal desaparecieron prácticamente tras esa coraza rutinaria [...] Las tropas entrenadas al modo de Mauricio de Nassau mostraban automáticamente una eficacia superior en el campo de batalla²⁹.

El segundo tipo de innovación corresponde a lo que Marx caracterizaba como «uso de la maquinaria a gran escala». Como ya se indicó en el capítulo 8, McNeill y otros autores atribuyen a la demanda militar sobre la economía de Gran Bretaña durante las guerras napoleónicas un papel decisivo en la mejora de la máquina de vapor y otras innovaciones trascendentales de la época como los ferrocarriles y los buques acorazados, algo que habría sido simplemente impensable sin el estímulo proporcionado por la guerra a la producción siderúrgica. En este sentido, la Revolución Industrial en los sectores realmente decisivos –en particular, en las industrias de bienes de capital– fue en gran medida consecuencia de la carrera de armamentos en toda Europa; pero muy pronto la aplicación de los productos y procesos de la industria moderna a las actividades bélicas –la «industrialización de la guerra» en palabras de McNeill– dio un impulso sin precedentes a esa carrera.

La «industrialización de la guerra» se inició realmente en la década de 1840, cuando la Armada francesa adoptó buques de vapor acorazados armados con ca-

²⁹ La difusión de la «gestión científica» de Mauricio de Nassau entre los ejércitos europeos tuvo una doble importancia. En Europa, neutralizó las ventajas de escala de que gozaba España y tendió así a igualar la capacidad militar y a reproducir, por lo tanto, el equilibrio de poder. Fuera de Europa, permitió a los instructores europeos crear ejércitos en miniatura reclutando mano de obra local para la protección de las factorías comerciales francesas, holandesas e inglesas en las costas del océano Índico. En torno al siglo XVIII tales fuerzas, a pesar de ser minúsculas, mostraban una clara superioridad sobre los ejércitos poco manejables que los gobernantes locales estaban acostumbrados a presentar en el campo de batalla. *Ibid.*, pp. 127-139 [*ibid.*, pp. 142-154].

ñones de gran calibre que hacían desesperadamente obsoletos los navíos de guerra de madera, por lo que la *Royal Navy* no tuvo otra opción que seguir su ejemplo. Cuando otras potencias hicieron lo mismo, la nueva carrera de armamentos adquirió un impulso que ni Gran Bretaña ni Francia podían controlar.

La Guerra de Crimea (1854-56) fue un momento crítico decisivo. Hacia 1850 todavía predominaban en la industria armamentística de toda Europa, como en la mayoría de las ramas del sector de bienes de capital, los métodos artesanales; pero entre 1855 y 1870, bajo el impacto inicial de esa guerra, tales métodos quedaron desplazados por lo que entonces se llamaba «sistema americano de fabricación». Su principio clave era el uso de fresadoras automáticas o semiautomáticas para cortar piezas intercambiables con una forma prescrita. Esas máquinas eran costosas y en ella se desperdiciaba mucho material, «pero si se necesitaba un gran número de fusiles, la automatización compensaba con creces, gracias a las economías de la producción en serie». El gobierno británico y los fabricantes belgas de fusiles fueron los primeros en importar maquinaria estadounidense, pero en 1870 se les había unido ya Austria, Francia, Prusia, Rusia, España, Dinamarca, Suecia, Turquía y hasta Egipto. Como consecuencia, la competencia interestatal en la fabricación de armas ligeras se liberó de las trabas de la producción artesanal; se podía renovar el equipamiento de ejércitos enteros en cuestión de años y no de décadas; y esta aceleración originó a su vez innovaciones incesantes en el diseño de armas ligeras³⁰.

Al mismo tiempo se incorporaron a la carrera de armamentos empresas privadas de gran tamaño. La invención crucial propiciada por la guerra de Crimea fue el descubrimiento del proceso Bessemer para fabricar acero, que dejó obsoletos métodos más antiguos para fundir cañones. Contrariamente a lo que había sucedido en la producción de armas ligeras –donde los arsenales estatales habían promovido cambios en el proceso de trabajo y en el diseño del producto que les permitían centralizar la producción en sus manos a expensas de las pequeñas empresas privadas–, en la producción de artillería pesada la adopción de nuevos métodos y materiales fue liderada por grandes empresas privadas, que centralizaron en sus manos actividades previamente llevadas a cabo en arsenales estatales.

Así pues, en la década de 1860 hizo su aparición el negocio del armamento de carácter industrial [...] Incluso arsenales gubernamentales técnicamente adelantados como el francés, el británico y el prusiano se enfrentaron al persistente desafío de los fabricantes privados, quienes nunca fueron reacios a señalar los aspectos en que sus productos aventajaban al armamento producido por los gobiernos. De esta forma, la

³⁰ *Ibid.*, pp. 225-227, 233-236 [*ibid.*, pp. 252, 258-260].

competencia comercial se sumó a la rivalidad nacional para fomentar las mejoras en el diseño de la artillería³¹.

La Guerra de Crimea, por último, añadió un nuevo empuje a la construcción de redes nacionales de ferrocarriles en la Europa continental. La guerra demostró que la tecnología de los buques de vapor había reforzado las ventajas logísticas de las potencias navales frente a las territoriales. Mientras que desde Francia e Inglaterra se podían enviar tropas y municiones hasta Crimea en tres semanas, los envíos desde Moscú tardaban hasta tres meses en llegar al frente. Por otra parte, el bloqueo británico estranguló la importación por vía marítima de nuevas armas a Rusia y truncó gran parte de las exportaciones de grano y otros artículos con las que contaba para pagar las importaciones por tierra que precisaba. El tendido de redes nacionales de ferrocarriles eficientes se convirtió en parte integral de las actividades de construcción del Estado y organización de la guerra, no sólo en Rusia, sino también en la Europa central y meridional, originando una verdadera obsesión por el ferrocarril entre los gobiernos europeos. Entre 1850 y 1870 se tendieron cerca de 80.000 kilómetros de vías férreas en Europa, frente a los 25.000 kilómetros existentes anteriormente. Las conexiones multilaterales de esa expansión se convirtieron a su vez en el factor más importante para colmar el retraso industrial de los países de la Europa continental con respecto a Gran Bretaña³².

La industrialización de la guerra favoreció enormemente el ciclo autorreforzado en el que la organización militar europea sostenía y era sostenida por la expansión económica y política a expensas de otros pueblos y entidades políticas del planeta. A medida que los buques de vapor y el ferrocarril aniquilaban los obstáculos naturales de la geografía y la distancia, «la drástica discrepancia entre la organización de

³¹ Esto fue sólo el comienzo de un largo proceso durante el cual las empresas privadas se convirtieron en protagonistas de la carrera de armamentos y a su vez se vieron transformadas por ella: «a medida que las empresas fabricantes de armamento se convertían en pioneras de una nueva tecnología tras otra –metalurgia del acero, química industrial, maquinaria eléctrica, comunicaciones por radio, turbinas, motores diesel, óptica, calculadoras (para la dirección de tiro), maquinaria hidráulica, etc.–, evolucionaron hasta convertirse en enormes estructuras burocráticas de carácter quasi público». *Ibid.*, pp. 237, 241, 292 [*ibid.*, pp. 261-262, 267, 325].

³² Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, Nueva York, Random House, 1987, p. 174; William L. McElwee, *The Art of War, Waterloo to Mons*, Londres, Weidenfeld & Nicolson, 1974, pp. 106-110; David S. Landes, *The Unbound Prometheus. Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge, Cambridge University Press, 1969, pp. 201-202. Según Clive Trebilcock, el gasto público en la fabricación de armas entre 1890 y 1914 afectó a las economías europeas casi tanto como lo habían hecho antes los ferrocarriles. Citado en W. McNeill, *The Pursuit of Power*, cit., p. 292, n. [La búsqueda del poder, cit., p. 324, n.].

la guerra europea y local fue quedando patente en un lugar del mundo tras otro». El recientemente adquirido «casi total monopolio del transporte y comunicaciones estratégicas, junto con un armamento en rápida evolución que siempre estaba por muy por delante de lo que los combatientes locales podían obtener», hizo la expansión imperial «tan barata y fácil para los europeos como catastrófica para asiáticos, africanos y los pueblos de Oceanía»³³.

Una cuarta observación con respecto al nexo entre capitalismo, industrialismo y militarismo es la importancia del control sobre la liquidez mundial en la obtención de ventajas militares. A este respecto, los capitalistas de Schumpeter tienen o han tenido primacía sobre los empresarios. Así, la abundante liquidez que se acumuló o que pasaba por manos británicas durante el siglo XIX fue un poderoso instrumento en la lucha competitiva, no sólo en los mercados de bienes sino también en la carrera de armamentos. Desde mediados de la década de 1840 hasta la de 1860 la mayoría de los avances tecnológicos en el diseño de buques de guerra fueron promovidos por Francia; sin embargo, «cada adelanto francés provocaba inmediatas contrarréplicas en Gran Bretaña que Francia no podía igualar, de forma que a la *Royal Navy* le resultó relativamente fácil alcanzar técnicamente y sobrepasar numéricamente a la Armada francesa cada vez que ésta cambiaba las bases de la competición»³⁴. Esta pauta de la carrera de armamentos durante el siglo XIX fue anticipada espectacularmente por la diáspora capitalista genovesa tres siglos antes cuando, como vimos en el capítulo 8, exprimió a sus socios ibéricos que habían hecho todo el trabajo de abrir a la explotación europea nuevos continentes y rutas comerciales; y se reprodujo una vez más en la competencia entre Estados Unidos y la URSS durante la Guerra Fría. La innovación tecnológica clave de aquella «guerra» fue el lanzamiento del *Sputnik* soviético en octubre de 1957; pero ese logro quedó totalmen-

³³ W. McNeill, *The Pursuit of Power*, cit., pp. 143, 257-258 [*La búsqueda del poder*, cit., pp. 158, 285-286]. Como se ha señalado anteriormente, el imperialismo británico de la era victoriana era tan fácil y barato debido sobre todo a la extracción forzosa de la India de recursos pecuniarios y de soldados. En lo que se refiere a la India, el principal efecto de la industrialización de la guerra fue la neutralización de la creciente sofisticación de la resistencia armada india. Mientras que a finales del siglo XVIII los ejércitos británicos podían derrotar a ejércitos indios seis o siete veces más numerosos, en la década de 1840 los británicos tenían que emplear fuerzas equivalentes y una mayor potencia de fuego para derrotar a los ejércitos indios. Véanse Robert B. Marks, *The Origins of the Modern World. A Global and Ecological Narrative from the Fifteenth to the Twenty-first Century*, Lanham (MD), Rowman & Littlefield, 2007, p. 153, y Philip D. Curtin, *The World and the West: The European Challenge and the Overseas Response in the Age of Empire*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, cap. 2. Sobre algunos aspectos catastróficos de la expansión imperial europea para los pueblos de lo que luego sería el Sur global, véase Mike Davis, *Late Victorian Holocausts. El Niño Famines and the Making of the Third World*, Londres, Verso, 2001.

³⁴ W. McNeill, *The Pursuit of Power*, cit., pp. 227-228 [*La búsqueda del poder*, cit., p. 252].

te superado por el programa espacial iniciado en 1961 por Estados Unidos con una abundancia de medios financieros que quedaba muy lejos del alcance de la URSS.

En resumen, la lucha interestatal por el control sobre los recursos mundiales ha sido una dimensión intrínseca de la competencia intercapitalista que impulsó la acumulación indefinida de poder y capital por la vía de desarrollo europea. De hecho, la carrera de armamentos fue la fuente primigenia del flujo sin fin de innovaciones que originaba continuamente nuevas configuraciones espaciales de comercio y producción, de escala y ámbito crecientes, y destruía las preexistentes. Lo que hizo la vía europea específicamente *capitalista* fue el hecho de que el control sobre los recursos financieros del mundo proporcionara la ventaja decisiva en la pugna por todos los demás recursos. Aunque el industrialismo fue desde un principio parte integrante de esa vía, la Revolución Industrial fue más una variable «simulada» que una variable «independiente»: el resultado de dos o tres siglos de interacción entre capitalismo financiero, militarismo e imperialismo, que se convirtió entonces en el factor más energético de la combinación. Además, en cuanto la industrialización se convirtió en clave determinante del poderío militar, el círculo virtuoso de enriquecimiento y aumento de poder por la vía europea comenzó a acercarse a sus límites. Las luchas europeas por el espacio considerado vital para crear y mantener complejos militar-industriales competitivos se desbocaron, abriendo una brecha para la «rebelión contra Occidente» de la primera mitad del siglo XX, que incrementó bruscamente los costes y redujo los beneficios de la expansión territorial en ultramar. Al mismo tiempo provocó un desplazamiento del centro de poder hacia el Oeste y hacia el Este, concentrándose en los dos Estados de tamaño continental que ya habían adquirido todo el espacio que necesitaban para crear y mantener complejos militar-industriales competitivos. El resultado fue una mutación irreversible de la estructura del sistema europeo globalizado esbozada por Dehio en el pasaje citado al principio de este capítulo.

En el nuevo sistema la capacidad militar global se convirtió en la práctica en un «duopolio» compartido por Estados Unidos y la URSS, pero aun así la carrera de armamentos se redobló, bajo el impulso de lo que era más un «equilibrio del terror» que un equilibrio de poder. Como observa McNeill, «con el descubrimiento de los explosivos atómicos, el poder destructivo del hombre alcanzó un nivel nuevo y suicida, superando los límites anteriores en un grado casi inimaginable». Pero por inimaginable que fuera, ese grado quedó sobrepasado de nuevo cuando la instalación de cientos de misiles de largo alcance durante la década iniciada en 1957 puso en manos de Estados Unidos y la URSS la posibilidad de destruir las ciudades del enemigo en cuestión de minutos. La firma en 1972 del Tratado de Limitación de Armas Estratégicas (SALT: *Strategic Arms Limitation Treaty*) consolidó el equilibrio del terror entre las dos superpotencias, sin detener por ello la carrera armamentística.

Simplemente la desvió «hacia otros tipos de armas no mencionadas en el tratado por la buena razón de que todavía no existían»³⁵.

En el descubrimiento científico de nuevos sistemas de armamento –más aún que en la industrialización de la guerra– la superpotencia con mayor acceso a los recursos financieros globales podía aprovechar en beneficio propio el equilibrio del terror, acelerando, o amenazando con acelerar, sus esfuerzos de investigación hasta niveles que la otra superpotencia simplemente no podía permitirse. Esto es lo que hizo Estados Unidos en la Segunda Guerra Fría, lo cual además de provocar la bancarrota de la URSS llevó hasta sus últimas consecuencias la tendencia a la centralización de los recursos militares globales. Pero si bien la conversión de la riqueza estadounidense en fuente de poder fue relativamente fácil, la conversión del subsiguiente cuasi monopolio de los recursos militares globales en fuente de riqueza ha resultado mucho más problemática.

Al tratar esta cuestión de las relaciones entre riqueza y poder, la reducción smithiana al poder de compra del poder conferido por la riqueza es mucho menos útil que la formulación original de Hobbes, que Smith cita de pasada sin hacerle justicia. Las observaciones de Hobbes sobre el tema venían a continuación de la apreciación de que «tener sirvientes es poder; tener amigos es poder; porque son fuerzas unidas», de donde deducía la máxima de que «también las riquezas empleadas con larguezas son poder, porque proporcionan amigos y sirvientes; sin larguezas no lo son, porque en este caso no defienden sino que exponen a los hombres a la envidia, como una presa»³⁶.

Aunque estas observaciones se refieren a los individuos, resultan de especial utilidad para captar la lógica en evolución del poder de los Estados capitalistas en el sistema europeo en curso de globalización. Cuando las ciudades-Estados italianas promovieron la lógica capitalista de poder mediante la masiva acumulación de capital en pequeños contenedores territoriales, utilizaron parte de su riqueza en ganarse «amigos» y «sirvientes», pero eso no les bastó para evitar convertirse en presa de los Estados territoriales de mayor tamaño que habían movilizado como aliados en sus contiendas recíprocas. Volviendo a la metáfora de De la Court, la misma suerte corrió el «gato holandés» que, pese a sus mayores dominios territoriales y a sus redes mucho más extensas de comercio y acumulación, tuvo que dedicar muchos más esfuerzos a mantener a raya a los «animales de presa» de la jungla europea. La situación cambió cuando una de ellas, el «león inglés» se convirtió en el principal Estado capitalista y empleo los recursos que extraía de su imperio planetario, en pri-

³⁵ *Ibid.*, pp. 360, 368, 372-373 [*ibid.*, pp. 402, 410, 415-416].

³⁶ Thomas Hobbes, *Leviathan*, ed. de C. B. Macpherson, Harmondsworth, Penguin, 1968, p. 150 [ed. cast.: *Leviatán*, Madrid, Editora Nacional, 1980, p. 189].

mer lugar y ante todo de la India, para procurarse aliados y clientes en el mundo europeo en expansión, especialmente en las Américas. Pero como en el caso de sus la extraordinaria riqueza del león inglés lo expuso a la envidia de otros Estados que siguieron las huellas de su industrialismo y su imperialismo, elevando así los costes y reduciendo los beneficios de ambos.

La situación cambió aún más espectacularmente cuando Estados Unidos se convirtió en el centro del mundo capitalista y en un intento de controlar las fuerzas del nacionalismo y el comunismo se lanzó a un proyecto de gobierno mundial sin precedentes en el sistema occidental de Estados. Para conseguir ese fin, Estados Unidos jugó con la idea de que «la riqueza empleada con larguezas es poder, porque proporciona amigos y sirvientes». Aunque la magnanimitad estadounidense fue decisiva para aumentar su poder en las primeras fases de la Guerra Fría, acabó por transformar en competidores a sus principales beneficiarios (Alemania y Japón), soñando así sus propios cimientos. Esto no significa que la magnanimitad en las relaciones interestatales sea necesariamente contraproducente y efímera; significa simplemente que para ver cómo podría verificarse la máxima de Hobbes durante largos períodos de tiempo en un contexto sistémico diferente y volver a ser eficaz algún día, debemos desplazar el foco de nuestra atención, de la vía europea de desarrollo capitalista a la vía asiática oriental del desarrollo basado en el mercado, a lo cual dedicaremos la Parte Cuarta de este libro.

CUARTA PARTE
*Orígenes y fundamentos
de la nueva era asiática*

«El centro de la vorágine mundial se ha desplazado [...] a China. Cualquiera entiende que en ese poderoso imperio [...] reside una de las claves de la política mundial durante los próximos quinientos años». Así anunciaaba en 1899 el secretario de Estado John Hay la política de Puertas Abiertas que pedía para Estados Unidos un acceso comercial a China equivalente al de las demás grandes potencias. El ex embajador estadounidense en las Naciones Unidas Richard Holbrooke, citando a Hay más de un siglo después, declaraba que actualmente «todo es diferente y nada ha cambiado [...] De «formas muy diferentes, Estados Unidos busca todavía una puerta abierta; el secretario del Tesoro y un Congreso encolerizado piden a China que revalúe su moneda para dar a las empresas estadounidenses una mayor posibilidad de competir con la economía que crece más rápidamente en el mundo»¹.

Pese a Holbrooke, la situación actual a este respecto es radicalmente diferente de la de hace un siglo. A tenor de las reglas de la OMC Estados Unidos tiene el mismo acceso a China que cualquier otro país, y lo que es más, cuando China se incorporó a la OMC en 2001 «aceptó uno de los programas más rápidos, entre los nuevos miembros, de reducción de los aranceles a las importaciones y de apertura del mercado»; pese a numerosos problemas, ha «cumplido los plazos y aprobado las leyes»². El problema en las relaciones chino-estadounidenses al iniciarse el si-

¹ R. Holbrooke, «China Makes Its Move», *The Washington Post*, 27 de mayo de 2005.

² H. Winn, Howard, «Accession has Brought Changes to China and WTO», *International Herald Tribune*, 7 de noviembre de 2005. Entre otras condiciones, antes de poder incorporarse a la OMC China tuvo que aceptar que otros miembros pudieran restringir sus importaciones de tejidos y ropa china si éstas aumentaban demasiado y perturbaban excesivamente su mercado. En 2005 la Unión Europea y Estados Unidos hicieron uso de esa previsión para volver a imponer cuotas a sus importaciones de

glo XXI ya no es el acceso comercial de Estados Unidos a China, sino que esta última ha sustituido a Estados Unidos como la economía de crecimiento más rápido del mundo y busca un acceso comercial a Estados Unidos igual al de otros países. Parafraseando la metáfora de Hay, el problema no es sólo que el centro de la vorágine mundial se haya desplazado a China, algo que hoy es todavía más cierto que hace un siglo; el problema es la percepción generalizada en Estados Unidos de que una «vorágine roja» centrada en China, como decía Lou Dobbs en su programa del 27 de junio de 2005 en la CNN, «estaba llegando a nuestras costas y llamando a nuestras puertas».

Tras madurar durante años, la cuestión de lo abierto que debe estar la «puerta» estadounidense a las importaciones y la inversión desde China estalló provocando grandes aspavientos al conocerse la oferta de la Compañía Nacional China de Petróleo Marítimo, conocida por su sigla en inglés CNOOC [China National Offshore Oil Company] para adquirir la empresa petrolera estadounidense Unocal. Aunque Unocal había aceptado ya ser absorbida por Chevron, como finalmente lo fue, el 30 de junio de 2005 la Cámara de Representantes aprobó por 398 votos contra 15 una resolución afirmando que permitir a la CNOOC comprar Unocal «amenazaría la seguridad nacional de Estados Unidos». Las emociones se dispararon. Un director de la Agencia Central de Inteligencia en el gobierno de Clinton calificó a la CNOOC de instrumento empresarial de «una dictadura comunista», haciendo eco de la retórica de Dobbs sobre la «vorágine roja»; un alto funcionario del Departamento de Defensa en el gobierno de Reagan describió la iniciativa de la CNOOC como un paso para proporcionar a China los recursos que necesitaba «para sustituir a Estados Unidos como principal potencia económica del mundo, y si era necesario, derrotarnos militarmente»³.

Por difícil que resulte discernir dónde acaba el anticomunismo de la Guerra Fría y dónde empieza la preocupación frente a un nuevo competidor, el pánico de 2005 a raíz de la oferta de la CNOOC por Unocal recuerda las preocupaciones estadounidenses de finales de la década de 1980 frente a la «amenaza japonesa». Como recuerda Doug Henwood, entonces se decía que «tras destruir nuestra base industrial mediante una competencia “desleal”, los japoneses habían iniciado la compra de activos estadounidenses como bonos del Tesoro, el centro Rockefeller y la MCA. La amenaza real, por supuesto, era que Estados Unidos estaba afrontando un serio competidor económico [...] Que además fuera asiático proporcionaba a los más inquietos un profundo depósito de prejuicios y rencores al que recurrir. La burbuja

artículos chinos. Véase J. Kanter y K. Bradsher, «A Return to Quotas», *The New York Times*, 9 de noviembre de 2005.

³ S. Lohr, «Who's Afraid of China Inc.?», *The New York Times*, 24 de julio de 2005.

japonesa se desinfló y la amenaza del peligro amarillo se desvaneció; pero ahí la tememos de nuevo, esta vez con rostro chino»⁴.

Hasta observadores como Paul Krugman, quien hace quince años pedía a la opinión pública estadounidense que no se sobresaltara por las compras japonesas de empresas estadounidenses, juzgaba que el «desafío chino parece mucho más serio de lo que lo fue nunca el japonés». Krugman no encontraba «nada sorprendente» el hecho de que los chinos no parecieran ya «satisfechos con el papel de financieros pasivos [de la deuda exterior estadounidense] y reclamaran el poder que va anejo a la propiedad». De hecho, Estados Unidos debería sentirse aliviado de que los chinos traten de utilizar sus dólares para comprar empresas estadounidenses en lugar de competir deslealmente con ellas; sin embargo veía dos aspectos en los que la inversión china difería de la japonesa de quince años antes. Uno es que los chinos no muestran intención de «dilapidar su dinero [en inversiones de gran prestigio] como tan torpemente hicieron los japoneses». Sus inversiones, por lo tanto, no serán sólo una subvención a Estados Unidos como lo fueron las japonesas. Pero la razón más importante es que «China, a diferencia de Japón, parece estar emergiendo realmente como un rival estratégico de Estados Unidos y un competidor por los recursos escasos», lo cual convertía la oferta china por Unocal, una empresa energética de alcance global, en «algo más que un propuesta de negocio».

Unocal suena [...] exactamente como el tipo de empresa que el gobierno chino podría querer controlar si preparara una especie de «gran juego» en el que las principales potencias económicas se enfrentaran por el acceso a grandes reservas de petróleo y gas natural (comprar una empresa es mucho más barato, en vidas y en dinero, que invadir un país productor de petróleo) [...] Si de mí dependiera, yo bloquearía la oferta china por Unocal; pero sería mucho más fácil adoptar esa decisión si Estados Unidos no fuera ya tan dependiente de China, no sólo para comprar sus promesas de pago, sino para que le ayude a hacer frente a Corea del Norte mientras el ejército estadounidense siga empantanado en Iraq⁵.

En este diagnóstico se muestran a las claras todos los síntomas del síndrome de China examinado en el capítulo 7. Los atentados del 11 de Septiembre dieron a los neoconservadores del gobierno de Bush la oportunidad de oro que estaban esperando para invadir Iraq con el doble objetivo de superar el síndrome de Vietnam y reforzar el control estadounidense sobre los recursos energéticos globales. Aunque el compromiso en el frente de Asia occidental suponía dejar a un lado la campaña de

⁴ D. Henwood, «Chinese Shark Attack», *The Nation*, 12 de julio de 2005.

⁵ P. Krugman, «The Chinese Challenge», *International Herald Tribune*, 28 de junio de 2005.

presión sobre China preconizada desde hacía tiempo por los neoconservadores, creían razonablemente que una victoria fácil y rápida en Iraq crearía condiciones muy favorables para reanudar con mayor eficacia esa campaña. Pero en el verano de 2004 estaba ya claro que la invasión de Iraq no iba a alcanzar sus objetivos originales y que por el contrario estaba facilitando la consolidación y mayor expansión de la pujanza económica y política de China en la región de Asia oriental y más allá de ella. En círculos próximos al gobierno de Bush comenzó a crecer la sensación de que se estaba perdiendo impulso en la campaña para sofrenar a China y que había llegado el momento de diseñar alternativas más realistas al fallido plan neoconservador.

Mi propósito en este capítulo es examinar tres de esas alternativas, los problemas que plantean y las razones por las que la actitud estadounidense hacia China se ha caracterizado por una mezcla incoherente de las tres. Las tres alternativas han sido propuestas por conservadores, pero constituyen posibilidades lógicas distintas que, en una variante u otra, puede esperarse que orienten la política estadounidense sea cual sea el partido que gobierne en Washington. Es difícil decir cuál de estos planes acabará prevaleciendo. Lo único que podemos decir con seguridad es que la retórica antichina atraviesa las líneas de partido y que es improbable que un gobierno demócrata se aleje del repertorio de medidas puestas en práctica por los republicanos.

Desconcierto frente al ascenso chino

Estados Unidos tiene la costumbre de enviar a China señales «caprichosamente ambiguas».

Usted puede jugar en la liga capitalista pero sin pretender aspirar al campeonato. Ese mensaje, como en el caso del «cachete» a Japón durante la década de 1980, es en el mejor de los casos paranoide y en el peor racista. A los occidentales se nos puede confiar un poder económico enorme, pero no a los hijos de un dios menor»⁶.

El pánico desatado por la puja de la CNOOC por Unocal envió señales aun más contradictorias. Según Clyde V. Prestowitz, fundador y presidente del Economic Strategy Institute y asesor del secretario de Comercio en el gobierno de Reagan, «les dimos a los chinos el dinero que ahora están utilizando para tratar de comprar Unocal, y pretendemos decírselos ahora que sigan invirtiendo en nuestros bonos pero que no puede invertir ni una pizca de sus excedentes en una compañía petrolera. Esto

⁶ R. Scheer, «On China at least, Nixon was right», *Angeles Times*, 26 de julio de 2005.

es realmente confuso e hipócrita por nuestra parte»⁷. Y lo que es aún peor, los legisladores que «autorizaron la conquista “preventiva” del país con las segundas reservas mundiales de petróleo en el planeta cuestionan ahora el derecho de China a utilizar los dólares que han ganado exportando productos legales para comprar una empresa multinacional basada en Estados Unidos». Mientras que los asiáticos «no deberían sentirse en absoluto amenazados [por] la pertenencia a Unocal de yacimientos de gas natural en su continente», demócratas y republicanos proclaman al unísono el derecho de Estados Unidos a impedir por razones de seguridad nacional que los chinos compren Unocal, aunque Estados Unidos sea «el único país con poderío militar suficiente para imponer o impedir un bloqueo mundial de [petróleo] o cualquier otro recurso vital»⁸.

Estas señales contradictorias y todo el caso de la CNOOC formaban parte de un giro de la política estadounidense hacia una actitud más beligerante hacia China. Ya en la Convención del Partido Republicano celebrada en Nueva York en agosto de 2004 se proclamó que «Estados Unidos ayudará a Taiwán a defenderse». Aquel mismo verano la Armada estadounidense llevó a cabo la «Operación Pulso de Verano ‘04», que suponía el despliegue simultáneo de siete de los doce grupos aeronavales de combate estadounidenses. Aunque al Pacífico sólo se enviaron tres de ellos, aquella exhibición de fuerza alarmó profundamente a los chinos. Para calmar los ánimos, el 26 de octubre el secretario de Estado Powell declaró a la prensa en Pekín que «Taiwán no es independiente. No disfruta de soberanía como nación y ésa sigue siendo nuestra posición, nuestra firme posición [...] Queremos que ninguno de los dos bandos emprenda acciones unilaterales que perjudicarían el resultado final, una reunificación que todos deseán»⁹.

Pese a la inequívoca declaración de Powell, tras las elecciones de noviembre de 2004 y su sustitución por Condoleezza Rice como secretaria de Estado, la política estadounidense viró ostensiblemente hacia una actitud agresivamente antichina. El 19 de febrero de 2005 Estados Unidos y Japón firmaron un nuevo tratado militar y dieron a conocer una declaración en la que Japón señalaba por primera vez junto a Estados Unidos la seguridad en el estrecho de Taiwán como un «objetivo estratégico común». «Nada podría haber sido más alarmante para los dirigentes chinos –apunta Chalmers Johnson– que la revelación de que Japón había puesto fin a seis décadas de pacifismo oficial reclamando su derecho a intervenir en el estrecho de

⁷ Citado en S. Lohr, «Who's Afraid of China Inc?», *The New York Times*, 24 de julio de 2005.

⁸ R. Scheer, cit. Véase también A. M. Jaffe, «China's Oil Thirst. Wasted Energy», *International Herald Tribune*, 28 de julio de 2005.

⁹ Chalmers Johnson, «No Longer the 'Lone' Superpower. Coming to Terms with China», Japan Policy Research Institute, www.jpri.org, 2005, p. 7.

Taiwán»¹⁰. La agencia de noticias Xinhua [Nueva China] calificaba aquella declaración conjunta como algo «sin precedentes» y citaba la declaración de un alto funcionario del Ministerio de Asuntos Exteriores de que China «se opone resueltamente a que Estados Unidos y Japón adopten ningún acuerdo bilateral con respecto al Taiwán chino, lo que significa inmiscuirse en asuntos internos chinos y atenta contra la soberanía china»¹¹.

Pocos meses después, el 4 de junio, Rumsfeld pronunció en Singapur una conferencia sobre estrategia en la que señaló que China «parece estar mejorando sus misiles, lo que le permitiría alcanzar objetivos en muchas áreas del mundo», y que además estaba «reforzando su capacidad de proyectar poder» en la región. A continuación añadió: «Dado que ningún país amenaza a China, cabe preguntarse: ¿por qué esa inversión creciente? ¿por qué esa prolongada y ampliada adquisición de armas? ¿por qué esos continuos despliegues de fuerza?». Considerando que los aviones y buques de guerra estadounidense merodean incesantemente por las inmediaciones de las costas chinas; que hay misiles estadounidenses con cabezas nucleares dirigidos hacia China; que bases estadounidenses rodean China por todas partes; y que durante los últimos diez años Estados Unidos ha entregado armas cada vez más potentes a Taiwán, «para Pekín –observa Michael Klare– esos comentarios [de Rumsfeld] debieron de ser sorprendentes». Sorprendentes o no, «mostraban un mayor grado de beligerancia hacia China que el expresado en cualquier declaración oficial estadounidense desde el 11 de Septiembre y fueron ampliamente entendidos así en la prensa estadounidense y asiática»¹².

Un mes después, un informe sobre la capacidad de combate china dado a conocer por el Pentágono confirmaba esa actitud beligerante. Aunque el documento destacaba las debilidades y los puntos fuertes del ejército chino, su principal afirmación era que China estaba ampliando su capacidad bélica más allá de su propio territorio y que eso constituía un peligroso desafío al orden global. «La velocidad y alcance del esfuerzo militar chino –afirmaba el informe– pueden poner en peligro los equilibrios militares regionales. Las tendencias actuales de la modernización militar china pueden proporcionar al país una fuerza capaz de llevar a cabo toda una variedad de operaciones militares en Asia –mucho más allá de Taiwán– y plantean potencialmente una amenaza creíble a los ejércitos modernos que operan en la región». El gobierno chino reaccionó inmediatamente. En un encuentro convocado a toda prisa, un alto funcionario del Ministerio de Asuntos Exteriores le dijo al em-

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Citado en M. Klare, «Revving Up the China Threat. New Stage in US China policy», *Japan Focus*, 13 de octubre de 2005.

¹² *Ibid.*

bajador estadounidense que ese informe difundía deliberadamente la teoría de una «amenaza china». «Interfiere abiertamente en los asuntos internos chinos y es una provocación contra las relaciones de China con otros países»¹³.

En el momento en que se propagó el pánico en el Congreso y en los medios por la oferta de la CNOOC por Unocal, el gobierno de Bush había reanudado ya su campaña para poner freno y posiblemente hacer retroceder el poder chino. A este respecto, no obstante, distraído como estaba por la guerra en Iraq, el gobierno había quedado por detrás del Congreso en el sentimiento antichino, especialmente en relación con el déficit comercial estadounidense y las prácticas chinas, supuestamente desleales, que lo provocaban. De hecho, la reanudación por parte del gobierno de iniciativas antichinas en la esfera geopolítica se puede interpretar como un intento de contrarrestar la presión del Congreso en favor de otras iniciativas más energéticas en la esfera comercial.

Todo este planteamiento puede constatarse en la distinción establecida por el neoconservador Max Boot entre «la buena acometida contra China y la mala acometida contra China». Como él mismo explicó, «la mala acometida se centra en las quejas por el diluvio de artículos chinos sobre nuestro mercado. El hecho es que su éxito muestra la falta de competitividad de nuestra economía; pero los comentarios de Rumsfeld [que China está gastando demasiado en su presupuesto militar y no emprende con la suficiente rapidez las reformas hacia “un gobierno más abierto y representativo”] son una buena acometida, porque el rápido equipamiento militar de China [...] [amenaza] a Taiwán y puede desatar una carrera de armamentos que lleve a la nuclearización de Japón, Corea del Sur y Taiwán». En opinión de Boot, por eso debe frenar China su gasto militar, pese a que el gasto militar estadounidense sea entre cinco y diez veces mayor, y aceptar el *statu quo* asiático y que la seguridad regional quede garantizada por las fuerzas estadounidenses¹⁴.

Los argumentos de Boot son coherentes en general con la doctrina de Seguridad Nacional de septiembre de 2002, según la cual las fuerzas estadounidenses «deben ser lo bastante fuertes como para disuadir a potenciales adversarios de emprender un fortalecimiento militar con la esperanza de sobrepasar o igualar el poder de Estados Unidos». Sin embargo, en el nuevo clima de susceptibilidad global hacia el matonismo estadounidense y la creciente dependencia económica de Estados Unidos con respecto a China, el gobierno de Bush ha tenido que hilar más fino en su pretensión de preservar el poderío estadounidense. De ahí su renuencia a emprender medidas proteccionistas que podrían provocar represalias chinas que elevarían los tipos de interés estadounidenses con consecuencias deflacionarias im-

¹³ *Ibid.*

¹⁴ Citado en R. Cohen, «Shaping China's Future Power», *The New York Times*, 12 de junio de 2005.

predecibles sobre el sector de la construcción y el gasto en consumo en Estados Unidos. Como decía en julio 2005 el presidente del Consejo de Asesores Económicos de Bush (y sucesor de Alan Greenspan al frente de la Reserva Federal desde el 1 de febrero de 2006), Ben S. Bernanke, el gobierno estadounidense no contaba con «otra opción que la paciencia» para crear condiciones que le permitan invertir los papeles y hacer de Estados Unidos un país más productivo, capaz de aumentar sus exportaciones a Asia y de inducirla –especialmente a China– a adoptar el papel de consumidor¹⁵.

A pesar de la mayor beligerancia hacia China en cuestiones geopolíticas (la «buena acometida contra China» de Boot), las dificultades en Iraq exigían una actitud más realista también en esa esfera. El nuevo «realismo nacido en Iraq, una empresa tan costosa en términos de estatus y credibilidad estadounidense en el mundo que ha complicado, y puede hacer impracticable, cualquier nuevo ejercicio de acción preventiva en la guerra contra el terror», se hizo pronto evidente en «un esfuerzo por reparar parte del daño del primer gobierno [de Bush] estrechando lazos con nuestros aliados, escuchándoles e intentando una cooperación con ellos [en diversos asuntos] desde Irán hasta Kosovo»¹⁶. Esta actitud más realista nacida en Iraq era sin embargo difícil de fijar allí donde es más importante, esto es, en las relaciones chino-estadounidenses. Además, qué podía significar el realismo en las relaciones chino-estadounidenses era (y todavía sigue siendo) una cuestión muy controvertida incluso entre los conservadores. La amplia diversidad de posiciones queda bien ilustrada por las propuestas radicalmente opuestas de Robert Kaplan, Henry Kissinger y James Pinkerton.

¿Hacia una nueva Guerra Fría?

La posición de Kaplan parte de la estrategia de Mearsheimer de contener el poder de China mediante una «coalición equilibradora»¹⁷. Como Mearsheimer, Kaplan asume que la irrupción de China como gran potencia es inevitable y que también lo es en consecuencia el choque con los intereses estadounidenses. «Siempre que han surgido grandes potencias [...] (Alemania y Japón en las primeras décadas del siglo XX, por citar dos ejemplos recientes), han solidado mos-

¹⁵ L. Uchitelle, «China and the U.S. Embark on a Perilous Trip», *The New York Times*, 23 de julio de 2005.

¹⁶ R. Cohen, «Shaping China's Future Power», cit.

¹⁷ Las opiniones de Mearsheimer ya se mencionaron en el capítulo 7 y se examinarán con más detalle en el capítulo 11.

trarse particularmente enérgicas, con lo que han suscitado considerable agitación en los asuntos internacionales. China no será una excepción». Muy legítimamente, en opinión de Kaplan,

Los chinos [han invertido] en submarinos con motores diesel y nucleares [...] no sólo para proteger sus costas sino también para salvaguardar las rutas marítimas por las que les llegan recursos energéticos desde Oriente Próximo y otros lugares. Naturalmente, no confían en que Estados Unidos [...] lo haga por ellos. Dado lo que está en juego y lo que la historia nos enseña sobre los conflictos generados cuando distintas grandes potencias persiguen sus legítimos intereses, es probable que el resultado sea el principal conflicto militar del siglo XXI: si no una gran guerra con China, sí al menos una serie de confrontaciones del estilo de la Guerra Fría durante décadas¹⁸.

A fin de ganar esa nueva Guerra Fría, Estados Unidos «debe enfocar el poder de la forma más prudente, mecánica y utilitaria posible, evaluando y sopesando los equilibrios regionales de poder» sin «dejarse llevar por arrebatos de internacionalismo liberal o de intervencionismo neoconservador». Como sucedió en el caso de presidentes republicanos moderados como George H. W. Bush, Gerald Ford y Richard Nixon, la gestión del riesgo debe convertirse de nuevo en «ideología de gobierno». Habrá que evitar cuidadosamente aventuras militares como la guerra en Iraq. «Incluso si la intervención en Iraq acaba teniendo éxito desde el punto de vista de la democracia, seguramente será un éxito obtenido al borde del fracaso que nadie en la élite militar o diplomática querrá repetir, especialmente en Asia, donde las repercusiones económicas de una aventura militar caótica serían enormes [...] ya que Estados Unidos y China [...] pueden mantener una guerra prolongada aunque pierdan alguna gran batalla o intercambio de misiles». Con el fin de evitar una aventura tan peligrosa, Kaplan propone una estrategia bismarckiana de contención centrada en el Mando del Pacífico estadounidense, conocido como PACOM. Siguiendo al comentarista alemán Josef Joffe, asegura que la invasión de Afganistán planteó una situación en la que Estados Unidos se parecía a la Prusia de Bismarck. Gran Bretaña, Rusia y Austria necesitaban a Prusia más de lo que se necesitaban mutuamente, por lo que hicieron de «radios» del «centro» berlínés. La invasión de Afganistán mostró que Estados Unidos podía forjar diferentes coaliciones para diferentes crisis, ya que las demás potencias del mundo necesitaban a Estados Unidos más de lo que se necesitaban mutuamente.

¹⁸ Robert D. Kaplan, «How We would Fight China», *The Atlantic Monthly* (junio 2005), pp. 50-51.

Desgraciadamente, Estados Unidos no capitalizó inmediatamente ese nuevo dispositivo de poder, porque el presidente George W. Bush carecía de la capacidad de matización y autolimitación de Bismarck, quien entendió que tal sistema sólo podía durar en la medida en que no se tensara en exceso, que es precisamente lo que hizo el gobierno de Bush durante la preparación de la invasión de Iraq, que llevó a Francia, Alemania, Rusia y China, junto con un montón de potencias menores como Turquía, México y Chile, a unirse contra nosotros¹⁹.

Afortunadamente, empero, en el Pacífico sí prosperó un dispositivo de estilo bismarckiano, «ayudado por el pragmatismo de nuestros jefes militares en Hawai, a cinco husos horarios de distancia del vivero ideológico de Washington DC». De hecho, afirma Kaplan, el PACOM «representa una versión mucho más pura de la superestructura imperial bismarckiana que cualquier otra iniciativa del gobierno de Bush antes de invadir Iraq». Al negociar acuerdos de seguridad bilateral con países que tienen pocas ligazones de ese tipo entre sí, el ejército estadounidense había formado en el Pacífico algo así como una alianza militar, centrada en «un núcleo geográfico relativamente aislado –las islas Hawái– con radios que llegaban a aliados importantes como Japón, Corea del Sur, Tailandia, Singapur, Australia, Nueva Zelanda y la India. Esos países, a su vez, podían formar núcleos secundarios para ayudarnos a gestionar los archipiélagos de Melanesia, Micronesia y Polinesia, entre otros lugares, y también el océano Índico»²⁰.

Esta «estructura amplia pero flexible», liberada del estorbo de una burocracia diplomática, constituye un sustituto «bien lubricado y a punto» del sistema de alianzas de la segunda mitad del siglo XX. «La guerra desde comités, practicada por la OTAN, se ha vuelto demasiado engorrosa en una época que requiere golpes rápidos y letales». Forjar la interoperabilidad con ejércitos asiáticos amigos, moviendo constantemente las tropas estadounidenses de unas maniobras de entrenamiento a otras, «significaría una mejora sobre la OTAN, cuya capacidad de combate se ha visto obstaculizada por la incorporación de ejércitos de escaso nivel del antiguo bloque del Este». Además, «las tensiones entre Estados Unidos y Europa impiden actualmente la integración militar, mientras que nuestros aliados del Pacífico, en particular Japón y Australia, desean un mayor compromiso militar con Estados Unidos para contrarrestar el ascenso de la Armada china». Apostar por el PACOM no significa renunciar a la OTAN; por el contrario, «la vitalidad de la propia OTAN [...] podría renacer gracias a la Guerra Fría en el Pacífico, y de hecho el resurgimiento de la OTAN como instrumento bélico indispensable debería ser un objetivo irrenunciable de Estados Unidos».

¹⁹ *Ibid.*, p. 50.

²⁰ *Ibid.*, pp. 51, 54-55.

A nosotros nos corresponde dirigir la OTAN, y no a la cada vez más poderosa Unión Europea, cuya propia fuerza de defensa, si se convirtiera en realidad, aparecería inevitablemente como una potencia regional competitora que podría llegar a alinearse con China y contra nosotros [...] La OTAN y una fuerza de defensa europea autónoma no pueden prosperar a la vez. Sólo puede hacerlo una de ellas y nosotros queremos que sea la primera, de forma que Europa sea para nosotros un activo militar y no un pasivo en nuestra confrontación con China²¹.

Con otras palabras, la idea de que Estados Unidos «deje de participar en el “cínico” juego de la política de gran potencia es ilusoria». «Tendremos que seguir desempeñando varios papeles y alinear a diversos países contra China, del mismo modo que Richard Nixon jugó con Estados moralmente no muy irreprochables contra la Unión Soviética». La escena será esta vez el Pacífico y no el Atlántico y el protagonista principal será el PACOM en lugar de la OTAN; pero la finalidad del juego será en gran medida la misma: «disuadir a China tan sutilmente que con el tiempo ese Leviatán naciente se vea arrastrado al sistema de alianzas del PACOM sin llegar a ninguna confrontación a gran escala, del mismo modo que la OTAN pudo neutralizar en último término a la Unión Soviética». Kaplan advierte que los esfuerzos estadounidenses en esa dirección «requerirán una cautela muy particular, porque China, a diferencia de la antigua Unión Soviética (o Rusia hoy día), emplea tanto el poder blando como el duro». Al establecer comunidades empresariales y puestos diplomáticos avanzados y al negociar acuerdos de construcción y comercio en todo el globo, «los chinos se están convirtiendo en maestros de la influencia indirecta». Además, «a la gente del mundo empresarial les encanta la idea de China [...] La mezcla china de autoritarismo tradicional y economía de mercado tiene un gran atractivo cultural en toda Asia y otras partes del mundo, y como China está mejorando el bienestar material de cientos de millones de sus ciudadanos, la suerte de sus disidentes no tiene el mismo relieve ni se vende tan bien como la de los Sajarovs y Sharanskys de la Unión Soviética»²².

La estrategia de Nueva Guerra Fría de Kaplan refleja indudablemente una importante corriente de pensamiento en el gobierno de Bush. Por ejemplo, de acuerdo con un experto en seguridad en Asia y antiguo funcionario de Defensa, «la palabra clave en el Pentágono es la “interoperabilidad” entre Estados Unidos y Taiwán». La cooperación entre ambos se está «acercando realmente a restablecer la alianza» que existía entre Taiwán y Estados Unidos antes de que Washington se decidiera a reconocer a Pekín. Aunque ni Japón ni Estados Unidos quieren admitirlo,

²¹ *Ibid.*, p. 64.

²² *Ibid.*, p. 54.

un diplomático retirado, ahora en la Heritage Foundation* afirma que hay «más, mucho más de lo que parece» en los intercambios de información entre las fuerzas japonesas y taiwanesas a través del Mando del Pacífico estadounidense²³.

Más significativo aún es que se pueden detectar elementos de la estrategia de Kaplan en el testimonio del almirante William Fallon, comandante del PACOM, ante el Comité de Servicios Armados del Senado el 8 de marzo de 2005, tres meses antes de la publicación del artículo de Kaplan. Para contrarrestar la modernización militar de China, Fallon pedía una mejora en las capacidades béticas antimisiles y antisubmarinas estadounidenses, junto con un refuerzo de los vínculos militares estadounidenses con viejos y nuevos aliados en Asia, destinado a contener a China en su territorio nacional. Describía el Theater Security Cooperation Plan [Plan para la Mejora de la Cooperación Militar] con los aliados estadounidenses en la región como «uno de los medios primordiales a través de los que extendemos la influencia estadounidense, desarollamos el acceso y promovemos la competencia entre potenciales socios de la coalición». Esa cooperación suele incluir el abastecimiento en armas y ayuda militar, maniobras militares conjuntas, consultas regulares entre altos mandos militares y la ampliación o establecimiento de bases militares estadounidenses. En Japón, por ejemplo, el PACOM está cooperando en el desarrollo conjunto de un sistema regional de defensa con misiles balísticos; en Filipinas colabora en la organización y modernización de las fuerzas armadas nacionales; en Singapur –que ya hospeda a los portaaviones estadounidenses de visita– «estamos explorando oportunidades para ampliar el acceso a sus instalaciones». Fallon también describía los esfuerzos para incluir a la India en la coalición. «Nuestra relación con la Junta de Defensa Integrada india y los Servicios Armados indios sigue aumentando», señaló. «Los intereses de seguridad estadounidenses e indios siguen convergiendo a medida que nuestra cooperación militar lleva a una asociación estratégica más estrecha»²⁴.

De ese testimonio parece deducirse que la estrategia de Nueva Guerra Fría de Kaplan no es sino una reformulación de planes preconizados por el propio PACOM; y sin embargo, tres meses después de la publicación del artículo de Kaplan, Fallon

* Un «grupo de reflexión» conservador, basado en «los principios de la libre empresa, el gobierno reducido, la libertad individual y los valores americanos tradicionales», financiado entre otros por el multimillonario Richard Mellon Scaife, que publica informes sobre cuestiones de política interna, económica, exterior y de defensa. [N. del T.]

²³ Mure Dickie, Victor Mallet y Demetri Sevastopulo, «Washington is Turning its Attention From the Middle East to Contemplate a Previously Disregarded Threat That the Bush Administration Now Sees as More Worrying Even Than North Korea's Nuclear Weapons Programme», *Financial Times*, 7 de abril de 2005.

²⁴ M. Klare, «Revving Up the China Threat. New Stage in US China policy», cit.

rechazó explícitamente la idea de que sea probable que una serie de conflictos del estilo de la Guerra Fría durante años y décadas constituya el principal conflicto militar del siglo XXI. «¿Nos vemos en conflicto debido al ascenso de China? No lo creo –declaró–. A medida que crezcan, tenderán inevitablemente a aprovechar su capacidad económica para mejorar su capacidad militar. Deberíamos reconocerlo como una realidad. Éste no es un juego de suma cero». A pesar de las observaciones de Rumsfeld cuestionando los motivos de China para modernizar sus fuerzas militares, Fallon prosiguió afirmando que había recibido de Washington un claro mandato de construir una red de contactos con el gobierno y los militares chinos mediante la que se pudiera gestionar, más que rechazar, el solapamiento de poder²⁵.

No sabemos si se trata únicamente de retórica ante las cámaras destinada a encubrir lo que sucede entre bastidores; pero lo que sí sabemos es que la de Kaplan no es la única ruta de regreso al realismo de presidentes republicanos moderados como Nixon, Ford y Bush I. Por el contrario, el padre intelectual de ese realismo ha venido proponiendo una ruta muy diferente.

¿Hacia el ajuste y la acomodación?

Pese a sus advertencias con respecto a las diferencias fundamentales entre las fuentes del actual poder chino y el antiguo poder soviético, la estrategia de Kaplan se basa en la premisa de que el desafío chino, como el soviético, es en último término militar y puede afrontarse eficazmente mediante la manipulación de un sistema de alianzas militares centrado ahora en el Pacífico como antes lo estuvo en el Atlántico. En un artículo que se publicó coincidiendo aproximadamente con el de Kaplan, Kissinger presentó una posición realista radicalmente diferente. Aunque estaba de acuerdo en que «el centro de gravedad de los asuntos mundiales se está desplazando del Atlántico [...] al Pacífico», Kissinger ponía en duda la suposición de que una confrontación estratégica con China sea inevitable.

Esa suposición es tan peligrosa como equivocada. El sistema europeo del siglo XIX suponía que sus principales potencias acabarían defendiendo sus intereses por la fuerza. Cada una de ellas pensaba que la guerra sería corta y que al final su posición estratégica habría mejorado²⁶.

²⁵ E. Cody, «Shifts in Pacific Force. U.S. Military to Adapt Thinking», *The Washington Post*, 17 de septiembre de 2005.

²⁶ Henry A. Kissinger, «China. Containment Won't Work», *The Washington Post*, 13 de junio de 2005.

En un mundo globalizado de armas nucleares, tales cálculos no tienen sentido. «La guerra entre potencias importantes sería una catástrofe para todos los participantes; no habría vencedores». Además, el tipo de imperialismo militar que llevó a Alemania a desafiar a Gran Bretaña superando sus fuerzas navales y a tratar de humillar a Rusia a propósito de Bosnia en 1908 y a Francia en las dos crisis sobre Marruecos en 1905 y 1911 «no es el estilo chino».

Clausewitz, el principal estratega teórico occidental, se dedicó al estudio de la preparación y conducción de una batalla central. Sun Tzu, su homólogo chino, se concentró en cambio en el debilitamiento psicológico del adversario. China persigue sus objetivos mediante un estudio concienzudo, paciente y acumulando matices, y raramente se arriesga a un enfrentamiento a vida o muerte en el que el ganador se lo lleva todo²⁷.

Hay otras razones que distinguen a China de Unión Soviética. Ésta heredó una tradición de expansión territorial que extendió Rusia desde la región en torno a Moscú a un imperio que llegaba desde Europa central hasta Vladivostok, mientras que «el Estado chino se mantiene sustancialmente en sus dimensiones actuales desde hace dos mil años». Y lo que es más importante, la proclamación por parte de China de sus intenciones de cooperación y su rechazo a un desafío militar expresa la realidad estratégica de una situación en la que «incluso en su estimación más alta, el presupuesto militar chino no llega a la quinta parte del estadounidense [...] apenas por encima del de Japón y [...] mucho menor que la suma de los presupuestos militares de Japón, India y Rusia, países los tres fronterizos con China, por no hablar de la modernización militar de Taiwán impulsada por las decisiones tomadas en 2001 por Estados Unidos [...] El desafío que China plantea para el futuro a medio plazo será con toda probabilidad político y económico, y no militar»²⁸.

De ahí se sigue que aplicar a China la política de contención militar de la Guerra Fría como propone Kaplan «es imprudente». Una Guerra Fría con Estados Unidos puede tener «un efecto potencialmente catastrófico [...] para la continua mejora del nivel de vida [chino], de la que depende la legitimidad del gobierno». Pero eso no significa que una Guerra Fría con China beneficie a Estados Unidos. «Tendríamos pocos seguidores en ningún país de Asia. Los países asiáticos seguirían comerciando con China. Suceda lo que suceda, China no desaparecerá». El interés estadounidense reside, por lo tanto, en cooperar con China en la construcción de un sistema internacional estable. En tal proyecto, añade Kissinger,

²⁷ *Ibid.*

²⁸ *Ibid.*

Las actitudes son psicológicamente importantes. China debe ser prudente con las políticas que parecen excluir a Estados Unidos de Asia y con nuestra sensibilidad respecto a los derechos humanos [...] Estados Unidos tiene que entender que un tono arrogante evoca en China el recuerdo de la condescendencia imperialista y que no es apropiado para tratar con un país que ha mantenido su autogobierno ininterrumpidamente durante cuatro mil años²⁹.

La posición realista de Kissinger es ostensiblemente compatible con la doctrina china del *heping jueqi* (literalmente, «emergir rápidamente de forma pacífica»). Formulada por primera vez en 2003 en el Foro Boao para Asia –el intento chino de crear un foro económico mundial para Asia parecido al de Davos– esa doctrina, basada en investigaciones históricas encargadas por el Politburó sobre experiencias anteriores de potencias emergentes y las reacciones que desencadenaron, fue presentada como una refutación directa de la idea de una «amenaza china» y como una ofensiva diplomática destinada a contrarrestar la estrategia estadounidense de cercar a China con una red de bases militares y alianzas con sus vecinos. La tesis central del *heping jueqi* es que China puede evitar, y lo hará, la vía de expansión agresiva seguida por anteriores potencias emergentes. En palabras de Zheng Bijian, uno de los redactores y principales promotores de la doctrina, «China no emprenderá la vía que siguió Alemania en los prolegómenos de la Primera Guerra Mundial o Alemania y Japón en la Segunda, utilizando la violencia para apoderarse de recursos y buscar la hegemonía mundial»³⁰, sino que por el contrario, como expuso un investigador en una reunión organizada por el gobierno, «China pretende crecer y avanzar sin trastornar el orden existente. Estamos tratando de crecer de una forma que beneficie a nuestros vecinos»³¹.

Desde que se presentó, esa expresión de «ascenso/surgimiento pacífico» ha sido atacada desde diversos frentes, tanto dentro como fuera del partido comunista. En un extremo está la gente que, siguiendo la máxima de Deng Xiaoping de que China debe «ocultar su brillo», piensa que hablar de *ascenso*, por pacífico que sea, alimenta las ideas sobre una amenaza china. En el polo opuesto está la gente que piensa que hablar de un ascenso *pacífico* significa enviar a Estados Unidos y Taiwán el mensaje de que pueden hostigar insolentemente a China. «La dirección política oscila entre esos dos polos»³². Aunque la expresión «ascenso pacífico» ha sido aban-

²⁹ *Ibid.*

³⁰ Citado en M. Leonard, «China's Long and Winding Road», *Financial Times*, 9-10 de julio de 2005.

³¹ Citado en Y. Funabashi, «China is Preparing a Peaceful Ascendancy», *International Herald Tribune*, 30 de diciembre de 2003.

³² M. Leonard, «China's Long and Winding Road», cit.

donada en silencio en favor del «desarrollo pacífico» o la «coexistencia pacífica», la doctrina subyacente ha permanecido no obstante firmemente asentada, como atestigua la proclamación por el presidente Hu Jintao en 2004 de los «cuatro noes» («no a la hegemonía, no a la fuerza, no a los bloques, no a la carrera de armamentos»), y los «cuatro síes» (sí «a generar confianza, a reducir las dificultades, a desarrollar la cooperación y a evitar la confrontación»)³³. Los dirigentes chinos no ven ninguna contradicción entre su doctrina de «desarrollo pacífico» y su decisión de desarrollar fuerzas armadas más capaces, algo que entienden acorde con el desarrollo de China y como una respuesta natural a las humillaciones sufridas desde las Guerras del Opio de mediados del siglo XIX hasta la brutal invasión y ocupación japonesa de 1931-1945. «La política de defensa nacional de China es la de la auto-protección», proclamó el primer ministro Wen Jiabao en abril de 2005. «Durante los últimos cien años China se ha visto siempre acosada por otros. China no ha enviado ni un solo soldado para ocupar ni una pulgada del territorio de otro país»³⁴.

Hu reiteró el compromiso de China con el «desarrollo pacífico» durante una visita a las Naciones Unidas en Nueva York en septiembre de 2005, subrayando los retos que implica la gestión y mejora de la prosperidad de un país con 1.300 millones de habitantes. Según los funcionarios estadounidenses, tanto esos retos como la perspectiva general impresionaron a Bush³⁵. Sin embargo, en una declaración exhaustiva de la posición del gobierno de Bush sobre China presentada poco después, el vicesecretario de Estado Robert Zoellick dijo que desde Estados Unidos se contempla «con mucha ansiedad». «La incertidumbre sobre cómo utilizará China su poder conducirá a Estados Unidos –y también a otros– a vigilar sus relaciones con China [...] Muchos países esperan que China efectúe un “ascenso pacífico”, pero nadie pondría la mano en el fuego». Aunque aceptaba que «China no desea un conflicto con Estados Unidos», prosiguió señalando los índices por los que se evaluará el comportamiento chino. Entre éstos destacó: una explicación del gasto militar de China, sus intenciones y su doctrina; mayor apertura más que gestión de los mercados, incluido el monetario; menor tolerancia hacia el «creciente robo y falsificación de la propiedad intelectual»; asegurar el sometimiento de Corea del Norte a

³³ Citado en M. Bulard, «China. Middle Kingdom, World Centre», *Le Monde Diplomatique* (agosto 2005).

³⁴ M. Dickie, V. Mallet y D. Sevastopulo, «Washington is turning its attention...», cit., que aluden a la edulcorada versión de Wen Jiabao de las invasiones chinas de la India a principios de la década de 1960 y de Vietnam a finales de la de 1970. Sin embargo, como veremos en el capítulo 11, la imagen de China acosada por otros (especialmente Japón y las potencias occidentales), se ajusta perfectamente a la ejecutoria histórica desde las Guerras del Opio hasta la creación de la RPCh.

³⁵ P. Baker y P. P. Pan, «Bush's Asia Trip Meets Low Expectations», *The Washington Post*, 21 de noviembre de 2005.

un acuerdo para poner fin a su programa nuclear; el apoyo a los esfuerzos para poner fin a los programas nucleares de Irán y la contribución con más dinero a Afganistán e Iraq; dejar de intentar «maniobrar hacia una posición prominente de poder» en Asia estableciendo diversas alianzas; acelerar la reforma política celebrando elecciones a escala de distrito y provincia y «dejar de acosar a los periodistas que denuncian problemas»³⁶.

La propia longitud de la lista de condiciones de Zoellick, muchas de ellas imposibles de verificar o con escasa probabilidad de materializarse, mostraba más las preocupaciones estadounidenses que una agenda coherente, cuya carencia quedó evidenciada además por las señales ambiguas que el gobierno estadounidense siguió enviando a China. Durante una visita a este país en octubre de 2005, el secretario del Tesoro John W. Snow, que había criticado repetidamente la negativa china a permitir una flotación más libre del yuan, alabó el plan quinquenal que el PCCh acababa de aprobar como «no sólo beneficioso para China sino bueno para el mundo». Aplaudió especialmente el objetivo del plan de reducir la enorme distancia existente entre los habitantes de las ciudades y los cientos de millones de campesinos chinos, porque si éstos prosperan, aunque sea marginalmente, comprarán más artículos estadounidenses y el déficit comercial estadounidense con China disminuirá³⁷. Poco después de que partiera Snow llegó a Pekín el propio Rumsfeld. Aunque volvió a criticar el gasto chino en defensa, llegó a un acuerdo con sus homólogos chinos para «colaborar en la mejora de los vínculos militares chino-estadounidenses e insertarlos de forma coherente en las relaciones bilaterales generales». De hecho, corrió el rumor de que en ese viaje Rumsfeld trató de vender armas estadounidenses a China, a pesar de que públicamente criticaba a sus dirigentes³⁸.

En la raíz de esas señales ambiguas podemos detectar las dificultades que la perdida de credibilidad del poderío militar estadounidense en Iraq ha creado para la capacidad de Estados Unidos de seguir controlando o de aprovechar en su propio beneficio el «ascenso pacífico» de China. El fracaso en Iraq exigía una dosis mayor de realismo en la política estadounidense, pero al mismo tiempo hacía más difícil a Estados Unidos movilizar aliados en el tipo de contención militar del poder chino considerado, por ejemplo, en la estrategia de «Nueva Guerra Fría» de Kaplan. Baste mencionar el caso de Singapur, que Kaplan alabó como aliado estadounidense modelo en la coalición encabezada por el PACOM que proponía. Como dejó claro

³⁶ G. Kessler, «U.S. Says China Must Address Its Intentions», *The Washington Post*, 22 de septiembre de 2005.

³⁷ T. Sakai, «Hu Jintao's Strategy for Handling Chinese Dissent and U.S. Pressure», *Japan Focus*, 20 de noviembre de 2005.

³⁸ *Ibid.*

el influyente decano de la Escuela de Asuntos Públicos de Singapur Lee Kuan Yew, Kishore Mahbuhani, la cooperación de Singapur con el PACOM no implica un apoyo a eventuales medidas estadounidenses destinadas a desestabilizar China. Por el contrario, como muchos otros en Asia oriental, consideraba que un final repentina del gobierno comunista en China podría desencadenar peligrosas fuerzas nacionalistas que conducirían a un conflicto en la región sin beneficiar a nadie³⁹.

No es pues sorprendente que los intentos estadounidenses de cercar a China mediante un sistema de alianzas militares quedaran empantanados sin llegar a ninguna parte. Los lazos militares y de información de Estados Unidos con Vietnam y la India han mejorado, pero las relaciones entre esos dos países y China han mejorado todavía más. Al mismo tiempo, tras años de enemistad hacia China y una larga alianza con Estados Unidos, Indonesia ha establecido una asociación estratégica con Pekín que el presidente Hu saludó como inauguración de una «nueva era» en las relaciones entre ambos países. Un cambio similar ha tenido lugar en Corea del Sur. Durante sus visitas al país en noviembre de 2005, el presidente Bush tuvo que sufrir el anuncio de Seúl de que retiraría una tercera parte de sus tropas en Iraq, mientras que el presidente Hu recibió una prolongada ovación en la Asamblea surcoreana y declaró que las relaciones entre Corea del Sur y China han entrado en la «mejor época de su historia»⁴⁰. Sólo Japón ha reforzado significativamente sus vínculos militares con Estados Unidos, pero esos lazos más estrechos parecían aislar a Japón más que a China; junto con las imprudentes visitas de Koizumi al santuario de Yasukumi, le costaron a Japón el muy deseado puesto permanente en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, así como la cancelación en diciembre de 2005 del encuentro a tres con China y Corea del Sur que se había celebrado cada año desde 1999 al margen de las reuniones de la ANSEA [Asociación de Naciones del Sureste Asiático]. Probablemente por eso fue tan bien recibida la sustitución de Koizumi por Shinzo Abe como primer ministro de Japón en septiembre de 2006, no sólo en las capitales de otros países asiáticos sino en el propio Japón, como posible inicio de una nueva era de cooperación con China⁴¹.

³⁹ M. Vatikiotis, «U.S. Sights are back on China», *International Herald Tribune*, 7 de junio de 2005.

⁴⁰ E. Cody, «Shifts in Pacific Force. U.S. Military to Adapt Thinking», cit.; E. Nakashima, «Vietnam, U.S. to Improve Intelligence, Military Ties», *The Washington Post*, 17 de junio de 2005; J. Burton, V. Mallet y R. McGregor, «A New Sphere of Influence. How Trade Clout is Winning China Allies Yet Stocking Distrust», *Financial Times*, 9 de diciembre de 2005.

⁴¹ B. Wallace, «Japan Looks at Ridding Military of its Shackles», *Los Angeles Times*, 23 de noviembre de 2005; T. Shanker, «U.S. and Japan Agree to Strengthen Military Ties», *The New York Times*, 30 de octubre de 2005; J. Burton, V. Mallet y R. McGregor, «A New Sphere of Influence....», cit.; V. Mallet, «Japan's Best Chance to Strike a Deal with China», *Financial Times*, 28 de septiembre de 2006.

La combinación de la acomodación al poder chino con el recurso a mecanismos político-económicos de contención que proponía Kissinger, en el extremo opuesto de Kaplan en el espectro realista, era indudablemente más aceptable para los aliados de Estados Unidos, actuales y potenciales, pero era mucho más difícil de «vender» al electorado estadounidense. La casi unánime oposición a la oferta China por Unocal en la Cámara de Representantes no era sino una de las muchas señales de que el sentimiento antichino era más fuerte en el Congreso, por encima de las divisiones de partido, que en el propio gobierno de Bush⁴². La sinofobia tiene una larga tradición en la cultura popular estadounidense, pero su repentino resurgimiento a principios del siglo XXI se ha visto propiciada por la percepción de que China, más que los propios Estados Unidos, estaba emergiendo como principal beneficiario del proyecto de globalización que Estados Unidos venía patrocinando durante las décadas de 1980 y 1990. Esperar que una mayor integración económica en el área del Pacífico enderece la situación en favor de Estados Unidos requeriría un gran acto de fe en la competitividad de la economía estadounidense. Aunque la mayoría de los congresistas profesan esa fe, pocos se comportaron de acuerdo con ella y en consecuencia socavaron la posibilidad de estrategias destinadas a acomodarse al «ascenso pacífico» de China.

¿Un tercero beneficiado?

Consideraciones de este tipo subyacen a la propuesta de otra ruta adicional hacia un mayor realismo en la política estadounidense hacia China. En un artículo publicado en *The American Conservative*, James Pinkerton se mostraba tan crítico como Kissinger hacia las estrategias de contención militar, incluida la del PACOM de Kaplan.

Un cliché de la época es que China se parece a la Alemania del Káiser Guillermo II, una potencia en ascenso que buscaba «un lugar bajo el sol». Si fuera así, en

⁴² G. Dinmore, A. Fifield y V. Mallet, «The rivals», *Financial Times*, 18 de marzo de 2005. Otra señal fue el forcejeo entre el Congreso y el gobierno en torno a la imposición de aranceles a las importaciones procedentes de China para obligarla a revaluar el yuan frente al dólar. En abril de 2005 el Senado de mayoría republicana votó por 67 a 33 una enmienda patrocinada por el senador demócrata Charles Schumer y el senador republicano Lindsey Graham destinada a imponer un arancel del 27,5 por 100 a las importaciones chinas si su gobierno no modificaba su política monetaria. Aunque el gobierno estadounidense consiguió convencer a Schumer y Graham de que retiraran su propuesta, la presión del Congreso le obligó a entrar en negociaciones con China para restringir sus exportaciones a Estados Unidos. E. Andrews, «Bush's Choice. Anger China or Congress Over Currency», *The New York Times*, 17 de mayo de 2005.

tonces la cuestión sería efectivamente cómo contener a los chinos. En el caso de Alemania se requirió –dos veces– una gran coalición entre Francia, Gran Bretaña, Rusia y Estados Unidos para frenar a Berlín. Queda por ver si Estados Unidos puede llegar a reunir una coalición parecidamente amplia para contener a China⁴³.

Pinkerton juzgaba remota esa posibilidad; y para empeorar las cosas, cualquier intento de organizar tal coalición provocaría en su opinión una guerra desastrosa contra China. Sin embargo, se mostraba aún más crítico hacia la estrategia alternativa de la acomodación. Sin mencionar explícitamente a Kissinger, calificaba tal estrategia como «neo-angellismo», debido a su parecido con la pretensión de Norman Angell en 1910 de que la guerra había quedado obsoleta. Las razones que daba Angell –como los actuales «globalistas dogmáticos»– para esa supuesta obsolescencia eran, en primer lugar, que las naciones ligadas entre sí por la economía no tenían otra opción que cooperar también en el plano político, y en segundo lugar que el poder militar y político ya no ofrecía ventajas comerciales. Por tranquilizador que el neo-angellismo pueda parecer a la gente del mundo de empresarial, Pinkerton lo encontraba erróneo en aspectos fundamentales.

El principal error es la deslocalización. En apoyo de la opinión de que ésta es esencial para la competitividad estadounidense, Pinkerton citaba al ejecutivo de una gran multinacional estadounidense que le dijo: «Muéstreme una empresa que no fabrique en China y le mostraré una empresa puede ser derrotada competitivamente». Al mismo tiempo, no obstante, subrayaba que la deslocalización repercute sustancialmente en Estados Unidos, aumentando el temor de los trabajadores a perder sus empleos, y especialmente por el riesgo que supone para la seguridad nacional estadounidense:

Unos Estados Unidos totalmente postindustriales serían incapaces de producir los instrumentos bélicos necesarios, en caso de que lo fueran imperativamente. De hecho, el Pentágono se esfuerza por mantener algún tipo de base industrial en los propios Estados Unidos [...] Si se mantienen las actuales tendencias, los chinos tendrán la posibilidad de desconectar simplemente nuestra economía y así no podremos combatir contra ellos aunque quisieramos o tuviéramos que hacerlo, lo que podría hacer la guerra aún más tentadora para los chinos.

Luego citaba al político conservador británico Leo Amery, «que había argumentado repetidamente contra Angell y otros globalistas dogmáticos»:

⁴³ James P. Pinkerton, «Superpower Showdown», *The American Conservative*, 7 de noviembre de 2005, p. 5. <http://www.amconmag.com>.

Amery advertía que la estrategia económica mercantilista de Alemania de empobrecer al vecino, opuesta al planteamiento angellista de Gran Bretaña, daba al Kaiser una peligrosa ventaja en la producción de armamento. «Las potencias con éxito serán las que cuenten con mayor base industrial», profetizaba Amery, añadiendo que las que dispongan «del poder industrial, inventivo y científico podrán derrotar a todas las demás». Como observó una vez Winston Churchill, bajo cuya dirección trabajó Amery en el gobierno británico durante la Segunda Guerra Mundial, un país comprometido en la guerra necesita herramientas para completar el trabajo⁴⁴.

El segundo error es que el angellismo «no será políticamente aceptable para los halcones estadounidenses que quieren enfrentarse a Pekín». Evidentemente, «la mayoría de las quinientas personas más ricas según *Fortune* contratarán a agentes para mantener abiertas las rutas comerciales hacia el Este». Y sin embargo «todos los grupos de presión de la calle K* juntos no podrían apagar el fuego del sentimiento antichino que despertó el intento fallido de la CNOOC de comprar [...] Unocal».

Cuando están en juego cuestiones de estatus y primacía, parece como si prevalecieran los atavismos desplazando al pensamiento racional; así es como el nacionalismo, la xenofobia y reflejos aún más primitivos se erigen en un automatismo sanguinario. El resultado es predecible: como en el caso de Angell hace noventa años, los neoangelistas volverán a verse abrumadoramente derrotados⁴⁵.

En resumen, si bien una estrategia militar de contención llevaría a una guerra desastrosa contra China, porque «si se amenaza con algo durante mucho tiempo, acabará sucediendo», el neoangellismo «perdería su disputa en Washington frente al campo [nacionalista-militarista], que entonces retomaría la iniciativa para emprender su desastrosa guerra contra China». Así pues, pregunta Pinkerton, ¿qué debemos hacer? «¿Son las únicas opciones de Estados Unidos el jingoísmo militarista o un angellismo cándido?»⁴⁶. La mejor opción, aseguraba, es una estrategia doble. Siguiendo a Michael Lind, en el frente geopolítico proponía la contención de China mediante una estrategia de equilibrio de poder.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 8.

* «K Street», llamada así por ser la dirección de las oficinas de muchos grupos de presión, es la puerta giratoria que convierte a los antiguos miembros del Congreso (sobre todo presidentes de comité) y sus colaboradores en *lobbistas* bien pagados por industrias farmacéuticas, petrolíferas, agentes de bolsa y dictadores extranjeros. Aunque los libros de texto todavía no reconocen su gran importancia «la Calle K» es realmente el cuarto poder financiero del gobierno de los Estados Unidos. [*N. del T.*]

⁴⁵ *Ibid.*, pp. 8-9.

⁴⁶ *Ibid.*, pp. 6-7, 9.

Durante siglos, [Gran Bretaña] enfrentó a sus rivales europeos entre sí, y esto le fue muy bien al imperio. Así pues, si los británicos pudieron superar a los Borbones, los Habsburgo, los Hohenzollern y los Romanov, quizá Estados Unidos pueda aprovechar la inevitable rivalidad entre las potencias asiáticas. Después de todo, Estados Unidos disfruta de la ventaja de no tener rivales en su propio continente, algo que probablemente se mantendrá así durante mucho tiempo. Y por fortuna para nosotros, tres enormes potencias –China, India y Japón– están muy cercanas entre sí, como lo estaban España, Francia, los Países Bajos y Alemania en otro tiempo⁴⁷.

En lugar de afrontar directamente a las incipientes potencias asiáticas, Estados Unidos debería enfrentarlas entre sí. Como nos recuerda la expresión latina *tertium gaudens* –el tercero sale beneficiado–, en lugar de inmiscuirse en cada contienda, a veces es mejor «guardar la capa de los que se pelean». Para el interés nacional estadounidense «la mejor Asia sería una en la que China, la India, Japón y posiblemente algún otro “tigre” o dos se enfrenten entre sí por el poder mientras que nosotros disfrutamos del feliz lujo de mantenernos al margen como terceros»⁴⁸.

Un prerequisito para el éxito de esta estrategia es una solución realista del problema de Taiwán. Salvo que se produzca una guerra generalizada, del mismo modo que el Norte estadounidense se reunificó con el Sur tras la Guerra Civil, China se reunificará con Taiwán. «El gobierno federal en Washington [...] no habría sentido ninguna simpatía hacia cualquier potencia extranjera que tratara de asegurar la secesión de Richmond [...] Empleando una *realpolitik* honesta, Estados Unidos debería decirle a Taipei que su mejor salida es un regreso pacífico a la madre patria como el de Hong Kong o Macao». Estados Unidos, liberado de la cuestión de Taiwán, estaría en condiciones de cosechar los beneficios en lugar de soportar los costes de los conflictos entre las tres grandes potencias de Asia. «Así, si Japón, por ejemplo, emprendiera la vía nuclear [...] otras potencias asiáticas se opondrían al rearme japonés, pero eso sería su problema, no el nuestro. En cualquier contienda asiática de ese tipo es mejor ser el tercero beneficiado, y no un desgraciado participante en primera línea»⁴⁹.

Sin embargo, a fin de convertirse en el «tercero beneficiado» en el frente geopolítico, Estados Unidos debe actuar también en su frente interno: «Los estadounidenses deben dejar de hacerse ilusiones pensando que nuestra actual burbuja inmobiliaria [...] asegura nuestra primacía geopolítica a largo plazo». Tal primacía sólo se puede alcanzar mediante un «equivalente en el siglo XXI al “Informe sobre

⁴⁷ *Ibid.*, p. 9.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 1.

⁴⁹ *Ibid.*, p. 10.

la industria” redactado por Alexander Hamilton a finales del XVIII», esto es, una decisión sobre qué industrias son esenciales para la seguridad nacional, y «una política tecnoindustrial consciente para asegurar que esas industrias vitales permanezcan en el país». Aunque esa política neohamiltoniana incrementara el precio de los artículos de consumo, elevará los tipos de interés y quizás hiciera caer la bolsa, todo eso «constituye un pequeño precio a pagar por la auténtica seguridad nacional». Pinkerton reconocía que esa estrategia doble estaba más allá del horizonte actual de la política y la sociedad estadounidenses; confiaba empero en que «el rudo despertar, cuando llegue, no sea demasiado doloroso. Las malas políticas se pueden corregir, aunque desgraciadamente suele ser precisa una derrota para atraer la atención de los gobernantes y de la opinión pública»⁵⁰.

La estrategia del tercero beneficiado tiene precedentes en la historia estadounidense más importantes de lo que reconocía Pinkerton. En su opinión, sólo en 1901-1909 –sobre todo durante la presidencia de Theodore Roosevelt– practicó Estados Unidos ese tipo de estrategia⁵¹; pero en realidad, como hemos visto en el capítulo 8, durante el siglo XIX y especialmente durante la primera mitad del XX, Estados Unidos se benefició inmensamente de los conflictos que enfrentaron entre sí a las potencias europeas; y su capacidad para sacar ventaja de las guerras mundiales de la primera mitad del siglo XX se debió, tanto a la autosuficiencia y habilidad técnica de su complejo militar-industrial, como a su relativo aislamiento continental.

Se reconozca o no, tras su derrota en Iraq Estados Unidos puede intentar regresar a esa tradición. Sin embargo, los elementos asiáticos del equilibrio de poder que propone Pinkerton pueden detectarse ya en la actual política estadounidense. Puede que Koizumi creyera que su repudio de seis décadas de pacifismo oficial japonés «para suplantar a Australia como “vicesheriff” de Washington en la región de Asia-Pacífico» reforzarían el compromiso del sheriff en la protección de Japón en el caso de un conflicto con China⁵²; pero también es posible que el aliento pasado y futuro de Estados Unidos a la implicación de Japón en la disputa sobre Taiwán se inscriba, no en una estrategia de construcción de una coalición del tipo concebido por Kaplan, sino en una estrategia de equilibrio de poder del tipo concebido por Pinkerton, es decir, que el aliento estadounidense al abandono de Japón de su reciente pasado pacifista para convertirse de nuevo en una potencia militar de importancia regional pueda ser una vía para facilitar el desenganche militar estadounidense del oriente asiático mediante la creación allí de contrapesos militares a China.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 11.

⁵¹ *Ibid.*, p. 11.

⁵² S. Tisdall, «Japan Emerges as America’s Deputy Sheriff in the Pacific», *The Guardian*, 19 de abril de 2005.

Esta posibilidad, evidentemente, no tiene por qué ser, y probablemente no es, el objetivo encubierto de la actual política estadounidense, pero bien puede ser el re-cambio (o «plan B») al que Estados Unidos puede recurrir ventajosamente si el intento de construir una coalición antichina encabezada por el PACOM no llegara a materializarse o resultara demasiado arriesgado. De hecho, la posibilidad de que el fracaso en Iraq pueda dar lugar a un desenganche militar de Estados Unidos de la región de Asia oriental es algo que no ha escapado a los observadores taiwaneses, y así en octubre de 2005 el ex ministro taiwanés de Asuntos Exteriores T'ien Hung-mao declaraba en una entrevista con los medios locales que

si Estados Unidos tiene que salir de forma poco airosa de Iraq, crecerán las corrientes aislacionistas y no querrá verse implicado en conflictos al otro lado del Pacífico, lo que imprimirá velocidad al afianzamiento de la hegemonía china. A medida que decaiga la disposición estadounidense a un enfrentamiento disminuirá la posibilidad de un conflicto militar en el estrecho de Taiwán. El gobierno taiwanés debería considerar esa eventualidad y hacer planes realistas para afrontarla⁵³.

El gobierno taiwanés puede no sentirse muy inclinado a arrostrar ese escenario, pero resulta significativa la indignación suscitada en el Congreso estadounidense por su indecisión a finales de 2005 en cuanto a financiar una oferta de suministro de armas por parte de Washington durante más de cuatro años. Después de señalar que Taiwán había acumulado docenas de miles de millones de dólares en reservas de divisas, Tom Lantos, en aquel momento portavoz demócrata en el Comité Internacional de la Cámara de Representantes, declaró ominosamente: «Si esperan ustedes que vayamos en su ayuda, ese forcejeo por un encargo de 18.000 millones de dólares es un ultraje»⁵⁴.

Insultante o no, la indecisión taiwanesa no sólo traiciona la sospecha de que la protección ofrecida por una coalición antichina patrocinada por Estados Unidos puede no ser del todo fiable. Apunta también a una contradicción básica de la estrategia del «tercero beneficiado». Si Estados Unidos se desligara militarmente de la región, ¿por qué tendrían que intensificar las potencias asiáticas sus conflictos mutuos en beneficio de Estados Unidos, en lugar de buscar un acomodo común que las beneficie a todas ellas? La capacidad de Estados Unidos para ser el *tertium gaudens* en las luchas por el poder intraeuropeas de principios del siglo XX dependía decisivamente de la intensidad e impulso interno de aquellas luchas, ausente en

⁵³ Citado en T. Sakai, «Hu Jintao's Strategy for Handling Chinese Dissent and U.S. Pressure», cit.

⁵⁴ Citado en M. Dickie, V. Mallet y D. Sevastopulo, «Washington is turning its attention...», cit. Véase también E. Cody, «Shifts in Pacific Force. U.S. Military to Adapt Thinking», cit.

el Asia actual. De hecho, como he señalado en capítulos anteriores, Asia oriental ha sido auténtico «tercero beneficiado» de finales del siglo XX y principios del XXI. En la década de 1980 Japón y los cuatro «tigrecitos» fueron los principales beneficiarios de la escalada de la Guerra Fría entre Estados Unidos y la URSS, y más tarde China viene mostrándose como el auténtico ganador de la Guerra contra el Terror estadounidense. Evidentemente, siempre son posibles cálculos erróneos; pero *pace* Lantos, no está claro por qué los Estados asiáticos se tendrían que lanzar de repente a una carrera de armamentos que beneficiaría a la industria bélica estadounidense y a su economía pero que socavaría seriamente la posición de acreedor que constituye la fuente principal de su poder.

De hecho, la primera Cumbre de Asia Oriental celebrada en Kuala Lumpur en diciembre de 2005 ya mostró lo difícil que sería para Estados Unidos enfrentar a unos Estados de Asia contra otros. Washington se había opuesto siempre a la idea de tal cumbre y había promovido la CEAP [Cooperación Económica Asia-Pacífico], mucho más amplia, como foro alternativo en el que Estados Unidos sería el participante más influyente. Pero en los últimos años, mientras que la influencia relativa de Estados Unidos en la CEAP frente a China ha decaído, la importancia de una ANSEA en expansión que excluye a Estados Unidos e incluye a China en decisiones que afectan a Asia oriental ha venido aumentando constantemente⁵⁵. «Mientras que China y Estados Unidos se disputan la preeminencia geopolítica, el resto de Asia oriental sólo quiere un área de comercio más eficiente y acceso a un mercado mayor. Y justamente ahora resulta que el mayor mercado es China». Como consecuencia, en la cumbre de la ANSEA celebrada en Filipinas en enero de 2007 China ocupó el lugar central, firmando un nuevo tratado sobre comercio de servicios, y lo que es más importante, participando plenamente en varios acuerdos destinados a impulsar la asociación hacia una Carta del estílo de la UE⁵⁶.

⁵⁵ La ANSEA se amplió primero para incluir a China, Japón y Corea del Sur en la llamada ANSEA+3, a raíz de la crisis financiera de Asia oriental. Esa iniciativa pretendía explícitamente reducir la influencia de Estados Unidos, al que muchos hacían responsable de la gravedad de la crisis. La nueva ampliación de la ANSEA+3 para convertirse en ANSEA+3+3 incluyendo a la India, Australia y Nueva Zelanda como participantes de pleno derecho en la primera Cumbre de Asia Oriental, en cambio, se entendió principalmente como un intento de equilibrar el peso de China en ausencia de Estados Unidos. Véase S. Mydans, «New Group for “Asian Century” Shuns U.S», *International Herald Tribune*, 12 de diciembre de 2005; J. Burton, V. Mallet y R. McGregor, «A New Sphere of Influence...», cit.

⁵⁶ M. Vatikiotis, «East Asia Club Leaves U.S. Feeling Left Out», *International Herald Tribune*, 6 de abril de 2005; C. H. Conde, «China and Asean Sign Broad Trade Accord», *International Herald Tribune*, 15 de enero de 2007.

La Gran Muralla de incógnitas

En julio de 2004 un comentario publicado en el *International Herald Tribune* lamentaba la ausencia de una estrategia estadounidense con respecto a China.

Resulta casi imposible caracterizar de forma coherente nuestras acciones. ¿Tratamos a China como un socio de pleno derecho? Rara vez. ¿Tratamos a China como un competidor? A veces. ¿Actuamos con convicción? Casi nunca. No tenemos una política. Estados Unidos ha tenido la suerte de que no se hayan materializado más crisis, económicas o políticas, mientras estaba ocupado en Iraq⁵⁷.

Dos años y medio después, Estados Unidos sigue sin tener una estrategia con respecto a China que merezca ese nombre. La percepción de que las dificultades de Estados Unidos en Iraq han consolidado el fortalecimiento de China ha llevado a multiplicar las iniciativas antichinas, pero también a una mayor dosis de realismo en la política estadounidense. En cualquier caso, la combinación resultante sigue dificultando una caracterización coherente.

Podemos detectar al menos tres razones principales para la prolongación de esa falta de coherencia en la política estadounidense con respecto a China. Una es que para el gobierno de Bush la batalla decisiva para contener su creciente poder se sigue llevando a cabo en Iraq. Los sueños de una fácil victoria que permitiría a Estados Unidos tratar a China desde una posición de fuerza han dado paso al objetivo de retirarse de Iraq con pérdidas mínimas para la credibilidad estadounidense. En estas circunstancias se han intensificado la retórica antichina y los intentos de conferir a australianos o japoneses el papel de «vicesheriff» en Asia oriental. Pero hasta que Estados Unidos se libere del atolladero iraquí, tiene que seguir forcejeando con China. Desde ese punto de vista no hay ninguna incoherencia en la política hacia China de Estados Unidos: sólo una adaptación táctica a la necesidad de mantener cuanto se pueda la credibilidad estadounidense frente a China y frente al conjunto del mundo; hasta los congresistas más críticos hacia el gobierno están de acuerdo en eso. Una queja anterior entre los demócratas sobre la invasión de Iraq era que distraía a Estados Unidos de la tarea de hacer frente a China; pero una vez que la aventura iraquí se agravó, los propios demócratas se dividieron sobre lo que había que hacer para minimizar las pérdidas. El debate se desplazó así a la cuestión de si y cómo había que retirarse de Iraq, eclipsando las preocupaciones por la «amenaza china».

⁵⁷ T. Manning, «America needs a China strategy», *International Herald Tribune*, 22 de julio de 2004.

Una segunda razón para la prolongada carencia de una política coherente con respecto a China es la dificultad estadounidense para definir su interés nacional. Entre los observadores existe un acuerdo bastante general de que una estrategia de ajuste y acomodación sería la más conveniente para los intereses de las empresas estadounidenses, y muy especialmente de las grandes corporaciones⁵⁸. De hecho éstas han acogido la expansión económica de China con mucho más entusiasmo que la de Japón durante la década de 1980, a pesar de que supone un mayor desafío a largo plazo para la preeminencia estadounidense.

La bienvenida que China ofrece a las empresas multinacionales y a la inversión extranjera ha hecho que muchos ejecutivos empresariales occidentales, tan críticos hacia las trabas japonesas hace más de una década, se entusiasmen con respecto a China, su mano de obra barata y su enorme mercado [...] Japón se puso rápidamente a la altura de Occidente con las licencias tecnológicas [...] pero China ha utilizado además el atractivo de su enorme mercado potencial para encandilar a los inversores extranjeros [...] lo que también ha ayudado a proteger a China de los choques comerciales. Muchas de las mismas multinacionales que en otro tiempo contendieron con los japoneses, como los fabricantes de automóviles de Detroit, son ahora grandes inversores en China que se oponen a las restricciones comerciales a ese país⁵⁹.

Por otra parte, el viejo dicho de que lo que es bueno para General Motors es bueno para Estados Unidos se ve ahora cuestionado, dejando a un lado el hecho de que el mejor cliente de China, Wal-Mart, ha desplazado a la General Motors como la mayor corporación estadounidense. Ted Fishman, dando pábulo a una opinión muy extendida, afirmaba que «la promesa china les parece tan deslumbrante a las grandes empresas estadounidenses y a los superricos que el interés nacional estadounidense y la salud a largo plazo de su economía cuentan muy poco»⁶⁰. En apoyo a esa opinión se señala a menudo que casi la mitad de las exportaciones e importaciones estadounidenses se llevan a cabo en el seno de empresas multinacionales, que desplazan materiales y componentes entre unidades remotas y deslocalizan su producción atravesando las fronteras nacionales para reducir costes, especialmente los costes salariales. Mientras que las empresas e inversores se benefician considerable-

⁵⁸ Como muestran los pasajes citados anteriormente, Kaplan y Pinkerton están de acuerdo en esto. Aunque Kissinger no menciona explícitamente los intereses de las grandes empresas, en el artículo citado se siente obligado a reconocer que su firma de consultoría asesora a empresas que hacen negocios con China.

⁵⁹ K. Bradsher, «Like Japan in the 1980's, China Poses Big Economic Challenge», *The New York Times*, 2 de marzo de 2004.

⁶⁰ Ted C. Fishman, «Betting on China», *USA Today*, 16 de febrero de 2005.

mente de ese tipo de operaciones, se dice, para los países, entre ellos Estados Unidos, no son siempre tan beneficiosos⁶¹.

Aunque se dé por segura la posibilidad de un conflicto entre los intereses de las empresas estadounidenses y los intereses nacionales de Estados Unidos, no hay acuerdo sobre si una mayor integración económica entre Estados Unidos y China favorece o no el interés nacional estadounidense. Conservadores como Pinkerton insisten en la amenaza que la deslocalización plantea para la seguridad nacional; pero grandes figuras del complejo militar-industrial estadounidense dudan si se puede mantener la preeminencia militar sin cierta deslocalización, que en cualquier caso implicará, marginalmente o no, a China⁶². Los demócratas y las organizaciones obreras ponen el énfasis en la pérdida de empleos en beneficio de China debido al comercio y la deslocalización, y piden medidas de protección y de otro tipo por parte del gobierno para obligar a China a reevaluar su moneda; pero otros insisten en que es mayor aún el peligro de que el dólar se devalúe rápidamente, lo que podría «poner en peligro la influencia política global de Estados Unidos» y hundir al país «en la trampa de la deuda que ha sufrido durante mucho tiempo [...] Latinoamérica»⁶³. Algunos apuntan a los beneficios que el diluvio de crédito y artículos baratos desde China aporta, no sólo a los superricos, sino también a las capas más humildes de en la sociedad estadounidense.

Estados Unidos está inundado de deudas [...] Muchas de esas deudas corresponden a trabajadores que van pasando sus créditos de una tarjeta a otra o contrayendo dudosas hipotecas en un intento de mantener parte del brillante estilo de vida de una clase superior que se hace cada vez más rica [...] Uno de los fenómenos sociales más significativos de la sociedad estadounidense actual es la amplitud de la

⁶¹ Véanse, entre otros, W. Greider, «Trade Truth that the Public Won't Hear», *International Herald Tribune*, 19 de julio de 2005, y J. Petras, «Statism or Free Markets. China Bashing and the Loss of US Competitiveness», *CounterPunch*, 22 de octubre de 2005.

⁶² Un reciente estudio del Pentágono señalaba 73 proveedores extranjeros, en su mayoría de Europa occidental, que suministraban piezas a doce de los más importantes sistemas de armamento estadounidenses. El jefe de compra de armas del Pentágono decía: «Nuestra tarea consiste en conseguir lo mejor para nuestros soldados. La innovación no siempre está limitada por las fronteras. Queremos las mejores capacidades, al precio más barato posible y de los mejores proveedores que podamos encontrar». Un antiguo vicepresidente de Lockheed Martin, el mayor contratista militar de Estados Unidos, declaraba por su parte que queda fuera del alcance de Estados Unidos que todo su suministro militar se fabrique en el propio país aunque lo deseara. «Siempre se busca en primer lugar entre los socios industriales de Estados Unidos, pero en algunos casos no hay otra posibilidad que recurrir a proveedores extranjeros». Véase L. Wayne, «U.S. Weapons, Foreign Flavor», *The New York Times*, 27 de septiembre de 2005.

⁶³ Ted Fishman, «Betting on China», cit.

deuda, que permite a los menos acomodados gastar más de lo que tienen y con ello atenuar la sensación de quedar marginados con respecto a los más ricos. Mientras los tipos de interés no suban espectacularmente, ese proceso social seguirá en marcha. De ahí el peso de Hu [Jintao] en la Calle Mayor de nuestras ciudades⁶⁴.

En resumen, como decía Paul Krugman, en Estados Unidos «se ha desarrollado una adicción a las compras chinas de dólares –y, podríamos añadir, a los productos baratos de China–, y sufriremos un doloroso síndrome de abstinencia cuando nos falten». Abandonar la adicción podría quizás hacer más competitivas las empresas estadounidenses, pero antes habrá que pasar por el doloroso síndrome de abstinencia⁶⁵. Cuanto más se agrava la situación en Iraq, más depende el gobierno de Bush de esa adicción para evitar que también empeoren las cosas en los frentes económico y social del país. De ahí la renuencia del gobierno a presionar demasiado a China con respecto a la revaluación del yuan, sus alabanzas al plan quinquenal del PCCh en 2005, y más en general su actitud más comedida que la del Congreso en las quejas por la inundación de productos chinos que anega el mercado estadounidense y por la pérdida de empleos en beneficio de China.

La intensificación de la retórica y las iniciativas antichinas en el frente geopolítico –la «buena acometida contra China» de Boot– no ha sido una mera cobertura de esa mayor contención de la presión sobre China en cuestiones económicas –la «mala acometida» de Boot–, ni tampoco han sido simples bravuconadas para tranquilizar a los Estados clientes y advertir a los potenciales competidores en Asia oriental y otros lugares de que las dificultades en Iraq no han reducido la determinación estadounidense de preservar su predominio militar regional y global; ha sido también la expresión del interés nacional tal como lo entiende la base electoral del partido republicano bajo la hegemonía neoconservadora.

Como ha argumentado Thomas Frank, uno de los fenómenos políticos más significativos en Estados Unidos durante las últimas dos décadas ha sido el ascenso de los que llama «conservadores por rechazo». Se trata sobre todo de trabajadores blancos y estadounidenses de clase media que han reaccionado frente a su pérdida de estatus e ingresos relativos identificándose más con Dios, las fuerzas armadas y el Partido Republicano que con sus intereses de clase, las organizaciones sindicales y el Partido Demócrata. Los neoconservadores explotaron hábilmente esa actitud para ganar el voto popular y una vez en el poder tomar medidas que beneficiaban a los ricos y reproducían indirectamente la frustración

⁶⁴ R. Cohen, «China and the Politics of a U.S. Awash in Debt», *The International Herald Tribune*, 21 de mayo de 2005.

⁶⁵ P. Krugman, «The Chinese Connection», *The New York Times*, 20 de mayo de 2005.

que había llevado a su base popular a identificarse con Dios, las fuerzas armadas y el Partido Republicano⁶⁶.

Desde esta perspectiva, aunque no desde la de los conservadores más tradicionales dentro y fuera del partido republicano, no importaba que el gobierno y los consumidores estadounidenses se hicieran cada vez más adictos a los créditos y los productos baratos de China. Lo que más importaba era que el presidente estadounidense apareciera como «enraizado, patriota, un auténtico hombre y para algunos como un agente de la divinidad en la Casa Blanca»⁶⁷. Esto significaba que la contención en la «mala» acometida contra China tenía que compensarse con una intensificación de la «buena» acometida contra China, advirtiendo a la dirección comunista china que no se atreviera a desafiar la supremacía de las fuerzas armadas estadounidenses y que por el contrario adoptara las libertades y valores estadounidenses. Y cuanto mayores fueran los problemas de las fuerzas armadas estadounidenses en Iraq más rotunda tenía que oírse esa advertencia. En resumen, una segunda razón para la prolongada carencia de una política coherente con respecto a China ha sido la doble supeditación del gobierno de Bush a las grandes empresas y sus intereses, por un lado, y a los «conservadores por rechazo», por otro. Desde ese punto de vista, la incoherencia de la política estadounidense con respecto a China expresaba la necesidad del gobierno de Bush de acomodarse al deseo del capital estadounidense de beneficiarse de la expansión económica china, y al mismo tiempo complacer la propensión nacional-militarista de su base electoral.

Una tercera razón –para nuestros actuales propósitos la última– de la prolongada falta de coherencia en la política estadounidense hacia China ha sido la dificultad para imaginar las tendencias presentes y futuras de la economía política china. A este respecto los observadores políticos estadounidenses se han visto con «una gran muralla de incógnitas». Se ha ido percibiendo cada vez más que «la propia magnitud y velocidad del crecimiento chino [...] lo convertía en un impredecible factor X en la economía [política] mundial. Se multiplicarán las sorpresas buenas y

⁶⁶ Thomas Frank, *What's the Matter with Kansas? How Conservatives Won the Heart of America*, Nueva York, Owl Books, 2005.

⁶⁷ R. Cohen, «China and the Politics of a U.S. Awash in Debt», cit. Como señala Cohen, «no es nada nuevo que la gente abrumada por dificultades económicas recurra a Dios, al patriotismo y a las fuerzas armadas». De hecho, se pueden apreciar ciertas semejanzas entre el patrioterismo militarista en Estados Unidos a principios del siglo XXI y en Gran Bretaña un siglo antes. La principal diferencia es la mucho mayor insistencia en Dios que en el Imperio en el tipo estadounidense de patrioterismo, profundamente enraizado en la tradición religiosa del expansionismo estadounidense. Sobre esta tradición, véase Clyde W. Barrow, «God, Money, and the State. The Spirits of American Empire», Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Arbeitspapier n.º 22, Universität Marburg, Marburg, 2004.

malas, con ganancias, pérdidas amenazas y oportunidades». Pero no está nada claro cuáles podrían ser esas sorpresas.

Todo lo que sabemos con seguridad es que en realidad no sabemos nada. Cuando un país tan enorme como China experimenta un cambio tan espectacular –pasando de una economía de «mando y control» a un sistema de mercado– la probabilidad de que alguien tenga una imagen completa de lo que está sucediendo es escasa o inexistente. En un país más pequeño nuestra ignorancia no importaría mucho, pero en China es un tanto aterradora⁶⁸.

Lo más aterrador, evidentemente, es que esa ignorancia ha configurado la política de un país, Estados Unidos, con la capacidad de desencadenar el Armagedón que los grupos más fanáticos entre los conservadores por rechazo están deseando con ansia. El problema no es sólo que utilizar el conocimiento del presente y el pasado para prever el futuro sea siempre una tarea difícil y arriesgada, sino que reside más bien en el tipo de conocimiento que se está utilizando para ese propósito. Lyric Hughes Hale señala que «en Estados Unidos apenas se estudia historia de China». Muchos de los que hablan de China «esparcen unos pocos hechos de una agenda muy gastada», ignorando convenientemente los hechos que no se adecuan a esa agenda⁶⁹. Peor aún, el espolvoreo de unos pocos hechos de una agenda muy ajada es evidente también en los supuestos que subyacen bajo la política estadounidense hacia China y en las estrategias realistas alternativas que se han examinado en este capítulo. Con la excepción de Kissinger, todas ellas ignoran absolutamente la historia china y se basan en una lectura muy limitada de la historia occidental. A fin de traspasar la Gran Muralla de incógnitas que rodea las posibles consecuencias del ascenso de China es evidentemente necesaria una lectura selectiva del pasado, pero no es fácil adivinar cuál es la lectura selectiva más útil para prever qué cabe esperar o no esperar. Ésta es la cuestión que abordaremos ahora.

⁶⁸ R. J. Samuelson, «Great Wall of Unknowns», *The Washington Post*, 26 de mayo de 2004.

⁶⁹ Por ejemplo, quienes se quejan de que Estados Unidos ha perdido dos millones de empleos industriales en beneficio de China silencian los «muchos más millones de chinos [que] han perdido su empleo durante el mismo período de tiempo, en su mayoría debido a la reestructuración de las empresas de propiedad estatal». Y los que se quejan de las violaciones de la propiedad intelectual en China olvidan convenientemente que leyes similares fueron vulneradas repetidamente en Japón hasta que las propias empresas japonesas sintieron la necesidad de esa misma protección. The China of Our Imagination Bears No Resemblance to Reality», *Los Angeles Times*, 22 de mayo de 2005.

XI

Estados, mercados y capitalismo en Oriente y Occidente

En un reciente debate con John Mearsheimer, Zbigniew Brzezinski ofreció una evaluación del «ascenso pacífico» de China que se parecía mucho a la de Kissinger. «China se está incorporando claramente al sistema internacional. Sus dirigentes parecen darse cuenta de que intentar desalojar a Estados Unidos sería fútil y de que la prudente difusión de la influencia china es la vía más segura hacia la preeminencia global». Frente a esa valoración, Mearsheimer reiteraba la opinión de que «China no puede encumbrarse pacíficamente». Si su espectacular crecimiento económico se mantiene durante las próximas décadas, «es probable que Estados Unidos y China se lancen a una intensa competencia en asuntos de seguridad con grandes probabilidades de guerra. La mayoría de los vecinos de China, incluidos India, Japón, Singapur, Corea del Sur, Rusia y Vietnam, se unirían probablemente a Estados Unidos para contener el poderío chino»¹.

Estas opiniones enfrentadas reflejan una diferencia de método. Mearsheimer concede prioridad a la teoría por encima de la realidad política, porque «no podemos saber ante qué realidad política nos encontraremos en el año 2025». En cambio, una teoría del ascenso de grandes potencias puede decírnos qué cabe esperar «cuando China tenga un producto nacional bruto mucho mayor y un ejército mucho más formidable que hoy día». Su teoría tiene una «respuesta sencilla» sobre lo que cabe esperar: China «tratará de expulsar a Estados Unidos de Asia, del mismo modo que Estados Unidos echó a las grandes potencias europeas de las Américas»; y Estados Unidos «tratará de contener a China y en último término de debilitarla

¹ Zbigniew Brzezinski y John J. Mearsheimer, «Clash of the Titans», *Foreign Policy* (enero-febrero 2005), p. 2. http://www.foreignpolicy.com/story/cms.php?story_id=2740.

hasta el punto de que no pueda dominar Asia [...] [comportándose] hacia China de forma muy parecida a como se comportó hacia la Unión Soviética durante la Guerra Fría»².

Brzezinski, en cambio, privilegia la realidad política sobre la teoría, porque «la teoría –al menos en las relaciones internacionales– es esencialmente retrospectiva. Cuando sucede algo que no se adecua a la teoría, hay que revisarla». Sospecha que eso es lo que sucederá en el caso de las relaciones entre Estados Unidos y China, sobre todo porque las armas nucleares han alterado sustancialmente la política de las grandes potencias. La evitación del conflicto directo en el punto muerto soviético-estadounidense «se debía en gran medida al armamento que convirtió la total eliminación de uno o varios países en resultado posible de la escalada de una guerra. Algo debe significar que los chinos no estén tratando de adquirir una capacidad militar que les permita enfrentarse a Estados Unidos». Además, no está predeterminado cómo se comportan las grandes potencias. «Si los alemanes o los japoneses no se hubieran comportado como lo hicieron, puede que sus régimes no hubieran sido destruidos». A este respecto, «la dirección china parece mucho más flexible y sofisticada que los anteriores aspirantes al estatus de gran potencia»³.

Habría mucho que decir de ambos métodos. Lo que suceda en el «corto plazo» de una década o dos estará determinado por un cúmulo de acontecimientos contingentes y aleatorios que, en una perspectiva más amplia, como dice Mearsheimer, «quedan suprimidos de la ecuación» por tendencias subyacentes más duraderas. A menos que contemos con una teoría capaz de identificar y explicar esas tendencias más duraderas, no podemos ni siquiera imaginar lo que sucederá cuando se asiente el «polvo» de los acontecimientos contingentes y aleatorios. Sin embargo, las tendencias subyacentes duraderas no son inmutables ni inexorables; ni tampoco son mero «polvo» los acontecimientos contingentes y aleatorios. Idealmente, una teoría de la política y la sociedad mundiales debe ser capaz de dar cuenta del cambio, así como de la continuidad, en el comportamiento e interacciones mutuas de los agentes clave; debe permitir aprender, si no de la propia teoría, al menos de las experiencias históricas que la teoría intenta describir y explicar; y debe especificar las condiciones bajo las que los acontecimientos contingentes y aleatorios, en lugar de ser «barridos», pueden desestabilizar tendencias establecidas y facilitar el surgimiento de otras. No es una tarea fácil; pero para que tenga alguna utilidad, una teoría de las relaciones entre las grandes potencias existentes y las que aspiran a serlo debe cumplir al menos dos condiciones: debe basarse en las experiencias históricas más cercanas al problema en cuestión y debe dejar abierta la posibilidad de ruptu-

² *Ibid.*, pp. 2-3.

³ *Ibid.*, p. 3.

ras o debilitamientos de las tendencias subyacentes. Si el problema que presentan las opiniones de Brzezinski es que no tienen un fundamento teórico, el más patente en las opiniones de Mearsheimer es que descartan cualquier desviación del resultado previsto (esto es, una confrontación militar) y están construidas sobre fundamentos históricos totalmente inapropiados.

Mearsheimer minusvalora el papel que los mercados y el capital han desempeñado históricamente como instrumentos de poder y considera el prolongado crecimiento económico de China como condición para su transformación final en una gran potencia capaz de desafiar militarmente a Estados Unidos. En su esquema, sin embargo, únicamente la conversión del poder económico en el tipo de poder militar que ahora está concentrado en manos de Estados Unidos puede transformar a China en una auténtica gran potencia.

Si los chinos son inteligentes [...] se concentrarán en desarrollar su economía hasta que sea mayor que la economía estadounidense. Entonces, podrán convertir esa fuerza económica en poderío militar y crear una situación en la que estén en condiciones de dictar sus propios términos a los Estados de la región y de crear todo tipo de problemas a Estados Unidos [...] La gran ventaja de Estados Unidos en este momento es que ningún Estado occidental puede amenazar su supervivencia ni su seguridad, por lo que se ve libre para recorrer el mundo causando problemas en los patios traseros de otros países. Otros Estados, incluido por supuesto el chino, tienen gran interés en causar problemas en el patio trasero de Estados Unidos para mantenerlo ocupado allí⁴.

La posibilidad de que para los chinos fuera «más inteligente» seguir utilizando su riqueza nacional y su mercado interno en rápida expansión como instrumentos de poder regional y global (como están haciendo ya, mientras que el aparato militar estadounidense, supuestamente todopoderoso, permanece entrampado en Iraq) es descartada por razones históricas especiosas. Al desestimar la afirmación de Brzezinski de que el deseo de China de proseguir su crecimiento económico hace improbable el conflicto con Estados Unidos, Mearsheimer argumenta que «esa lógica tendría que aplicarse también a Alemania antes de la Primera Guerra Mundial y a Alemania y Japón antes de la Segunda»; y sin embargo, pese a su «impresionante crecimiento económico», Alemania inició las dos guerras mundiales y Japón el conflicto en Asia oriental⁵. En realidad, ni Alemania antes de la Primera Guerra Mundial ni Alemania y Japón antes la Segunda alcanzaron un éxito económico tan enor-

⁴ *Ibid.*, p. 4.

⁵ *Ibid.*, p. 3.

me. Tuvieron un gran éxito *industrial*, pero en términos de riqueza nacional se estaban aproximando apenas a la renta per cápita de Gran Bretaña, y estaban muy por detrás de Estados Unidos⁶. Su recurso a la guerra puede interpretarse de hecho como un intento de alcanzar por medios militares el poder que no podían alcanzar por medios económicos.

Estados Unidos, en cambio, no tuvo necesidad de desafiar militarmente a Gran Bretaña para consolidar su creciente poder económico. Como hemos visto en el capítulo 8, todo lo que tuvo que hacer fue, en primer lugar, dejar que Gran Bretaña y sus adversarios se agotaran mutuamente en el terreno militar y financiero; en segundo lugar, enriquecerse suministrando productos y crédito al aspirante más rico; y por último intervenir en la guerra en una fase tardía para poder dictar unas condiciones para la paz que favorecieran el ejercicio de su propio poder económico a la mayor escala geográfica posible. Hoy día no hay potencias militares emergentes con la voluntad o la capacidad de desafiar a la potencia dominante, mientras que ésta está inmersa en una guerra sin fin destinada a demostrar lo que evidentemente no puede demostrar, en concreto, que puede imponer al mundo sus intereses y valores sobre la base del poder destructivo de sus fuerzas armadas. En estas circunstancias, ¿no sería acaso la mejor estrategia de poder por parte de China frente a Estados Unidos una variante de la estrategia anterior de Estados Unidos frente a Gran Bretaña? ¿No sería lo mejor para China, uno, dejar que Estados Unidos se agotara militar y financieramente en una guerra contra el terror sin fin a la vista; dos, enriquecerse suministrando productos y crédito a la superpotencia estadounidense, cada vez más incoherente; y tres, utilizar su riqueza y su mercado interno en expansión para ganarse aliados (incluidas algunas empresas estadounidenses) en la creación de un nuevo orden mundial centrado en China, pero no necesariamente dominado militarmente por China?

El desacuerdo de Mearsheimer al no considerar siquiera esta posibilidad forma parte de una tendencia general de los análisis estadounidenses sobre las posibles consecuencias del ascenso de China a concentrarse exclusivamente en la competencia, y no en la eventual cooperación, entre grandes potencias vigentes y emergentes. Así, la relación actual entre Estados Unidos y China se suele comparar con la relación de Alemania con Gran Bretaña a finales del siglo XIX y principios del XX, con la relación de Japón con Estados Unidos durante el período de entreguerras o

⁶ David Landes, *The Unbound Prometheus. Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge, Cambridge Univ. Press, 1969, p. 239; G. Arrighi, *The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of our Times*, Londres, Verso, 1994, p. 334 [ed. cast.: *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 3», Ediciones Akal, 1999, p. 402].

con las relaciones entre Estados Unidos y la Unión Soviética tras la Segunda Guerra Mundial. Sorprendentemente, la mayoría de los observadores estadounidenses excluyen la comparación que parece más pertinente, esto es, entre las relaciones chino-estadounidenses de hoy día y las relaciones de la potencia hegemónica de finales del siglo XIX y principios del XX (Reino Unido) con la potencia emergente más próspera de la época (Estados Unidos). Esta relación evolucionó desde una profunda hostilidad mutua hasta una cooperación cada vez más estrecha, precisamente cuando Estados Unidos comenzó a desafiar la hegemonía británica tanto regional como globalmente⁷. Si esto ha ocurrido antes, ¿por qué no podría suceder de nuevo? Una teoría que no ofrece ninguna respuesta a esta pregunta, y que predice que Estados Unidos y China están inevitablemente condenados a una confrontación militar dentro de dos o tres décadas, bien puede ser peor que no disponer de ninguna teoría.

Esta evaluación resulta especialmente procedente a la vista del hecho de que la teoría de Mearsheimer (como las de Kaplan y Pinkerton examinadas en el capítulo 10) hace caso omiso de la experiencia histórica del sistema interestatal propio de Asia oriental. El principal propósito de este capítulo es mostrar que, no sólo China (como ha señalado Kissinger), sino todo el sistema de relaciones interestatales en Asia oriental se ha caracterizado por una dinámica a largo plazo que contrasta considerablemente con la dinámica occidental en la que se basa la teoría de Mearsheimer. Esta dinámica diferente dio lugar a una primacía china ampliamente reconocida en la construcción del Estado y de la economía nacional durante el siglo XVIII y principios del XIX, pero también creó las condiciones para la subsiguiente incorporación –subordinada– a las estructuras del sistema globalizante europeo de Asia oriental, que transformó pero no destruyó el sistema regional de relaciones internacionales preexistente. Más importante aún es que también contribuyó a la transformación en curso del propio sistema occidental. El resultado fue una formación político-económica híbrida que ha ofrecido un entorno particularmente favorable para el renacimiento económico de Asia oriental y la consiguiente transformación del mundo, que desborda la capacidad de las teorías basadas en la experiencia occidental para comprender lo que está sucediendo.

⁷ Como ha indicado Brad DeLong refiriéndose específicamente a la posible evolución futura de las actuales relaciones chino-estadounidenses, todavía en la década de 1840 Estados Unidos y Gran Bretaña estuvieron al borde de la guerra con motivo de las disputas territoriales en la costa noroccidental y el lucrativo comercio de pieles en la región, pero en las décadas posteriores Gran Bretaña optó por la conciliación en lugar de la guerra contra Estados Unidos, desarrollando lazos económicos y políticos cada vez más estrechos. Citado en G. Ip y N. King, «Is China's Rapid Economic Development Good for U.S.?", *The Wall Street Journal*, 27 de junio de 2005.

La Paz de Quinientos Años

Uno de los grandes mitos de la ciencia social occidental es que los Estados nacionales y su organización en un sistema interestatal son inventos europeos. En realidad, excepto por lo que hace a unos pocos Estados creados por las potencias coloniales europeas (en particular Indonesia, Malasia y Filipinas), los Estados de Asia oriental más importantes –desde Japón, Corea y China hasta Vietnam, Laos, Tailandia y Kampuchea– eran Estados nacionales mucho antes que cualquiera de sus homólogos europeos. Y lo que es más, todos ellos estaban ligados entre sí, directamente o a través del centro chino, por relaciones comerciales y diplomáticas y unidos por una comprensión común de los principios y normas que regulaban sus interacciones mutuas como un mundo entre otros mundos. Como han mostrado estudiosos japoneses especializados en la reconstrucción del sistema comercial tributario centrado en China, ese sistema ofrecía suficientes semejanzas con el sistema interestatal europeo como para hacer analíticamente significativa su comparación⁸.

Ambos sistemas consistían en una multiplicidad de jurisdicciones políticas que reconocían una herencia cultural común y que comerciaban ampliamente en la región correspondiente. Aunque en Asia oriental el comercio a través de las fronteras estaba más regulado públicamente que en Europa, desde los tiempos de la dinastía Song (960-1276) el comercio exterior privado había prosperado y transformado la naturaleza del comercio tributario, cuyo propósito principal, en palabras de Takeshi Hamashita, «era la obtención de beneficios mediante el comercio no oficial complementario del sistema oficial». También se pueden detectar analogías en la competencia interestatal que caracterizaba ambos sistemas. Los distintos países unidos por el sistema comercial tributario centrado en China estaban «lo bastante próximos como para influirse mutuamente, pero [...] demasiado alejados como para asimilar unos a otros o ser asimilados». El sistema comercial tributario les proporcionaba un marco simbólico de mutua interacción político-económica que, sin embargo, era lo bastante laxo como para permitir a sus componentes periféricos una autonomía considerable con respecto al centro chino. Así, Japón y Vietnam eran miembros periféricos del sistema pero también competidores con China en ejercicio del título

⁸ Véase en Sato Ikeda, «The History of the Capitalist World-System vs. The History of East-Southeast Asia», *Review XIX*, 1, pp. 49-76, 1996, un repaso a la contribución de esos analistas. La reconstrucción japonesa parte de la anterior conceptualización del sistema centrado en China de Fairbank y sus discípulos (John K. Fairbank, *The Chinese World Order*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1968), pero se aparta notablemente de ella. Sobre la relación entre ambas presentaciones, véase Peter C. Perdue, «A Frontier View of Chineseness», en G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (eds.), *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, Londres y Nueva York, Routledge, 2003, pp. 51-77.

imperial que les otorgaba su función, de forma que Japón estableció una relación de tipo tributario con el Reino de Riu-Kiu y Vietnam con Laos⁹. Kaoru Sugihara sostiene explícitamente que la difusión de la mejor tecnología y sabiduría organizativa en Asia oriental «permite pensar en la existencia de un sistema político multipolar [...] con muchos rasgos análogos a los del sistema interestatal en Europa»¹⁰.

Estas semejanzas hacen analíticamente significativa una comparación entre los dos sistemas. Sin embargo, en cuanto comparamos su dinámica se hacen inmediatamente evidentes dos diferencias fundamentales. En primer lugar, como he comentado en capítulos anteriores, la dinámica del sistema europeo se caracterizaba por una incesante competencia militar entre sus componentes nacionales y por una tendencia a la expansión geográfica tanto del sistema como de su centro cambiante. Los largos períodos de paz entre las potencias europeas eran la excepción más que la regla. Así, la «Paz de Cien Años» (1815-1914) que siguió a las guerras napoleónicas fue «un fenómeno inaudito en los anales de la civilización occidental»¹¹. Además, durante esa paz de cien años los Estados europeos se vieron envueltos en innumerables guerras de conquista en el mundo no europeo y en la escalada de una carrera armamentista que culminó en la industrialización de la guerra. Aunque el resultado inicial de esas contiendas fue una nueva oleada de expansión geográfica que atenuó los conflictos dentro del sistema europeo, su resultado final fue una nueva oleada de guerras entre las potencias europeas (1914-1945), más destructivas que nunca¹².

En vivo contraste con esa dinámica, el sistema de Estados de Asia oriental sobresalía por la práctica ausencia de competencia militar intrsistémica y de expansión geográfica extrasistémica. Así, con la excepción de las guerras fronterizas chinas que examinaremos ahora, antes de su incorporación subordinada al sistema europeo los Estados nacionales de Asia oriental estuvieron casi todo el tiempo en

⁹ Takeshi Hamashita, «Tribute and Emigration. Japan and the Chinese Administration of Foreign Affairs», *Senri Ethnological Studies* XXV, 1993, pp. 75-76; «The Tribute Trade System and Modern Asia», en A. J. H. Latham y H. Kawakatsu (eds.), *Japanese Industrialization and the Asian Economy*, Londres y Nueva York, Routledge, 1994, p. 92; «The Intra-Regional System in East Asia in Modern Times», en Peter J. Katzenstein y Takashi Shiraishi (eds.), *Network Power. Japan and Asia*, Ithaca, Cornell University Press, 1997, pp. 114-124.

¹⁰ Kaoru Sugihara, «The European Miracle and the East Asian Miracle. Towards a New Global Economic History», *Sangyo to keizai* XI, 12, 1996, p. 38.

¹¹ Mientras que entre 1815 y 1914 sólo hubo guerra entre potencias europeas durante tres años y medio (incluida la Guerra de Crimea), durante los dos siglos anteriores a 1815 las potencias europeas estuvieron en guerra unas contra otras entre sesenta y setenta años como promedio. Karl Polanyi, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston, Beacon Press, 1957, p. 5 [ed. cast.: *La gran transformación*, Madrid, La Piqueta, 1989, p. 28].

¹² Véanse los caps. 5 y 8.

paz unos con otros, no durante cien sino durante trescientos años entre dos invasiones japonesas de Corea, que en ambos casos precipitó una guerra con China, la guerra chino-japonesa de 1592-1598 y la de 1894-1895. Entre 1598 y 1894 sólo hubo dos guerras que no afectaron a China –las guerras birmano-siamesas de 1607-1618 y de 1660-1662–, y tres breves guerras en las que sí participó China, las de 1659-1660 y 1767-1771 con Birmania y la guerra de 1788-1789 con Vietnam. De hecho, en lo que atañe a China, podríamos hablar de una paz de quinientos años, ya que en los doscientos años precedentes a la invasión de Corea por los japoneses en 1592 China sólo estuvo en guerra con otros países de Asia oriental durante la invasión de Vietnam en 1406-1428 para restaurar la dinastía Tran¹³.

La escasa frecuencia de las guerras entre Estados de Asia oriental estaba asociada a una segunda diferencia crucial entre los sistemas de Asia oriental y de Europa occidental: la ausencia de cualquier tendencia de los Estados de Asia oriental a construir imperios *lejanos* en competencia mutua y a lanzarse a una carrera de armamentos comparable en ningún sentido a la europea. Esto no significa que los Estados de Asia oriental no compitieran entre sí; Sugihara, por ejemplo, detecta una relación competitiva en dos tendencias complementarias típicas del Japón Tokugawa (1600-1868): su intento de crear un sistema comercial tributario centrado en Japón y no en China, y su extensa absorción de conocimientos tecnológicos y organizativos coreanos y chinos en la agricultura, la minería y la industria. De esta forma, como decía Heita Kawakatsu, «Japón trataba de convertirse en una mini-China, tanto ideológica como materialmente»¹⁴. Sin embargo, ese tipo de competencia llevó la vía desarrollista de Asia oriental hacia la construcción de una economía estado-nacional más que hacia la guerra y la expansión territorial, esto es, en dirección opuesta a la vía europea.

Esta afirmación puede parecer poco acorde con la larga serie de guerras que China llevó a cabo en su frontera septentrional durante los últimos años de la dinastía Ming y los primeros ciento cincuenta años de la dinastía Ch'ing. Como ha señalado Peter Perdue, la historia del sistema centrado en China aparece bajo una luz

¹³ Basado en las informaciones contenidas en Jacques Gernet, *Le monde chinois*, París, Armand Colin, 1999 [ed. cast.: *El mundo chino*, Barcelona, Crítica, edición revisada y actualizada, 2005]; Greville Stewart Parker Freeman-Grenville, *Historical Atlas of Islam*, Nueva York, Continuum Publishing Group, 2002; «Ancient Battles and Wars of Siam and Thailand», en *Siamese and Thai History and Culture* (1999); «China, 1400-1900 A.D.», en *Timeline of Art History*, The Metropolitan Museum of Art, Nueva York, octubre de 2004, and «Southeast Asia, 1400-1900 A.D.», en *Timeline of Art History*, The Metropolitan Museum of Art, Nueva York, octubre de 2001, .

¹⁴ K. Sugihara, «The European Miracle and the East Asian Miracle», cit, pp. 37-38; Heita Kawakatsu, «Historical Background», en A. J. H. Latham y H. Kawakatsu (eds.), *Japanese Industrialization and the Asian Economy*, Londres y Nueva York, Routledge, 1994, pp. 6-7.

diferente cuando es observada desde la «perspectiva de la frontera». La presencia de jinetes nómadas que atravesaban las fronteras del norte y noroeste de China y en alguna ocasión llegaron a conquistar la capital generó una actividad militar muy destacada en ellas, que se hizo más notable cuando los conquistadores manchúes establecieron en 1644 la dinastía Ch'ing y trataron de asegurar que otros invasores desde el norte no les hicieran a ellos lo que ellos les habían hecho a los Ming.

En el norte y el noroeste China tenía que hacer frente a pueblos mucho más poderosos y singulares que en otras fronteras. Ahí estaba muy claro que la amenaza de la fuerza aseguraba el orden ritual del comercio. Los Ch'ing no pudieron proclamarse seriamente como polo central incontestado de un sistema tributario centrado en Pekín hasta haber creado alianzas militares con los mongoles orientales, exterminando a los mongoles occidentales, conquistado Xinjiang y asegurado una soberanía formal sobre el Tibet¹⁵.

La expansión territorial subsiguiente y las actividades militares que la sostuvieron fijaron los límites que todos los régimenes chinos posteriores se esforzaron por preservar. Su principal propósito era la transformación de una frontera difícil de defender en una periferia pacificada que amortiguara las incursiones y conquistas desde el norte y centro de Asia. Una vez que se alcanzó ese objetivo durante la década de 1760 cesó la expansión territorial y las maniobras militares se convirtieron en actividades de policía destinadas a consolidar el monopolio del Estado chino sobre el uso de la violencia dentro de las fronteras recientemente establecidas. Esta expansión territorial, aunque fue muy sustancial, palidecía en comparación con las sucesivas oleadas de expansión europeas: la temprana expansión ibérica en las Américas y el sureste de Asia; luego la expansión rusa en el norte de Asia y la holandesa en el sureste de Asia; por no hablar de la posterior expansión británica en el sur de Asia y África así como en América del Norte y Australia. A diferencia de esas oleadas sucesivas, la expansión de los Ch'ing estuvo estrictamente limitada en el espacio y el tiempo por su objetivo de establecer unas fronteras definitivas, sin convertirse en un eslabón de una cadena «sin fin» de expansiones sucesivas.

Esa diferencia no era sólo cuantitativa, sino también cualitativa. La expansión territorial de China bajo la dinastía Ch'ing no pertenecía al tipo de «ciclo autorreforzado» examinado en el capítulo 8, por el que los aparatos militares en competencia de los Estados europeos mantenían y eran mantenidos por la expansión a expensas de otros pueblos y entidades estatales del planeta. En Asia oriental no se puede observar ningún ciclo autorreforzado de ese tipo. La expansión territorial de la China

¹⁵ Peter C. Perdue, «A Frontier View of Chineseness», cit., pp. 60, 65.

Ch'ing no se debía ni dio lugar a la competencia con otros Estados en la extracción de recursos de periferias alejadas. La lógica de la economía política asociada con este tipo de competencia tenía poco que ver con las prácticas chinas. «Más que extraer recursos de la periferia, el Estado chino tendía a invertir en ella. La expansión política para incorporar nuevos territorios obligaba al gobierno a enviar recursos a la periferia, no a extraerlos de ella»¹⁶.

Estas distintas dinámicas de los sistemas europeo y asiático oriental estaban estrechamente relacionadas con, y en aspectos clave determinadas por, otras dos diferencias: una en la distribución de poder entre las unidades del sistema, y otra en el grado en que la fuente originaria de poder era interna o externa al mismo. Incluso antes del «largo siglo XV-XVI» en la historia europea (1350-1650) y de la era Ming en Asia oriental (1368-1644), el poder político, económico y cultural en Asia oriental estaba mucho más concentrado en su centro (China) que en Europa, donde era mucho más difícil localizar un auténtico centro; pero la diferencia se hizo más aguda con la derrota en 1592-1598 del intento japonés de desafiar militarmente la centralidad china y la institucionalización en 1648 del equilibrio de poder en Europa mediante los tratados de Westfalia.

La equilibrada estructura de poder del sistema europeo contribuyó de por sí a la inclinación de los Estados europeos a hacerse la guerra. Como subrayaba Polanyi, los mecanismos de equilibrio de poder –esto es, los mecanismos mediante los cuales «tres o más unidades capaces de ejercer el poder [...] se comportan de forma que las unidades más débiles combinan sus fuerzas contra cualquier incremento de poder de la más fuerte»— fueron un ingrediente clave de la organización de la Paz de Cien Años durante el siglo XIX. Históricamente, empero, los mecanismos de equilibrio de poder sólo habían alcanzado su objetivo de mantener la independencia de las unidades participantes «mediante la guerra continua entre diversos participantes»¹⁷. La razón principal por la que durante el siglo XIX esos mismos mecanismos dieron lugar a la paz en lugar de la guerra es que el poder político y económico estaba tan concentrado en manos de Gran Bretaña que ésta podía transformar el equilibrio de poder, de un mecanismo que ningún Estado individual controlaba y que funcionaba mediante las guerras, en un instrumento de dominio británico informal que fomentaba la paz¹⁸.

¹⁶ R. Bin Wong, *China Transformed. Historical Change and the Limits of European Experience*, Ithaca, Cornell University Press, 1997, p. 148.

¹⁷ K. Polanyi, *The Great Transformation*, cit., pp. 5-7 [La gran transformación, pp. 28-30].

¹⁸ Sobre la transformación británica del equilibrio de poder en un instrumento de dominio informal, véase G. Arrighi y Beverly J. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis (MN), University of Minnesota Press, 1999, pp. 59-64 [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 10», Ediciones Akal, 2001, pp. 65-73].

La combinación durante el siglo XIX entre un mayor desequilibrio de poder y una disminución de la frecuencia de las guerras en el sistema europeo sugiere que el desequilibrio de poder típico del sistema de Asia oriental era una razón para la escasa frecuencia de las guerras entre los Estados de la región. Sin embargo, el hecho de que la concentración de poder en manos británicas durante el siglo XIX fuera acompañada por una escalada de la competencia interestatal, tanto en la producción de instrumentos bélicos cada vez más destructivos como en el uso de esos medios para acceder a recursos extrasistémicos, sugiere que un mayor desequilibrio de poder no puede explicar por sí solo la práctica ausencia de esos dos tipos de competencia en el sistema de Asia oriental. Tenía que haber algún otro ingrediente, presente en la «mezcla» europea y ausente en la de Asia oriental, para dar lugar a unas pautas tan divergentes en la competencia interestatal. El candidato más verosímil es la mayor extroversión de la vía desarrollista europea comparada con la de Asia oriental.

Aunque el comercio en, entre y atravesando distintas jurisdicciones políticas era esencial para el funcionamiento de ambos sistemas, el peso económico y político del comercio a larga distancia con respecto al comercio a corta distancia era mucho mayor en el sistema europeo que en el asiático. En particular, el comercio entre Oriente y Occidente era una fuente de riqueza y poder mucho más importante para los Estados europeos que para los de Asia oriental, especialmente para China. Fue esta asimetría fundamental la que hizo rica a Venecia e indujo a los Estados ibéricos, investigados y ayudados por los rivales genoveses de Venecia, a buscar una vía directa de encuentro con los mercados de Oriente¹⁹. Esta misma asimetría, como veremos, subyace bajo la escasa rentabilidad, en relación con los costes, de las expediciones de Zheng He durante el siglo XV por el océano Índico. De no ser por esa asimetría, Zheng He bien podría haber «circunnavegado África y “descubierto” Portugal varias décadas antes de que las expediciones de Enrique el Navegante comenzaran a practicar seriamente el cabotaje al sur de Ceuta»²⁰. El accidental «descubrimiento»

¹⁹ G. Arrighi, *The Long Twentieth Century [El largo siglo XX]*, cit., cap. 2. La asimetría Oriente-Ocidente tiene una larga historia, que precede al «largo» siglo XVI y la era Ming; véanse Archibald Lewis, *The Islamic World and the West, A.D. 622-1492*, Nueva York, Wiley, 1970, p. vii; Carlo Cipolla, *Before the Industrial Revolution. European Society and Economy, 1000-1700*, Nueva York, Norton, 1976, p. 206; Janet Abu-Lughod, *Before European Hegemony. The World System A.D. 1250-1350*, Nueva York, Oxford University Press, 1989, pp. 106-107. En este estudio, no obstante, sólo nos ocuparemos de la asimetría entre Oriente y Occidente que configuró y fue a su vez transformada por los acontecimientos ocurridos en Europa durante el «largo» siglo XVI y en Asia oriental durante la era Ming.

²⁰ Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, Nueva York, Random House, 1987, p. 7. O como dice de otro modo William McNeill, «es fácil suponer que si los chinos hubieran decidido seguir enviando viajes exploratorios, un

de las Américas por Colón, cuando buscaba una ruta más corta hacia las riquezas de Asia, alteró sustancialmente los términos de esa asimetría proporcionando a los Estados europeos nuevos medios para introducirse en los mercados asiáticos, así como nuevas fuentes de riqueza y poder en el Atlántico. Pero todavía dos siglos después del descubrimiento, Charles Davenant seguía asegurando que quienquiera que controlara el comercio asiático estaría en condiciones de «dictar la ley a todo el mundo comercial»²¹.

En el capítulo 8 argumentaba que esa extroversión de la lucha por el poder europea fue uno de los principales determinantes de la peculiar combinación de capitalismo, militarismo y territorialismo que propulsó la globalización del sistema europeo. La dinámica opuesta del sistema de Asia oriental –en el que una creciente introversión de la lucha por el poder generó una combinación de fuerzas políticas y económicas que no tendía a una expansión territorial «sin fin»— puede considerarse ahora como prueba contrafáctica en apoyo de esa afirmación. Pero del mismo modo que el surgimiento de la vía extrovertida europea sólo se puede entender a la luz de la difusión de las estrategias de poder en las que fueron pioneras las ciudades-Estado italianas, el surgimiento de la vía introversa de Asia oriental sólo se puede entender a la luz del éxito de las dinastías Ming y Ch'ing en el desarrollo de la mayor economía de mercado de su época.

La economía de mercado y la vía «natural» china a la opulencia

Si los Estados nacionales o los sistemas interestatales no son un invento occidental, tampoco lo son los mercados nacionales. Como vimos en la Primera Parte, Smith sabía muy bien lo que las ciencias sociales occidentales olvidaron más tarde, en concreto que durante el siglo XVIII el mayor mercado nacional se encontraba, no en Europa, sino en China. Ese mercado nacional se había ido constituyendo du-

almirante chino, siguiendo la corriente de Kuroshio, podría haber llegado a la bahía de San Francisco varias décadas antes de que Colón topara con las islas del Caribe». William McNeill, «World History and the Rise and Fall of the West», *Journal of World History* IX, 2 (1998), p. 229. La capacidad de navegación china, con buques que llegaban a desplazar 1.500 toneladas –frente a las 300 toneladas del buque insignia de Vasco Da Gama–, no tenía rival en aquella época. Véase William McNeill, *The Pursuit of Power. Technology, Armed Force, and Society since AD 1000*, Chicago, The University of Chicago Press, 1982, p. 44 [ed. cast.: *La búsqueda del poder. Tecnología, fuerzas armadas y sociedad desde el 1000 d.C.*, Madrid, Siglo XXI, 1988, p. 49].

²¹ Citado en Eric Wolf, *Europe and the People without History*, Berkeley (CA), California University Press, 1982, p. 125 [ed. cast.: *Europa y los pueblos sin historia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1987].

rante mucho tiempo, pero su configuración en el siglo XVIII tuvo como origen las actividades de construcción del Estado de los Ming y los primeros Ch'ing.

Durante el período Song meridional (1127-1236) las grandes reparaciones y gastos militares debidos a las guerras con los pueblos mongoles y tunguses en las fronteras septentrionales de China, junto con la pérdida del control sobre la ruta de la seda y el debilitamiento de monopolios estatales tan rentables como la producción de sal, hierro y vino indujeron a la dinastía reinante a alentar el comercio marítimo privado como fuente de ingresos. Particularmente significativo fue el impulso a la tecnología y la navegación mediante los apoyos financieros y técnicos a los armadores. Tras introducir el uso de la brújula en la navegación, el diseño con aguda proa, popa alta y base plana de los juncos chinos les permitía navegar a gran velocidad en mares turbulentos como ningún otro velero en el mundo. La presión militar y las pérdidas territoriales en el norte provocaron también migraciones masivas hacia las regiones meridionales, especialmente adecuadas para el cultivo de arroz en suelos inundados con gran rendimiento. Dado que con este tipo de cultivo los aumentos adicionales de mano de obra podían incrementar significativamente la productividad de la tierra, la población de esas regiones creció rápidamente, alcanzando densidades mucho más elevadas que las europeas. Además, la eficiencia del cultivo de arroz en suelos inundados para garantizar excedentes de alimentos por encima de la subsistencia permitió a los campesinos incrementar la cantidad y variedad de productos cultivados y comercializados y dedicarse a actividades no agrícolas²².

Bajo el impacto conjunto del comercio marítimo y el desarrollo del cultivo del arroz por inundación, las regiones costeras experimentaron un largo crecimiento económico basado en los avances en la tecnología de la navegación, la consolidación de la «ruta marítima de la seda» y el florecimiento de Guangzhou, Quanzhou y otras ciudades portuarias más pequeñas en la costa suroriental como centros del comercio tributario. Al mismo tiempo, los asentamientos chinos en las islas del suroeste de Asia impulsaron el comercio marítimo privado, que sobrepasó al comercio tributario oficial como forma principal de intercambio económico entre China y las

²² Giovanni Arrighi, Po-keung Hui, Ho-Fung Hung y Mark Selden, «Historical Capitalism, East and West», en G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (eds.), *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, cit., pp. 269-270; Jung-pang Lo, «Maritime Commerce and its Relation to the Sung Navy», *Journal of the Economic and Social History of the Orient* XII, 1969, pp. 77-91; Francesca Bray, *The Rice Economies. Technology and Development in Asian Societies*, Berkeley, University of California Press, 1986, p. 119; Mark Elvin, *The Pattern of the Chinese Past*, Stanford, Stanford University Press, cap. 9, 1973; Ravi A. Palat, «Historical Transformations in Agrarian Systems Based on Wet-Rice Cultivation. Toward an Alternative Model of Social Change», en P. McMichael (ed.), *Food and Agrarian Orders in the World-Economy*, Westport (CT), Praeger, 1995, p. 59.

costas de Asia²³. El prolongado apoyo estatal al comercio marítimo privado y las migraciones hacia el sureste de Asia bajo los Yuan (1271-1368) llevaron a la formación de redes comerciales chinas no continentales en todos los mares del Sur y el océano Índico tan extensas como cualquier red europea de la época. Durante las dinastías Song y Yuan ya estaban presentes en Asia oriental tendencias que más tarde serían típicas de la vía de desarrollo europea²⁴.

En Asia oriental, sin embargo, esas tendencias no llevaron a la competencia interestatal en la construcción de imperios comerciales y territoriales alejados, como sucedió en Europa. Por el contrario, la dinastía Ming (1368-1644) las puso bajo control mediante políticas que priorizaban el comercio interno y a veces prohibían el comercio con el extranjero. El desplazamiento de la capital de Nankín a Pekín, para proteger con mayor eficacia la frontera norte frente a las invasiones mongolas, amplió a ese área los circuitos de intercambios comerciales que se habían creado en el Sur. Además, a fin de garantizar el abastecimiento alimentario de la capital y la región circundante, los Ming repararon y extendieron el sistema de canales que conectaba las regiones del Sur donde se cultivaba el arroz con el centro político del Norte, promoviendo así un mayor crecimiento de la economía de mercado y las «ciudades del canal» en la región del bajo Yangtze. También fue importante la promoción por los primeros Ming del cultivo del algodón en el norte. La subsiguiente especialización del Norte en la producción de algodón en rama y del bajo Yangtze en la fabricación de tejidos de algodón amplió aún más el mercado nacional fomentando el comercio entre el norte y el sur a lo largo del Gran Canal²⁵.

Al tiempo que promovían la formación y expansión de un mercado nacional, los Ming se esforzaban por centralizar el control sobre las rentas, imponiendo restricciones administrativas al comercio marítimo y a la emigraciones china al sureste de Asia. Los siete grandes viajes del almirante Zheng He al sureste y sur de Asia surcando el océano Índico entre 1405 y 1433 también pretendían ampliar el

²³ Jung-pang Lo, cit., pp. 57-58; Po-keung Hui, «Overseas Chinese Business Networks. East Asian Economic Development in Historical Perspective», tesis, Dep. de Sociología, State University of New York at Binghamton, 1995, pp. 29-30.

²⁴ Lien-sheng Yang, *Money and Credit in China. A Short History*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1952); M. Elvin, *The Pattern of the Chinese Past*, cit., cap. 14; Yoshinobu Shiba, «Sung Foreign Trade. Its Scope and Organization», en M. Rossabi (ed.), *China among Equals. The Middle Kingdom and its Neighbors, 10th-14th Centuries*, Berkeley, University of California Press, 1983, pp. 106-107; Luquan Guan, *Songdai Guangzhou de haiwai maoyi (El comercio en el mar de Guangzhou durante la dinastía Song)*, Guangzhou, Guangdong renmin chubanshe, 1994, pp. 57-60.

²⁵ G. Arrighi, P. Hui, H. Hung y M. Selden, «Historical Capitalism, East and West», cit., p. 271; Ho-fung Hung, «Imperial China and Capitalist Europe in the Eighteenth-Century Global Economy», en *Review* XXIV, Fernand Braudel Center, 2001, pp. 491-497.

control estatal sobre el comercio exterior. Aquellas expediciones, no obstante, resultaron demasiado caras y los Ming estaban más preocupados por las amenazas militares inmediatas en la frontera norte, por lo que se interrumpieron. Durante más de un siglo el régimen Ming se replegó hacia el interior; siguió fomentando el comercio interno pero limitó el comercio marítimo privado, tomó duras medidas contra el comercio exterior no autorizado con el sureste de Asia, restringió el número de misiones tributarias e incluso prohibió la construcción de barcos de gran calado²⁶.

Janet Abu-Lughod afirma que la retirada de la China Ming del océano Índico «ha dejado perplejos –se podría decir que desesperados– a investigadores muy serios durante los últimos cien años». Más concretamente,

Estando próxima a ejercer la dominación sobre una parte significativa del globo, y disfrutando de una clara ventaja tecnológica, no sólo en la producción pacífica sino también en el poderío militar y naval [...], ¿por qué se echó [China] atrás, retiró su flota y dejó así un enorme vacío de poder que los mercaderes musulmanes, sin el respaldo de una potencia marítima, eran absolutamente incapaces de llenar, pero que sus homólogos europeos ocuparían ávidamente al cabo de un lapso de alrededor de setenta años?²⁷

La asimetría anteriormente señalada entre la búsqueda de riqueza y poder en Asia oriental y Europa occidental ofrece una respuesta muy simple a esta cuestión. Los Estados europeos llevaron a cabo innumerables guerras para establecer un control exclusivo sobre las rutas marítimas que llevaban de Occidente a Oriente porque el control sobre el comercio con Oriente era un recurso decisivo en su búsqueda de riqueza y poder. Para los gobernantes chinos, en cambio, el control sobre esas rutas marítimas era mucho menos importante que las relaciones pacíficas con los Estados vecinos y la integración de sus populosos dominios en una economía nacional de base agrícola. Para los Ming era pues muy razonable no despilfarrar recursos en tratar de controlar las rutas marítimas Oriente-Occidente y concentrarse

²⁶ Gungwu Wang, «Ming Foreign Relations. Southeast Asia», en D. Twitchett y F. Mote (eds.), *The Cambridge History of China Vol. 8 (2), The Ming Dynasty*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, pp. 316-323; William McNeill, *The Pursuit of Power*, cit., p. 47 [La búsqueda del poder, cit., p. 51]; Binchuan Zhang, «Ming Ch'ing haishang maoyi zhengce. biguanzhishou?» («La política comercial marítima de los Ming y los Ch'ing. ¿Puerta cerrada y conservadores?») *Selected Essays in Chinese Maritime History IV*, Taipei, Academia Sinica, 1991, pp. 49-51; P. Hui, «Overseas Chinese Business Networks», cit., pp. 34-38, 53.

²⁷ Janet Abu-Lughod, *Before European Hegemony. The World System A.D. 1250-1350*, cit., pp. 321-322.

por el contrario en el desarrollo del mercado nacional, abriendo lo que Adam Smith consideró más tarde una vía «natural» ejemplar a la opulencia.

De hecho, el «comercio tributario» chino –cuyo ámbito trataban de expandir las expediciones de Zheng He y que los Ming restringieron subsiguientemente– tenía mayores costes económicos que beneficios. Desde el establecimiento de un sistema tributario unificado bajo las dinastías Ch'in y Han más de mil años antes, las relaciones tributarias entre la corte imperial china y los Estados vasallos no suponían la recaudación de un impuesto. Desde el contrario, especialmente tras la dinastía Tang, y con la única excepción de la dinastía Yuan, los Estados vasallos sólo ofrecían a la corte imperial china regalos simbólicos y recibían a cambio dones mucho más valiosos. Así, lo que nominalmente se denominaba «tributo» era de hecho una transacción en dos direcciones que permitía al Imperio del Centro «comprar» el sometimiento de los Estados vasallos y al mismo tiempo controlar flujos de personas y mercancías a través de sus dilatadas fronteras²⁸.

La sostenibilidad y eficacia de esa práctica –que a escala histórica mundial ofrece la ilustración más notable de la validez del dicho de Hobbes de que «las riquezas empleadas con larguezas son poder, porque procuran amigos y sirvientes»– dependía de varias condiciones. La economía china tenía que generar los recursos necesarios para comprar la lealtad de los Estados vasallos; el Estado chino tenía que gozar de la capacidad de controlar esos recursos; y había que persuadir a los Estados circundantes de que los intentos de arrebatarle recursos al Estado y la economía chinos por medios que desafiaran la autoridad del gobierno chino (como incursiones, conquista, guerra o simplemente el comercio ilegal) no serían rentables. Pese, o quizás debido a su éxito en la consolidación y expansión de la economía nacional, a principios del siglo XVI la política introvertida de los Ming se halló en crecientes dificultades para reproducir esas condiciones. La corrupción generalizada, la creciente inflación y el incontenible déficit fiscal en el frente doméstico se vieron acompañados por presiones externas, desde el norte por las incursiones de los yurchen [manchúes] y a lo largo de la costa sureste por la expansión del comercio ilegal que sobrepasaba a los recaudadores de impuestos. El comercio ilegal practicado por comerciantes armados chinos y japoneses era activamente alentado por los señores de la guerra japoneses, que pretendían utilizar el rentable comercio en productos chinos para financiar sus mutuas querellas internas. Cuando las dificultades financieras de los Ming, incapaces por otra parte de ejercer un control militar eficaz sobre las áreas costeras meridionales, les llevaron a reducir el costoso comercio

²⁸ Cfr. Weinong Gao, *Zou xiang jinshi de Zhongquo yu 'chaogong' guo guanxi* (*La relación entre China y sus Estados tributarios en los tiempos modernos*), Guangdong, Guangdong gaodeng jiaoyu chubanshe, 1993, pp. 1-78.

tributario, el comercio privado se convirtió de nuevo en la forma principal de intercambio económico en la región²⁹.

La degradación interna y las presiones externas se retroalimentaron mutuamente llevando a disturbios sociales explosivos. Los Ming, enfrentados a la creciente in-gobernabilidad del imperio, trataron de resolver la crisis aliviando los motivos de queja de los campesinos mediante reformas tributarias y la explotación del floreciente comercio privado. El trabajo forzoso y los impuestos en especie –dos de las principales causas de la agitación campesina– fueron sustituidos en gran medida por un solo impuesto a pagar en plata. El papel moneda desvalorizado fue abandonado en favor de un patrón plata, y a fin de ampliar el flujo de plata desde el exterior, en la década de 1560 se relajaron las restricciones al comercio con el sureste de Asia y se fijaron impuestos para los comerciantes marítimos con licencia³⁰.

Esta modificación de la política tributaria, monetaria y comercial fue posibilitada y alentada por el masivo flujo de plata aportado por el comercio exterior, en un primer momento con Japón (el mayor productor de plata de la región) y posteriormente con Europa y las Américas³¹. Aunque los envíos españoles de gran parte de su plata americana a China vía Manila relajaron la crisis presupuestaria y social, las dificultades financieras de los Ming se acrecentaron debido a la costosa guerra con Japón en la década de 1590, la multiplicación de choques armados con los manchúes en la década de 1610 y la creciente corrupción de la corte y toda la adminis-

²⁹ W. James Tong, *Disorder Under Heaven. Collective Violence in the Ming Dynasty*, Stanford, Stanford University Press, 1991, pp. 115-129; Frederic Wakeman, *The Great Enterprise. The Manchu Reconstruction of Imperial Order in Seventeenth-Century China*, Berkeley, University of California Press, 1985, cap. 1; Ray Huang, «Fiscal Administration During the Ming Dynasty», en Charles O. Hucker, (ed.), *Chinese Government in Ming Times*, Nueva York, Columbia University Press, 1969, pp. 105-123; H. Hung, «Maritime Capitalism in Seventeenth-Century China. The Rise and Fall of Koxinga in Comparative Perspective», manuscrito no publicado, Dep. de Sociología, Johns Hopkins University, 2001, pp. 12-18; John E. Wills Jr., «Maritime China From Wang Chih to Shih Lang. Themes in Peripheral History», en Jonathan D. Spence y John E. Wills, Jr. (eds.), *Conquest, Region, and Continuity in Seventeenth Century China*, New Haven y Londres, Yale University Press, 1979, pp. 210-211.

³⁰ W. J. Tong, cit.; William S. Atwell, «Some Observations on the “Seventeenth-Century Crisis” in China and Japan», *Journal of Asian Studies* XLV, 1986, pp. 223-244; Dennis O. Flynn y Arturo Gilraldez, «Born with “Silver Spoon”. The Origin of World Trade in 1571», *Journal of World History* VI, 2, 1995, pp. 201-211; J. E. Wills, «Maritime China», cit., p. 211; Jurgis Elisonas, «The Inseparable Trinity. Japan’s Relations With China and Korea», en John Hall (ed.), *The Cambridge History of Japan, Vol. 4. Early Modern Japan*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991, pp. 261-262; H. Hung, «Imperial China and Capitalist Europe», cit., pp. 498-500.

³¹ William S. Atwell, «Ming China and the Emerging World Economy c. 1470-1650», en D. Twiss y F. Mote (eds.), *The Cambridge History of China Vol. 8 (2). The Ming Dynasty*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, pp. 403-416; Timothy Brooks, *The Confusions of Pleasure. Commerce and Culture in Ming China*, Berkeley, University of California Press, 1998, p. 205.

tración. La imposición por Japón de restricciones comerciales en la década de 1630, combinada con un brusco declive de la afluencia europea de plata en las décadas de 1630 y 1640, fue la gota que hizo desbordar el vaso: al elevar el precio de la plata incrementó la carga de los impuestos sobre el campesinado y provocó la reaparición de disturbios en todo el imperio que culminaron con el colapso del imperio Ming en 1644³².

Con la consolidación de la dinastía Ch'ing se reanudó con gran vigor la política anterior de los Ming que favorecía el comercio interior frente al exterior. Entre 1661 y 1683 los Ch'ing volvieron a imponer la prohibición del tráfico marítimo privado y emprendieron una política de tierra quemada que transformó la costa suroriental de China, de un eslabón crucial que conectaba el mercado chino con el mundial, en una tierra de nadie que los separaba. La prohibición marítima fue levantada en 1683, pero se impusieron regulaciones muy estrictas sobre la construcción naval restringiendo el tamaño y arqueo de los juncos mercantes y se prohibió la presencia de armas de fuego a bordo. Se inauguró así una nueva era en la que el comercio era legal pero la marina mercante china perdió su frágil autonomía. Además, en 1717 se prohibió de nuevo a los súbditos chinos el comercio marítimo privado con el exterior, y la designación en 1757 de Guangzhou como único puerto legal para el comercio exterior selló el destino de toda la región costera suroriental durante casi un siglo³³.

Mientras se desalentaba el comercio exterior, la incorporación de tierras fronterizas en todas direcciones no sólo aumentó la escala del mercado nacional, sino que también redujo los costes de protección en todo el imperio, permitiendo a los gobernantes aliviar y estabilizar los impuestos y emprender una vigorosa acción estatal destinada a eliminar la corrupción burocrática y la evasión de impuestos mediante inspecciones en todo el imperio, reformas fiscales y sistemas de recogida de información más eficaces. Igualmente importante fue la promoción de la redistribución y mejora de las tierras cultivables. A fin de consolidar su poder frente a los terratenientes *han*, los primeros Ch'ing favorecieron el reparto de grandes haciendas en pequeñas parcelas y la conversión de los siervos por deudas en arrendatarios. Al mismo tiempo lanzaron una amplia variedad de programas de mejora de la tierra destinados a restablecer la base imponible sin elevar los impuestos³⁴.

³² W. S. Atwell, «Some Observations on the 'Seventeenth-Century Crisis' in China and Japan», *Journal of Asian Studies* XLV, 1986; «Ming China and the Emerging World Economy», cit., pp. 407-415.

³³ W. G. Skinner, «The Structure of Chinese History», *Journal of Asian Studies*, 44 (2), 1985, pp. 278-279; J. E. Wills, «Maritime China», cit.

³⁴ Yeh-chien Wang, *Land Taxation in Imperial China, 1750-1911*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1973; Peter C. Perdue, *Exhausting the Earth. State and Peasant in Hunan, 1500-1850*, Cambridge (MA), 1987, pp. 78-79; Ho-fung Hung, «Early Modernities and Contentious Po-

La doble «democratización» de la tenencia de la tierra –mediante el reparto de grandes haciendas y la explotación de nuevas tierras– exigía una acción estatal masiva para mantener y ampliar la infraestructura hidráulica. Como decía el muy influyente funcionario Chen Hongmou,

Cuando los pobres inician el cultivo de nuevas tierras, corresponde a la administración proporcionarles la ayuda oportuna en el desarrollo de sistemas de regadío locales. Si el coste es demasiado alto para que la sociedad local pueda arrostrarlo, se le deben proporcionar fondos de las cuentas oficiales. Si las decisiones sobre las obras hidráulicas necesarias se toman teniendo en cuenta únicamente lo que la gente puede aportar, entonces es muy poco lo que se puede alcanzar³⁵.

La intervención del gobierno en la mejora agrícola, el regadío y el transporte por vías fluviales formó parte integral de la acción de los Ch'ing para contrarrestar los desequilibrios espaciales y temporales del desarrollo económico. Como se ha señalado anteriormente, los desequilibrios espaciales se contrarrestaron mediante medidas que alentaban la tendencia del mercado a la mejora económica de la periferia interna. Éstas incluían el fomento de la emigración hacia áreas menos pobladas mediante la difusión de información, infraestructura y préstamos; los esfuerzos por extender nuevas variedades de cultivo y habilidades artesanales; la realización de grandes inversiones en infraestructura para asegurar la subsistencia en áreas ecológicamente marginales, y la aplicación de políticas tributarias sobre la tierra que favorecían a las áreas más pobres³⁶.

itics in Mid-Ch'ing China, c. 1740-1839», *International Sociology* XIX, 4, 2004, pp. 482-483; Beatrice S. Bartlett, *Monarchs and Ministers. The Grand Council in Mid-Ch'ing China, 1723-1820*, Berkeley, University of California Press, 1991; Philip C. C. Huang, *The Peasant Economy and Social Change in North China*, Stanford (CA), Stanford University Press, 1985, pp. 97-105; Junjian Jing, «Hierarchy in the Qing Dynasty», *Social Science in China. A Quarterly Journal* III, 1, 1982, pp. 169-181. Cuando las medidas tomadas por el régimen Ch'ing dieron lugar a un crecimiento demográfico explosivo, la explotación de nuevas tierras dejó de tener como objetivo prioritario el restablecimiento de la base recaudatoria del gobierno central para concentrarse en la búsqueda de nuevas fuentes alimentarias con las que mantener a la población. William T. Rowe, *Saving the World. Chen Hongmou and Elite Consciousness in Eighteenth-Century China*, Stanford (CA), Stanford University Press, 2001, pp. 56-57.

³⁵ Citado en W. T. Rowe, *ibid.*, p. 223.

³⁶ Kenneth Pomeranz, *The Great Divergence. Europe, China, and the Making of the Modern World Economy*, Princeton, Princeton University Press, 2000, p. 250; Susan Mann, «Household Handicrafts and State Policy in Ch'ing Times», en J. K. Leonard y J. Watt (eds.), *To Achieve Security and Wealth. The Ch'ing State and the Economy*, Ithaca (NY), Cornell University Press, 1992, p. 86; R. Bin Wong, *China Transformed*, cit., p. 148.

En cuanto a la disparidad temporal, el pilar central de la política agraria Ch'ing fue una importante expansión y una coordinación sin precedentes de la práctica de los «graneros siempre abastecidos» que permitía mantener estables los precios. El gobierno de los Ch'ing recurría a mecanismos de mercado para alimentar la enorme y creciente población china no menos, y probablemente más, que cualquiera de sus predecesores; pero los superó a todos ellos en cuanto a la protección de la población frente a las vicisitudes del mercado cerealista mediante un sistema de graneros que le permitía comprar y almacenar grano en tiempos de abundancia a bajo precio y venderlo por debajo del precio de mercado en tiempos de escasez y precios desacostumbradamente altos. Además, altos funcionarios coordinaban los flujos de grano entre los graneros locales para asegurar que todos y cada uno de ellos pudieran contrarrestar rápidamente las fluctuaciones cíclicas excesivas de precios³⁷.

El resultado conjunto de esas medidas fue la notable paz, prosperidad y crecimiento económico que hicieron de la China del siglo XVIII el modelo para Smith de la vía «natural» a la opulencia, así como fuente de inspiración para los apóstoles europeos del absolutismo ilustrado, la meritocracia y una economía nacional basada en la agricultura. Aunque ningún pensador chino del siglo XVIII teorizó la contribución de la empresa ávida de ganancias a la economía nacional, señala Rowe, el previamente citado Chen Hongmou apreciaba el mercado como instrumento de gobierno tanto como Smith, Hobbes, Locke o Montesquieu.

Chen no vacilaba lo más mínimo en apelar al motivo del beneficio para conseguir que la población local se adhiriera a sus diversos planes de desarrollo como la construcción de nuevas carreteras, la introducción de nuevos artículos para la exportación regional, la creación de graneros comunales, etc. En una formulación no demasiado distante de la «mano invisible» de Adam Smith, Chen afirmaba que tales proyectos beneficiaban a todos [...] precisamente en la medida en que beneficiaban a cada uno en particular³⁸.

Sin embargo, ni Chen ni ninguno de sus contemporáneos chinos «rechazaba el ideal confuciano de la armonía social en favor de una lucha sin cuartel en el mercado [...] y una política general de *laissez-faire*»³⁹. Aunque Adam Smith no era confuciano, como hemos visto en el capítulo 2 la idea de poner en peligro la paz social

³⁷ Pierre-Etienne Will y R. Bin Wong, *Nourish the People. The State Civilian Granary System in China, 1650-1850*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1991; W. T. Rowe, *Saving the World*, cit., pp. 155-185.

³⁸ W. T. Rowe, *Saving the World*, cit., pp. 201-202.

³⁹ *Ibid.*, p. 204.

y la seguridad nacional con una política general de *laissez-faire* le era tan ajena como a Chen. Si hubiera estado en la situación de éste seguramente se habría planteado las cosas de forma muy parecida. Ciento es que pensaba que la mayor participación en el comercio exterior, especialmente si se llevaba a cabo en buques chinos, habría incrementado la riqueza nacional de China; pero la prioridad en el desarrollo que el gobierno Ch'ing asignaba a la mejora agrícola, la redistribución y mejora de las tierras y la consolidación y expansión del mercado doméstico es precisamente lo que él preconizaba en *La riqueza de las naciones*.

El problema de la concepción del desarrollo de Chen y de los Ch'ing no es el rechazo a una política general de *laissez-faire*, sino su ceguera hacia la tormenta que se avecinaba a las costas chinas. Al igual que Adam Smith, no supieron ver que la vía europea a la opulencia, aparentemente «no natural», estaba reconstruyendo el mundo en un proceso de destrucción creativa que no tenía precedentes en la historia. «Los navíos europeos –en palabras de McNeill– habían efectivamente dado la vuelta de arriba abajo a Eurasia. La frontera marítima había sustituido a la frontera de la estepa como punto de encuentro decisivo con los extranjeros y la autonomía de los Estados y pueblos asiáticos comenzaba a desvanecerse»⁴⁰. Si Smith –situado en el ojo del huracán– no lo vio venir, podemos excusar a Chen y a los Ch'ing por no verlo tampoco. Lo que todos ellos pasaban por alto, como sigue sucediendo con algunos de nuestros contemporáneos, es la diferencia fundamental entre el desarrollo capitalista y no capitalista del mercado.

Capitalistas en una economía de mercado no capitalista

En la conclusión de su clásico estudio sobre la formación del «mayor Estado duderero del mundo», Elvin sugiere que el estancamiento de China en un equilibrio de alto nivel fue consecuencia de su propio éxito en el desarrollo de un enorme mercado nacional. El rápido crecimiento de la producción y la población hizo escasear todos los recursos *excepto la fuerza de trabajo* y esto a su vez hizo cada vez más problemáticas las innovaciones rentables.

Al disminuir cada vez más el excedente en la agricultura y por consiguiente la renta y la demanda per cápita, al abaratarse el trabajo y encarecerse cada vez más los recursos y el capital, al disponer de una tecnología agrícola y de transporte tan buena que no cabían mejoras simples, la estrategia racional para campesinos y comercian-

⁴⁰ William McNeill, «World History and the Rise and Fall of the West», *Journal of World History* 9 (2), 1998, p. 231.

tes tenía en la dirección no tanto de crear maquinaria que ahorrara mano de obra, sino de economizar recursos y capital fijo. Los mercados enormes pero casi estáticos no generaban cuellos de botella en el sistema de producción que estimularan la creatividad. Cuando surgían escaseces temporales la versatilidad mercantil, basada en el transporte barato, era un remedio más rápido y seguro que la invención de máquinas. Esta situación se puede describir como un «equilibrio estable de alto nivel»⁴¹.

En esta presentación hay cierta ambigüedad sobre cuándo exactamente quedó atrapada China en ese equilibrio de alto nivel. Elvin añade no obstante dos afirmaciones que ayudan, no sólo a resolver la ambigüedad, sino a identificar la naturaleza del desarrollo basado en el mercado bajo los Ming y los primeros Ch'ing. La primera es que la desaparición de la servidumbre y de la tenencia de tipo servil bajo los Ch'ing llevó al «ascenso de un tipo de sociedad rural esencialmente nuevo»; y la segunda es que «las innovaciones e invenciones tecnológicas durante el periodo de 800 a 1300 produjeron cambios tan enormes que el resultado solamente se puede describir razonablemente como una “revolución”, y que el crecimiento chino a partir de entonces disminuyó no sólo con respecto a la aceleración europea sino también con respecto a su propio rendimiento anterior»⁴².

El desarrollo chino antes de 1300 cae fuera del ámbito de nuestra investigación; para nuestro propósito baste decir que las pruebas disponibles, incluyendo las de Elvin, conceden credibilidad a la tesis de Christopher Chase-Dunn y Thomas Hall de que el capitalismo «estuvo a punto de nacer primero en la China Song»⁴³. He señalado anteriormente que las tendencias que se hicieron típicas de la vía capitalista europea durante el «largo» siglo XVI estaban ya presentes en China bajo las dinastías Song y Yuan. Sea como fuere, la ralentización del crecimiento chino a partir de 1300 puede interpretarse como un primer estancamiento en un equilibrio de alto nivel, como parece decir el propio Adam Smith cuando asegura que «quizá ya mucho antes [de la estancia de Marco Polo], China había adquirido aquella plenitud de riqueza que le permiten sus leyes e instituciones»⁴⁴.

⁴¹ M. Elvin, *The Pattern of the Chinese Past*, cit., p. 314.

⁴² *Ibid.*, p. 318.

⁴³ Christopher Chase-Dunn y Thomas Hall, *Rise and Demise. Comparing World-Systems*, Boulder (CO), Westview Press, 1997, p. 47.

⁴⁴ Smith matiza inmediatamente esta afirmación con otra que traiciona una ambigüedad semejante a la de Elvin en cuanto a la datación del estancamiento de China en un equilibrio estable: «Sin embargo, a pesar de hallarse China en una situación estacionaria, no parece ir retrocediendo». Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, I, Londres, Methuen, 1961, pp. 80-81 [ed. cast.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1958, reimpr. 2004, pp. 70-71].

Esta interpretación, sin embargo, choca con el notable crecimiento económico que Sugihara denomina el «milagro chino» del siglo XVIII y que, como muestra la figura 1.1, permitió que la cuota de Asia oriental en el PIB mundial se incrementara durante casi medio siglo tras el comienzo de la Revolución Industrial inglesa. Si China había entrado en un estado estacionario en torno a 1300 o incluso antes, ¿cómo se explica ese nuevo repunte del crecimiento económico? ¿No ayudaron en absoluto las actividades de construcción del Estado y de una economía nacional de los Ming y los primeros Ch'ing, y el ascenso bajo estos últimos «de un tipo de sociedad rural esencialmente nuevo», a liberar a China de la trampa del equilibrio de alto nivel? Recordando la distinción establecida en el capítulo 3 entre desarrollo capitalista y no capitalista basado en el mercado, podemos responder como sigue.

En primer lugar, la tendencia del crecimiento smithiano a estancarse en un equilibrio de alto nivel no excluye la existencia de otros equilibrios aún más altos, alcanzables mediante cambios en el entorno geográfico e institucional en el que está inserta la economía. En segundo lugar, el «milagro» económico de China durante el siglo XVIII puede interpretarse mejor como un paso de la economía de un equilibrio alto a otro aún más alto, debido principalmente a los cambios en el entorno institucional y geográfico derivados de las decisiones políticas de los Ming y los primeros Ch'ing. En tercer lugar, pese a ese salto hacia arriba, el desarrollo chino basado en el mercado evolucionó en una dirección diferente que en Europa, porque su orientación se hizo menos capitalista y no más capitalista⁴⁵.

Como argumenté en los capítulos 3 y 8, el carácter capitalista del desarrollo basado en el mercado no está determinado por la presencia de instituciones y dispositivos capitalistas sino por la relación del poder del Estado con el capital. Se pueden añadir tantos capitalistas como se quiera a una economía de mercado, pero a menos que el Estado se subordine a su interés de clase, la economía de mercado sigue siendo no capitalista. El propio Braudel considera a la China imperial como el ejemplo que «más adecuadamente apoya [su] insistencia en separar la *economía de mercado* del *capitalismo*». China no sólo tenía «una economía de mercado sólidamente establecida [...] con sus cadenas de mercados locales, su abundante población de pequeños artesanos y mercaderes itinerantes, sus atestadas calles comerciales y centros urbanos», sino que además los comerciantes y banqueros de la provincia de Shanxi y los chinos en el extranjero procedentes de Fujian y otras pro-

⁴⁵ En términos de la representación diagramática de la figura 3.1, la segunda proposición dice que el «milagro» económico chino del siglo XVIII corresponde a un desplazamiento hacia arriba y a la derecha de la curva dy/y . La tercera proposición dice que, a pesar de tal desplazamiento hacia arriba, el desarrollo chino basado en el mercado no mostraba ninguna tendencia hacia el tipo de expansiones financieras recurrentes y de «soluciones espaciales» a una escala cada vez mayor comentados en el capítulo 8.

vincias costeras del sur se parecían mucho a las comunidades empresariales que constituyeron las organizaciones capitalistas preeminentes de la Europa del siglo XVI. Y sin embargo, la «inconfundible hostilidad [del Estado] a cualquier individuo que se hiciera “anormalmente” rico» significaba que «no podía haber capitalismo, excepto en el seno de ciertos grupos claramente definidos, respaldados por el Estado, supervisados por él y siempre más o menos a su merced»⁴⁶.

Braudel exagera la indefensión de los capitalistas frente a un Estado hostil bajo los Ming y los Ch'ing, por no hablar de dinastías anteriores. Pero aun así es cierto que no hay nada en Asia oriental que se parezca a la sucesión de Estados cada vez más poderosos que se identificaban con el capitalismo en Europa, desde las ciudades-Estado italianas, pasando por el estado protonacional en los Países Bajos, hasta un Estado nacional, Gran Bretaña, que acabaría convirtiéndose en el centro de un imperio marítimo y territorial que abarcaba el mundo entero. Como he argumentado en capítulos anteriores, esa sucesión caracteriza, más que ninguna otra cosa, la vía de desarrollo europeo. Y recíprocamente, la ausencia de cualquier cosa comparable a esa secuencia es el signo más claro de que durante las eras Ming y Ch'ing el desarrollo basado en el mercado de Asia oriental seguía siendo no capitalista. Con esto parece estrechamente relacionada la ausencia de nada que se parezca ni remotamente a la incesante carrera de armamentos y expansión territorial típica de los Estados europeos. Como dice Wong,

gran parte de la riqueza comercial europea era absorbida por gobiernos ansiosos de expandir sus ingresos para satisfacer los siempre crecientes gastos de la guerra [...] Tanto los comerciantes europeos como sus gobiernos se beneficiaban de su compleja relación, los primeros obteniendo fabulosos beneficios y los últimos asegurando ingresos que les eran muy necesarios. El Estado imperial chino no desarrolló el mismo tipo de dependencia con respecto a los comerciantes más ricos. Los funcionarios chinos, sin las dificultades financieras observables en Europa durante los siglos XVI y XVIII, tenían menos razones para imaginar nuevas formas de financiación, enormes créditos de los banqueros o la idea de deuda pública y privada⁴⁷.

Pero no por eso se atrofió el capitalismo en Asia oriental. En la propia China se desarrollaron grandes organizaciones empresariales que controlaban extensas redes

⁴⁶ Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, Économie et Capitalisme, XV^e-XVIII^e Siècle*, vol. 2, *Les Jeux de l'Échange*, París, Armand Colin, 1979, p. 525; cursiva en el original [ed. cast.: *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII*, tomo II, *Los juegos del intercambio*, Madrid, Alianza, 1984].

⁴⁷ R. Bin Wong, *China Transformed*, cit., p. 146.

de intermediarios y subcontratistas comerciales, como parte integral de la economía nacional; pero la incorporación, incluso al comercio a larga distancia era mucho más abierta y accesible a la gente de todo país que en Europa⁴⁸, por lo que los capitalistas seguían siendo un grupo social subordinado sin capacidad para someter los intereses generales a su propio interés de clase. De hecho, las mejores oportunidades para que el capitalismo se desarrollara en Asia oriental no estaban cerca de los centros, sino intersticialmente, en el borde exterior de los Estados del sistema. La encarnación más notable de ese fenómeno fue la diáspora china en el extranjero, cuya entereza frente a las dificultades y persistente importancia económica tiene pocos paralelos en la historia mundial. Pese a las restricciones de los Ming, los reveses periódicos y la competencia de musulmanes y otros rivales, obtuvo extraordinarios beneficios y proporcionó un flujo continuo de rentas para los gobiernos locales y de remesas para las regiones costeras de China⁴⁹.

La transición en el siglo XVII de la dinastía Ming a la Ch'ing creó las condiciones para un desarrollo parecido al que se estaba produciendo en Europa: la creación por parte de la familia Zheng de un imperio comercial comparable al holandés. Los Zheng, utilizando buques de guerra y armas de fuego de estilo europeo, eliminaron la competencia portuguesa, desafiaron con éxito a los recaudadores de impuestos y a las fuerzas navales del imperio, monopolizaron el comercio de la seda y la cerámica y construyeron una esfera de influencia que se extendía desde Guangdong y Fujian hasta Japón, Taiwán y el sureste de Asia. En 1650 habían creado también un Estado rebelde en la costa suroriental de China. Al no conseguir derrotar a los manchúes en el continente, en 1662 se retiraron a Taiwán, expulsaron a los holandeses y fundaron su propio reino. Un antiguo gobernador holandés de Taiwán quedó tan impresionado por esos acontecimientos que en 1675 comparó el ascenso de los Zheng como potencia naval al de los Países Bajos en Europa un siglo antes. Esta comparación es quizás un poco exagerada, pero Chumei Ho tiene bastante razón al afirmar que «las redes de espionaje comercial y político de los Zheng debieron de ser al menos tan eficaces como las de sus principales enemigos, los manchúes y los

⁴⁸ Gary G. Hamilton y Wei-An Chang, «The Importance of Commerce in the Organization of China's Late Imperial Economy», en G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (eds.), *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, cit.; R. B. Wong, «The Role of the Chinese State in Long-distance Commerce», Working Paper n.º 05/04, Global Economic History Network, Department of Economic History, London School of Economics, Londres, 2004.

⁴⁹ P. Hui, «Overseas Chinese Business Networks», cit., pp. 35-36; John E. Wills Jr., «Relations With Maritime Europeans», en D. Twitchett y F. Mote (eds.), *The Cambridge History of China Vol. 8 (2), The Ming Dynasty*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, p. 333; Gungwu Wang, *China and the Chinese Overseas*, Singapur, Times Academic Press, 1991, pp. 85-86; «Ming Foreign Relations. Southeast Asia», cit., pp. 320-323.

holandeses [...] Cabría decir que la organización Zheng tenía algunos rasgos que la asemejaban a la VOC*»⁵⁰.

También hay que señalar que los Zheng desempeñaron un papel muy relevante en el cambio de dinastía. Zheng Zhilong, respetado aliado de los Ming en las primeras fases de la contienda –cuando muchos miembros de la familia Zhen se convirtieron en oficiales y generales del ejército Ming–, intentó cambiar de bando después de que el ejército Ch'ing entrara en Fujian en 1647. El intento fracasó y los Ch'ing respondieron a su propuesta encarcelándolo y finalmente ejecutándolo. Aun así, bajo el liderazgo de Zheng Chenggong el poder de la familia Zheng alcanzó nuevas cotas. Durante las décadas de 1660 y 1670 su régimen en Taiwán siguió siendo un reino independiente de facto, que extraía tributos y comerciaba con las Filipinas españolas, las Riu Kiu y varios reinos del sureste de Asia. El sucesor de Zheng Chenggong, Zheng Jing, rechazó repetidamente las ofertas Ch'ing de un estatus semi-autónomo, proponiendo en su lugar su reconocimiento como vasallo tributario de los Ch'ing basándose en los precedentes de Corea y Riu Kiu. El emperador Kangxi insistió no obstante en que «los ladrones de Taiwán son fujianeses, y Taiwán no se puede comparar a Corea o las Riu Kiu». Por pedir demasiado, al final los Zheng no consiguieron nada, y su régimen acabó en una derrota militar en 1683⁵¹.

La comparación entre los imperios comerciales de los Zheng y de los Países Bajos hace especialmente instructivo su destino opuesto. En el contexto europeo los holandeses se convirtieron en líderes de la institucionalización del equilibrio de poder entre los Estados europeos, del aumento de poder de las capas capitalistas en esos Estados y de la intensificación de la competencia interestatal en la construcción

* La Vereenigde Oostindische Compagnie holandesa o VOC, literalmente Compañía Unida de las Indias Orientales, fue establecida en 1602, cuando los Estados Generales de las Provincias Unidas concedió un monopolio de 21 años para realizar actividades coloniales en Asia. Constituyó la primera corporación multinacional del mundo y fue la primera sociedad que emitió acciones. Fue una importante empresa mercantil durante casi dos siglos periodo durante el que pagó un dividendo anual medio del 18 por 100 hasta el momento de su quiebra y disolución en 1800, momento en el que sus activos y pasivos pasaron a manos de la República de Batavia. [N. del T.]

⁵⁰ J. E. Wills Jr., «Maritime China», cit.; «Relations With Maritime Europeans», cit.; Young-tsu Wong, «Security and Warfare on the China Coast. The Taiwan Question in the Seventeenth Century», *Monumenta Serica*, XXXV, 1983; Frederick Coyett, *Verwaerloosde Formosa*, en William Campbell (ed.), *Formosa Under the Dutch. Described From Contemporary Records*, Pasadena (CA), Oriental Book Store, 1987 [1675]; Chumei Ho, «The Ceramic Trade in Asia, 1602-82», en A. J. H. Latham y H. Kawakatsu (eds.), *Japanese Industrialization and the Asian Economy*, Londres y Nueva York, Routledge, 1994, p. 44.

⁵¹ Ho-fung Hung, «Maritime Capitalism in Seventeenth-Century China. The Rise and Fall of Koxinga in Comparative Perspective», manuscrito no publicado, Department of Sociology, Johns Hopkins University, 2001, pp. 33-37.

de imperios en ultramar. En Asia oriental, en cambio, la caída del imperio Zheng abrió la vía a la desmilitarización de los mercaderes chinos, a la consolidación de la construcción de una economía nacional, tanto en la China Ch'ing como en el Japón Tokugawa, y al precipitado declive del poder de los chinos emigrados frente a los Estados territoriales de la región. Como señala Pomeranz, el imperio Zheng «ofrece un ilustrativo ejemplo de un tipo de actividad que se asemejó con éxito al comercio y colonización armada europeos pero que resultaba inasimilable en el sistema estatal chino»⁵².

Pese a su éxito en el fomento de la «Revolución Industriosa» en el Asia oriental y a un nuevo incremento en su participación en la producción mundial, la política introvertida de la China Ch'ing y el Japón Tokugawa –como reconoce el propio Sugihara– dio lugar a una brusca contracción del comercio entre los países de Asia desde principios del siglo XVIII⁵³, y lo que es peor, dejó un vacío político en los mares que rodean Asia oriental que los comerciantes chinos desmilitarizados no estaban en condiciones de llenar. Ese vacío fue colmado gradualmente por los Estados, empresas y comerciantes europeos, cuya capacidad para dominar las costas de Asia oriental aumentó rápidamente durante la transición del siglo XVIII al XIX. A este respecto fue decisivo el continuo declive de la industria y la tecnología naval china en un momento de rápidos avances europeos en ambas⁵⁴.

A este respecto, la afirmación anteriormente citada de Adam Smith de que un comercio exterior más desarrollado habría favorecido el interés nacional de China («especialmente si una parte considerable [de él] se llevara a cabo en buques chinos») tenía cierta validez, no tanto por razones estrictamente económicas, sino por razones de seguridad nacional, esto es, de la capacidad china para controlar y afrontar el creciente desafío naval planteado por los europeos. Durante más de un siglo, no obstante, el principal problema de seguridad para los Ch'ing estuvo en la frontera noroccidental y en la China Han, donde la legitimidad de su gobierno como conquistadores extranjeros seguía siendo precaria. En aquellas circunstancias, dedicar recursos a la construcción naval, la navegación y el flete de mercancías parecía necesariamente un lujo, en el mejor de los casos, y la vía más segura para el desastre imperial en el peor. Además, ¿por qué arriesgarse a esa sobretensión cuando los europeos competían fieramente entre sí para surtir de plata a China a cambio de productos chinos? Como consecuencia de las muy competitivas exportaciones chi-

⁵² K. Pomeranz, *The Great Divergence*, cit., p. 204.

⁵³ K. Sugihara, «The European Miracle and the East Asian Miracle», cit., pp. 38-39.

⁵⁴ Jennifer Wayne Cushman, *Fields from the Sea. Chinese Junk Trade with Siam during the Late Eighteenth and Early Nineteenth Centuries*, Studies on Southeast Asia, Southeast Asia Program, Cornell University, Ithaca (NY), 1993, p. 136; P. Hui, «Overseas Chinese Business Networks», cit., pp. 79-80.

nas de seda, porcelana y té, y de una demanda china de plata que elevó su precio a un nivel dos veces superior al que prevalecía en otras partes del mundo, desde el siglo XVI hasta bien entrado el XVIII más de tres cuartas partes de la plata del «Nuevo Mundo» fue a parar a China⁵⁵. Resulta fácilmente comprensible que el éxito del desarrollo autocentrado chino –que impresionó tanto a los europeos– ofuscara a los Ch'ing y les dificultara apreciar la amenaza del nuevo poder que los agresivos «bárbaros» del mar estaban incorporando a la región.

En resumen, la sinergia típica de la vía de desarrollo europea entre militarismo, industrialismo y capitalismo, que impulsó y fue a su vez potenciada por una expansión territorial incesante en ultramar, estuvo ausente en Asia oriental. Como consecuencia, los Estados de Asia oriental experimentaron períodos de paz mucho más largos que los Estados europeos y China pudo consolidar su posición como la mayor economía de mercado del mundo. Sin embargo, su abstención en la expansión ultramarina y en una carrera de armamentos de corte europeo dejó inerme a China y a todo el sistema de Asia oriental frente al asalto militar de las potencias europeas en expansión. Cuando llegó esa arremetida, la incorporación subordinada de Asia oriental al sistema globalizante europeo era ya cosa hecha.

Incorporación e hibridación

La incorporación subordinada de Asia oriental al sistema europeo y el eclipse de la región en la producción mundial mostrado en la figura 1.1 no se debieron principalmente a la ventaja competitiva de la estructura económica occidental frente a la de Asia oriental, especialmente la china. Como se anticipó en el capítulo 3, contrariamente a la afirmación de Marx y Engels de que los artículos baratos eran la «artillería pesada» con la que la burguesía europea «derribó todas las murallas chinas», incluso después de que las cañoneras británicas hubieran derribado la muralla de las regulaciones estatales que aislaban la economía nacional china, los productores y comerciantes británicos necesitaron mucho tiempo para superar competitivamente a sus homólogos chinos. Desde la década de 1830 la importación de tejidos de algodón británicos devastó algunos sectores y regiones de la economía china, pero los driles y sargas británicos nunca pudieron competir en los mercados rurales con los chinos, mucho más resistentes. Además, a medida que las importaciones extranjeras desplazaban el hilado a mano del algodón, el uso de un hilo más barato producido

⁵⁵ D. O. Flynn y A. Giraldez, «Spanish Profitability in the Pacific. The Philippines in the Sixteenth and Seventeenth Centuries», en Dennis O. Flynn, Lionel Frost y A. J. H. Latham, *Pacific Centuries. Pacific and Pacific Rim History since the Sixteenth Centuries*, Londres, Routledge, 1999, pp. 23-24.

con máquinas dio un nuevo impulso a la industria textil doméstica, que consiguió mantenerse e incluso expandirse⁵⁶. Las empresas occidentales que establecieron instalaciones de producción en China nunca pudieron penetrar realmente en el vasto interior del país y tuvieron que recurrir a comerciantes chinos para obtener materias primas y comercializar sus productos. Los productos y empresas occidentales triunfaron en algunos sectores, pero aparte de los ferrocarriles y minas el mercado chino supuso en general una frustración para los comerciantes extranjeros⁵⁷.

Lejos de destruir las formas autóctonas de capitalismo, la incorporación de China a las estructuras de la economía capitalista centrada en el Reino Unido suscitó una renovada expansión de las comunidades comerciantes chinas que se habían desarrollado en los intersticios del sistema comercial tributario organizado en torno a China. Cuando las Guerras del Opio y las rebeliones internas desbordaron la capacidad de la corte imperial para regular los flujos de mercancías y de personas a través de las fronteras chinas, proliferaron las oportunidades rentables para esas comunidades. El comercio del opio fue una importante fuente de negocios; pero las mayores oportunidades surgieron en el «comercio de culis»: la contratación y transporte al otro lado del océano de trabajadores sometidos a servidumbre por deudas y las transacciones financieras asociadas con las remesas enviadas por éstos a China. El comercio de culis enriqueció no sólo a tratantes individuales, sino a las ciudades portuarias de Singapur, Hong Kong, Penang y Macao, que se convirtieron en «contenedores» privilegiados de la fortuna de la diáspora empresarial china; también fomentó los asentamientos chinos en todo el sureste de Asia, fortaleciendo así la capacidad del capital chino en el extranjero para beneficiarse de la intermediación comercial y financiera en toda la región y entre sus diversas unidades políticas⁵⁸.

⁵⁶ Linda Cooke Johnson, «Shanghai. An Emerging Jiangnan Port, 1638-1840», L. C. Johnson (ed.), *Cities of Jiangnan in Late Imperial China*, Albany, State University of Nueva York Press, 1993, pp. 171-174; Albert Feuerwerker, «Handicraft and Manufactured Cotton Textiles in China, 1871-1910», *Journal of Economic History* XXX, 2, 1970, pp. 371-375; G. G. Hamilton y W. Chang, «The Importance of Commerce...», cit.

⁵⁷ Resat Kasaba, «Treaties and Friendships. British Imperialism, the Ottoman Empire, and China in the Nineteenth Century», *Journal of World History* IV, 2, 1993; Ciyu Chen, «On the Foreign Trade of China in the 19th Century and the China-India-Britain Triangular Trade», *Essays in Chinese Maritime History*, Center for Maritime History, Research Center for Humanities and Social Sciences [antiguo Sun Yat-sen Institute for Social Sciences and Philosophy], Taipei, Academia Sinica, 1984, pp. 58-61; Alvin Y. So, *The South China Silk District*, Albany, State University of Nueva York Press, 1986, pp. 103-116; Andrew J. Nathan, «Imperialism's Effects on China», *Bulletin of Concerned Asian Scholars* IV, 4, 1972, p. 5.

⁵⁸ P. Hui, «Overseas Chinese Business Networks», cit., cap. 3; David Northup, *Indentured Labor in the Age of Imperialism, 1834-1922*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995; Daniel R. Headrick, *The Tentacles of Progress. Technology Transfer in the Age of Imperialism, 1850-1940*, Londres, Oxford University Press, 1988, pp. 259-303.

Las presiones recaudatorias y financieras engendradas por las guerras, las rebeliones, el deterioro de los términos de intercambio y los desastres naturales obligaron a la corte imperial Ch'ing, no sólo a relajar el control sobre las actividades de los chinos en el extranjero, sino también a buscar su ayuda financiera. A cambio de ésta la corte Ch'ing les ofrecía puestos oficiales, títulos, protección para sus propiedades y relaciones en China, así como acceso al muy rentable comercio de armas y al negocio crediticio. Ese «intercambio político» no salvó a los Ch'ing pero hasta su colapso final en 1911 fue una importante fuente de enriquecimiento para los capitalistas chinos en el extranjero⁵⁹.

Como se indicó en el capítulo 3, el propio Marx no estaba tan seguro del papel que la artillería metafórica de los artículos baratos desempeñó realmente en la transformación del mundo para acomodarlo a los intereses de la burguesía europea y mencionó explícitamente las Guerras del Opio como ejemplo de la persistente importancia de la fuerza militar como «partera» de esa transformación. De hecho fue la clave para el sometimiento de Asia oriental a Occidente, y lo que es más, su uso fue consecuencia directa de la incapacidad de los comerciantes británicos para penetrar en el mercado chino por medios legales.

Durante la primera mitad del siglo XIX, el opio era, en palabras de Joseph Esherick, «el único medio de entrada viable de Occidente en el mercado chino»⁶⁰. En el caso de Gran Bretaña era mucho más que eso, porque las ventas de opio indio a China desempeñaban un papel crucial en la transferencia de tributos indios a Londres. Como explicaba el director del departamento de estadística de la *East India House*,

India, al exportar opio, ayuda a abastecer de té a Inglaterra. China, al consumir opio, facilita las operaciones de transferencia de renta entre India e Inglaterra. Inglaterra, al consumir té, contribuye a aumentar la demanda del opio indio⁶¹.

La necesidad de ampliar el comercio entre India y China a fin de facilitar las operaciones de transferencia de renta entre India e Inglaterra había sido desde su inicio el principal estímulo para la expansión del comercio del opio. Ya en 1786 Lord Cornwallis, por aquel entonces gobernador general de la India, señaló que la ampliación del comercio entre ésta y China era esencial para pagar al menos en parte las exportaciones chinas de té y seda a Gran Bretaña y otros países europeos y, so-

⁵⁹ Jung-fang Tsai, *Hong Kong in Chinese History. Community and Social Unrest in the British Colony, 1842-1913*, Nueva York, Columbia University Press, 1993, p. 63; P. Hui, «Overseas Chinese Business Networks», cit., cap. 3.

⁶⁰ Joseph Esherick, «Harvard on China. The Apologetics of Imperialism», *Bulletin of Concerned Asian Scholars* IV, 4, 1972, 1972, p. 10.

⁶¹ Edward Thornton, *India, its State and Prospects*, Londres, Parbury, Allen & Co., 1835, p. 89.

bre todo, para transferir a Inglaterra el gran tributo de Bengala *sin grandes pérdidas debidas a la depreciación del tipo de cambio*⁶². Después de la abrogación por Gran Bretaña en 1813 del monopolio comercial con la India de la *East India Company*, ésta redobló sus esfuerzos por fomentar el contrabando del opio hacia China. Los envíos se ampliaron rápidamente, triplicándose sobradamente entre 1803-1813 y 1823-1833, con lo que quedó más que justificado el planteamiento de Cornwallis. En palabras de un informe de la época, del comercio del opio

la Honorable Compañía ha cosechado durante años inmensos ingresos, y el gobierno y la nación británica han obtenido también una cantidad incalculable de ventajas políticas y financieras. La oscilación de la balanza comercial entre Gran Bretaña y China en favor de la primera ha permitido a India decuplicar su consumo de manufacturas británicas; ha contribuido directamente a afianzar la estructura del dominio británico en Oriente, a sufragar los costes del establecimiento de Su Majestad en India, y a ingresar en el Tesoro británico, por medio de las operaciones de intercambio y las remesas de té, abundantes rentas beneficiando a la nación con 6 millones de libras anuales⁶³.

La abrogación del monopolio comercial con China de la *East India Company* en China en 1833 intensificó la competencia en aquella lucrativa rama del comercio británico y envalentonó aún más a las fuerzas del «libre comercio», que siguieron presionando para que «el fuerte brazo de Inglaterra» acabara con todas las restricciones impuestas por el gobierno chino a su libertad de acción. Pero lejos de ceder a las presiones británicas, el gobierno chino actuó rápidamente para suprimir un comercio cuyas consecuencias eran tan desastrosas para China como beneficiosas eran para los británicos. Más allá del impacto pernicioso sobre el tejido social del creciente número de adictos, el comercio del opio tenía efectos políticos y económicos muy perjudiciales para el Estado chino. Las ganancias del contrabando con el opio permitían sobornar a funcionarios chinos, cuya corrupción dificultaba seriamente la ejecución de la política oficial en todos los terrenos, además de fomentar, directa e indirectamente, la conflictividad social. Al mismo tiempo, ese tráfico originaba un drenaje masivo y creciente de plata desde China hacia la India: 1,6 millones anuales de taels [1 tael = 37 gramos de plata] en 1814-1824, 2,1 millones en 1824-1837, y 5,6 millones en los dos años que precedieron a la Primera Guerra del Opio⁶⁴. Como resalta-

⁶² Amiya K. Bagchi, *The Political Economy of Underdevelopment*, Cambridge, Cambridge Univ. Press, 1982, p. 96; Michael Greenberg, *British Trade and the Opening of China 1800-1842*, Cambridge, Cambridge University Press, 1951, cap. 2.

⁶³ Citado en M. Greenberg, *ibid.*, pp. 106-107.

ba el edicto imperial de 1838 al anunciar la decisión de acabar con el tráfico, los efectos de ese drenaje sobre la integridad financiera y fiscal del imperio chino eran devastadores: «Si no tomamos medidas para defendernos [...] la riqueza china irá a parar al abismo sin fondo de las regiones al otro lado del mar»⁶⁵.

Al poner al enérgico e incorruptible Lin Zexu a cargo de la supresión del contrabando de opio, el gobierno chino no pretendía obstaculizar las oportunidades comerciales en otras ramas del comercio exterior como la seda, el té o los artículos de algodón, que seguía alejando. El propio Lin fue muy cuidadoso en la distinción entre el comercio ilegal con el opio –que estaba decidido a suprimir con la colaboración del gobierno británico o sin ella– y otras formas legales de comercio, que en su opinión este último debía alejarse en sustitución del tráfico ilegal⁶⁶. Tras fracasar en su intento de persuadir al gobierno británico para que colaborara en la supresión del tráfico en nombre de la ley internacional y de la moralidad más elemental, Lin procedió a confiscar y destruir el opio confiscado y a encarcelar a algunos contrabandistas. Esa operación de policía en territorio chino fue denunciada en el Parlamento británico como «un grave pecado, una imperdonable ofensa, una atroz violación de la justicia, por la que Inglaterra tenía el derecho, un derecho estricto e innegable», por «la ley de Dios y de los hombres», «a exigir reparación por la fuerza si se rechazaba un acuerdo pacífico»⁶⁷.

Evidentemente, en Gran Bretaña y en China prevalecían dos concepciones muy diferentes de la ley internacional y de la moralidad elemental. Pero mientras que la concepción china proclamaba el derecho a promulgar y aplicar la ley sólo en el propio país, la británica suponía que sus leyes debían tener aplicación también en China. Parafraseando a Marx, entre derechos iguales prevalece la fuerza, y su mayor potencia de fuego proporcionaba a Gran Bretaña la capacidad de imponer sus puntos de vista sobre lo bueno y lo malo: China no podía responder a los buques de guerra movidos por vapor que en un solo día de febrero de 1841 hundieron nueve

⁶⁴ Zhongping Yen et al., *Zhongguo jindai jingjishi tongji* (Collections of Statistical Data of Modern Chinese Economic History), Pekín, Scientific Publishers, 1957, p. 34; Manhong Lin, «The Silver Drain of China and the Reduction in World Silver and Gold Production (1814-1850)», en *Essays in Chinese Maritime History IV*, Taipei, Center for Maritime History, Research Center for Humanities and Social Sciences [antiguo Sun Yat-sen Institute for Social Sciences and Philosophy], Academia Sinica, 1991, p. 11.

⁶⁵ Citado en M. Greenberg, *British Trade and the Opening of China 1800-1842*, cit., p. 143.

⁶⁶ Arthur Waley, *The Opium War through Chinese Eyes*, Londres, Allen & Unwin, 1958, pp. 18, 28-31, 46, 123; Yen-p'ing Hao, *The Commercial Revolution in Nineteenth-Century China*, Berkeley (CA), California Univ. Press, 1986, pp. 113-115.

⁶⁷ Citado en Bernard Semmel, *The Rise of Free Trade Imperialism*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970, p. 153; véase también D. E. Owen, *British Opium Policy in China and India*, New Haven (CT), Yale University Press, 1934.

juncos y destruyeron cinco fuertes, dos puestos militares y una batería costera⁶⁸. Tras una desastrosa guerra (1839-1842), un estallido de importantes rebeliones y una segunda guerra, igualmente desastrosa contra Gran Bretaña (a la que ahora se unió Francia), China dejó prácticamente de ser el centro de un sistema interestatal en Asia oriental relativamente autosuficiente. Durante casi un siglo se convirtió por el contrario en un miembro subordinado y cada vez más periférico del sistema capitalista global. Esta periferización creciente no fue sólo el resultado de la incorporación subordinada de Asia oriental al sistema europeo; igualmente importante fue el cambio radical en las relaciones interestatales en Asia oriental precipitada por los intentos chinos y japoneses de seguir los pasos de la vía desarrollista europea.

Como han subrayado Kawakatsu y Hamashita, la modernización y expansión territorial de Japón a finales del siglo XIX y principios del XX fue una prolongación por nuevos medios de los intentos japoneses durante siglos de recenterar en su país el sistema comercial tributario de Asia oriental⁶⁹. Sin embargo, la modificación del contexto sistémico transformó radicalmente la naturaleza de la competencia interestatal que había caracterizado al sistema de Asia oriental desde la consolidación de los regímenes Tokugawa y Ch'ing. En el nuevo contexto la competencia interestatal en Asia oriental se hizo inseparable de los intentos de ponerse al nivel de la competencia occidental en las industrias de bienes de capital, cuya modernización (en Asia oriental tanto como en Europa) estaba íntimamente ligada a la mejora de las capacidades militares. La carrera de armamentos, que había sido durante mucho tiempo un rasgo característico del sistema europeo, fue así «internalizada» por el sistema de Asia oriental⁷⁰.

⁶⁸ Geoffrey Parker, «Taking Up the Gun», *MHQ. The Quarterly Journal of Military History* I, 4, 1989, p. 96. Como decía K.N. Chauduri, «cuando, tras una desastrosa guerra (1839-1842), el gobierno chino accedió a abrir sus puertos a los comerciantes de opio británicos, no eligió entre lo justo y lo injusto; la única opción ante sí era entre la supervivencia y la destrucción»; K. N. Chaudhuri, *Asia before Europe. Economy and Civilization of the Indian Ocean from the Rise of Islam to 1750*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, p. 99.

⁶⁹ H. Kawakatsu, «Historical Background», cit., pp. 6-7; T. Hamashita, «The Tribute Trade System of Modern Asia», *The Memoirs of the Toyo Bunko* XLVI, 1988, p. 20.

⁷⁰ Al revelar brutalmente todas las consecuencias de la superioridad militar occidental, las Guerras del Opio hicieron sentir a los grupos dominantes en China y Japón la necesidad de una modernización militar acelerada. Aquel despertar llevó al erudito funcionario Wei Yuan a desarrollar la vieja idea de utilizar a los bárbaros para controlar a los bárbaros, convirtiéndolo en la idea de utilizar el *armamento bárbaro* (y los medios para producirlo) para controlar a los bárbaros. Ésta fue una de las ideas centrales del Movimiento de Autofortalecimiento chino que comenzó a difundirse tras la Segunda Guerra del Opio. Pocos años después la Restauración Meiji también adoptó esa idea e impulsó a Japón por la misma vía de rápida modernización. Véanse Ting-fu Tsiang, «The English and the Opium Trade», en F. Schurmann y O. Schell (eds.), *Imperial China*, Nueva York, Vintage, 1967, p. 144;

Durante aproximadamente veinticinco años desde su inicio, los esfuerzos industrializadores dieron resultados económicos similares en China y Japón. En vísperas de la guerra chino-japonesa de 1894, «la disparidad en el grado de desarrollo económico moderno entre los dos países no era todavía evidente»⁷¹. Sin embargo, la victoria de Japón en aquella guerra fue sintomática y mostró una diferencia fundamental entre el impulso industrializador de ambos países. En China, su principal agente eran las autoridades provinciales, cuyo poder frente al gobierno central había aumentado considerablemente durante la represión de las rebeliones de la década de 1850, y que aprovecharon la industrialización para consolidar su autonomía. En Japón, en cambio, el impulso industrializador formaba parte integral de la restauración Meiji, que centralizó el poder en manos del gobierno nacional a expensas de las autoridades provinciales⁷².

El resultado de la guerra chino-japonesa profundizó a su vez la divergencia subyacente entre las trayectorias industrializadoras japonesa y china. La derrota de China debilitó su cohesión nacional, iniciando medio siglo de caos político, marcado por nuevas restricciones a la soberanía, indemnizaciones de guerra aplastantes, el colapso final del régimen Ch'ing y la creciente autonomía de señores de la guerra semisoberanos, seguido por la invasión japonesa y una guerra civil prolongada entre las fuerzas nacionalistas y comunistas. Este hundimiento catastrófico del Estado explica probablemente –con lo que respondemos a la pregunta de O'Brien citada en el capítulo 1– por qué le costó tanto tiempo a China recuperar el rango y estatus económico que ostentaba globalmente a mediados del siglo XVIII.

La victoria sobre China en 1894, seguida por la victoria sobre Rusia en la guerra de 1904-1905 convirtió por el contrario a Japón –citando a Akira Iriye– en «un participante respetable en el juego de la política imperialista»⁷³. La conquista de territorio chino –muy en particular la de Taiwán en 1895, seguida por la de la península de Liaodong y el reconocimiento de todos los derechos y privilegios disfrutados hasta ese momento por los rusos en el sur de Manchuria en 1905, que culminaron en el reconocimiento por parte de China de la soberanía japonesa sobre Corea, anexionada como colonia en 1910– proporcionaron a Japón valiosos puestos avanzados desde los que lanzar nuevos ataques contra China, así como un suministro se-

John K. Fairbank, *The United States and China*, Cambridge, Harvard University Press, 1983, pp. 197-198; Alvin Y. So y Stephen W. K. Chiu, *East Asia and the World-Economy*, Newbury Park (CA), Sage, 1995, pp. 49-50.

⁷¹ Albert Feuerwerker, *China's Early Industrialization. Sheng Hsuan-Huai 1844-1916 and Mandarin Enterprise*, Cambridge, Harvard University Press, 1958, p. 53.

⁷² A. Y. So y S. W. K. Chiu, *East Asia and the World-Economy*, cit., pp. 68-72.

⁷³ Akira Iriye, «Imperialism in East Asia», en J. Crowley, (ed.), *Modern East Asia*, Nueva York, Harcourt, 1970, p. 552.

guro de alimentos baratos, materias primas y mercados. Al mismo tiempo, las indemnizaciones chinas, que equivalían a más de la tercera parte de la renta nacional de Japón, ayudaron a este país a financiar la expansión de la industria pesada y a vincular su moneda al patrón oro. Esto, a su vez, mejoró la valoración crediticia de Japón en Londres y su capacidad para obtener fondos adicionales para la expansión industrial en el país y para la expansión imperialista en ultramar⁷⁴.

Esta bifurcación de las vías de desarrollo japonesa y china culminó en la década de 1930 con la sustitución de Gran Bretaña por Japón como potencia dominante en la región. Con la conquista japonesa de Manchuria en 1931, seguida por la ocupación del norte de China en 1935, la invasión a gran escala desde 1937 y la subsiguiente conquista de parte del interior y el sureste de Asia, Japón parecía estar consiguiendo por fin el recentramiento en sí mismo de la región de Asia oriental. Sin embargo, Japón no pudo mantener su puja por la supremacía regional. Como demostró la destrucción masiva infligida por los bombardeos estratégicos estadounidenses en los últimos meses de la guerra, antes de Hiroshima y Nagasaki, los avances japoneses en tecnología militar no estaban a la par con los estadounidenses. Pero la apuesta japonesa fracasó también debido a que suscitó en China una resistencia que se oponía tan firmemente a los japoneses como a la dominación occidental. Una vez que Japón fue derrotado, la formación de la República Popular China iba a poner en cuestión el impulso hegemónico occidental en una lucha por la centralidad en Asia oriental que ha configurado los acontecimientos en la región desde entonces.

La hegemonía estadounidense y el ascenso japonés

La hibridación de las vías de desarrollo occidental y asiático-oriental ha sido un proceso en dos direcciones. Si a finales del siglo XIX y principios del XX la convergencia se produjo principalmente desde Asia oriental hacia la vía occidental –con desastrosas consecuencias para todos los Estados de la región, incluido Japón, cuyo éxito inicial en el juego de la política imperialista acabó en el holocausto nuclear de Hiroshima y Nagasaki–, durante la segunda mitad del siglo XX le tocó a la vía occidental converger hacia la de Asia oriental. Esta convergencia, apenas tenida en cuenta, se inició con el establecimiento del régimen estadounidense de la Guerra Fría.

⁷⁴ Mark Peattie, «Introduction» a Ramon H. Myers y Mark R. Peattie, *The Japanese Colonial Empire, 1895-1945*, Princeton, Princeton University Press, 1984, pp. 16-18; Peter Duus, «Economic Dimensions of Meiji Imperialism. The Case of Korea, 1895-1910», *ibid.*, pp. 143, 161-162; Herbert Feis, *Europe. The World's Banker, 1870-1914*, Nueva York, Norton, 1965, pp. 422-423.

La ocupación militar de Japón en 1945 y la división de la región a raíz de la Guerra de Corea en dos bloques antagónicos creó, en palabras de Cumings, un «régimen vertical [estadounidense] consolidado mediante tratados de defensa bilaterales (con Japón, Corea del Sur, Taiwán y Filipinas) y dirigido por un Departamento de Estado que se situó por encima de los Ministerios de Asuntos Exteriores de esos cuatro países».

Todos ellos se convirtieron en Estados semisoberanos penetrados profundamente por las estructuras militares estadounidenses (control operativo de las fuerzas armadas de Corea del Sur, patrullaje de los estrechos de Taiwán por la Séptima Flota, sometimiento de la política de defensa de los cuatro países a los intereses estadounidenses, bases militares en su territorio) e incapaces de mantener una política exterior o iniciativas de defensa independientes [...]. Hubo leves protestas contra ese régimen de protectorado militar desde mediados de la década de 1950 [...] Pero la tendencia dominante hasta la de 1970 fue un régimen estadounidense unilateral muy sesgado hacia formas militares de comunicación⁷⁵.

La naturaleza militarista de ese régimen unilateral estadounidense no tenía precedentes en Asia oriental, con la excepción parcial del régimen Yuan a finales del siglo XIII y principios del XIV y el régimen abortado centrado en Japón en la primera mitad del XX. Sin embargo, el régimen estadounidense presentaba tres semejanzas importantes con el sistema comercial tributario centrado en China. En primer lugar, el mercado interno del Estado central era incomparablemente mayor que el de los Estados vasallos. En segundo, a fin de ganar legitimación y de obtener acceso al mercado interno del Estado central, los Estados vasallos tenían que aceptar una relación de subordinación política al mismo. Finalmente, a cambio de la subordinación política, los Estados vasallos recibían «regalos» y relaciones comerciales muy ventajosas con el Estado central. Éste era el «magnánimo» régimen comercial y de ayudas de la *Pax Americana* a principios de la posguerra al que tanto Ozawa como Sugihara remiten los orígenes del renacimiento de Asia oriental⁷⁶.

⁷⁵ Bruce Cumings, «Japan and Northeast Asia into the Twenty-first Century», en P. J. Katzenstein y T. Shiraishi (eds.), *Network Power. Japan and Asia*, Ithaca (NY), Cornell University Press, 1997, p. 155.

⁷⁶ Terutomo Ozawa, «Foreign Direct Investment and Structural Transformation. Japan as a Recycler of Market and Industry», *Business and the Contemporary World* 5 (2), 1993, p. 130); K. Sugihara, «The East Asian Path of Economic Development. A Long-term Perspective», en G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (eds.), *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, Londres y Nueva York, Routledge, 2003, p. 81.

A la luz de estas semejanzas podemos decir que la supremacía estadounidense en Asia oriental tras la Segunda Guerra Mundial se alcanzó mediante la transformación de la periferia del antiguo sistema comercial tributario centrado en China en periferia de un sistema comercial tributario centrado en Estados Unidos. Había no obstante dos diferencias importantes entre ambos sistemas. La primera era que el sistema centrado en Estados Unidos no sólo tenía una estructura y orientación mucho más militarista que sus predecesores centrados en China; también fomentaba una especialización funcional entre el Estado imperial y los Estados vasallos que no tenía precedentes en el antiguo sistema centrado en China. Como en la relación ibérico-genovesa de intercambio político en la Europa del siglo XVI a la que aludí en el capítulo 8, Estados Unidos se especializó en el suministro de protección y en la obtención de poder político regional y globalmente, mientras que los Estados vasallos de Asia oriental se especializaron en el comercio y la búsqueda de beneficios. Esta relación de intercambio político desempeñó un papel decisivo en la promoción de la espectacular expansión económica de Japón que inició el renacimiento regional. Como escribía Schurmann en un temprana fase de esa expansión, «los gobiernos japoneses, liberados de la carga del gasto en defensa [...], dedicaron todos sus recursos y energías a una expansión económica que ha traído riqueza a Japón y ha llevado sus empresas hasta los rincones más alejados del globo»⁷⁷.

La segunda diferencia es que el régimen de Guerra Fría centrado en Estados Unidos, a diferencia de los anteriores regímenes centrados en China, era muy inestable en la región: comenzó a resquebrajarse inmediatamente después de su creación. La Guerra de Corea instituyó ese régimen excluyendo a la RPCh del intercambio comercial y diplomático normal con la parte no comunista de la región, mediante el bloqueo y amenazas de guerra respaldadas por «un archipiélago de instalaciones militares estadounidenses»⁷⁸. La derrota en la Guerra del Vietnam, no obstante, obligó a Estados Unidos a readmitir a China en los intercambios comerciales y diplomáticos normales con el resto de Asia oriental. El ámbito de la integración y expansión económica de la región se amplió así considerablemente, pero la capacidad de Estados Unidos para controlar el proceso se redujo en la misma medida⁷⁹.

La crisis del régimen militarista estadounidense y la simultánea expansión del mercado nacional y las redes empresariales japonesas en la región señalaron el re-

⁷⁷ Franz Schurmann, *The Logic of World Power. An Inquiry into the Origins, Currents, and Contradictions of World Politics*, Nueva York, Pantheon, 1974, p. 143.

⁷⁸ B. Cumings, «Japan and Northeast Asia into the Twenty-first Century», cit., pp. 154-155.

⁷⁹ G. Arrighi, «The Rise of East Asia. World Systemic and Regional Aspects», *International Journal of Sociology and Social Policy*, 16 (7), 1996; Mark Selden, «China, Japan and the Regional Political Economy of East Asia, 1945-1995», en P. Katzenstein and T. Shiraishi (eds.), *Network Power. Japan and Asia*, Ithaca (NY), Cornell University Press, 1997.

surgimiento de una pauta de relaciones interestatales que se parecía más a la pauta autóctona (de Asia oriental) –en la que la centralidad estaba determinada principalmente por el tamaño relativo y la sofisticación de las economías nacionales del sistema– que a la pauta alógena (occidental), en la que la centralidad estaba determinada principalmente por la fuerza relativa del correspondiente complejo militar-industrial presente en el sistema. Al tiempo que la derrota de Estados Unidos en Vietnam dejó claros los límites del militarismo industrial como fuente de poder, la creciente influencia de Japón en la política mundial durante la década de 1980 demostró la creciente eficacia de las fuentes de poder económicas frente a las militares. No fue su poderoso aparato militar, sino el crédito y productos baratos de Japón, lo que posibilitó a Estados Unidos invertir durante la década de 1980 el precipitado declive de su poder durante la de 1970. La anterior relación de dependencia política y económica de Japón con respecto a Estados Unidos se transformó así en una relación de dependencia mutua: Japón seguía dependiendo de la protección militar estadounidense, pero la reproducción del aparato productor de protección estadounidense dependía decisivamente de las finanzas y la industria japonesas.

El creciente poder económico de Japón durante la década de 1980 no se basaba en ningún avance tecnológico importante. Su principal fundamento era organizativo. Como se argumentó en el capítulo 6, la proliferación a escala mundial de las corporaciones multinacionales verticalmente integradas intensificó su competencia mutua, obligándolas a subcontratar a pequeñas empresas actividades anteriormente realizadas dentro de su propia organización. La tendencia hacia la burocratización e integración vertical de las empresas– que había favorecido al capital estadounidense desde la década de 1870– comenzó así a verse superada por la tendencia hacia las redes informales y la revitalización de pequeñas empresas subordinadas. Esa nueva tendencia ha sido evidente en todas partes pero en ninguna ha tenido mayor éxito que en Asia oriental. Según la Organización de Comercio Exterior de Japón, sin la ayuda de múltiples capas de subcontratantes formalmente independientes, «las grandes empresas japonesas se habrían hundido». A partir de principios de la década de 1970, la escala y ámbito de ese sistema de subcontratación en múltiples capas se incrementó rápidamente extendiéndose a un creciente número de países de Asia oriental⁸⁰.

Aunque el capital japonés era su agente principal, su difusión dependía en gran medida de las redes empresariales chinas en el extranjero, que fueron desde el prin-

⁸⁰ Daniel I. Okimoto y Thomas P. Rohlen, *Inside the Japanese System. Readings on Contemporary Society and Political Economy*, Stanford, Stanford University Press, 1988, pp. 83-88; G. Arrighi, Satoshi Ikeda y Alex Irwan, «The Rise of East Asia. One Miracle or Many?», en R. A. Palat, (ed.), *Pacific Asia and the Future of the World-Economy*, Westport (CT), Greenwood Press, 1993, pp. 55 ss.

cipio los principales intermediarios entre los empresarios japoneses y locales, no sólo en Singapur, Hong Kong y Taiwán, sino en la mayoría de los países del suroeste de Asia, donde la minoría étnica china ocupaba un puesto de mando en las redes empresariales locales. La expansión en toda la región del sistema japonés de subcontratación en múltiples capas fue así apoyada, no sólo por el patrocinio político estadounidense desde arriba, sino también por el patrocinio comercial y financiero chino desde abajo⁸¹.

Con el tiempo, no obstante, el patrocinio desde arriba y desde abajo comenzó a limitar la capacidad de los empresarios japoneses de dirigir el proceso de integración y expansión económica regional. Como se lamentaba a principios de la década de 1990 un representante de una gran empresa japonesa,

Nosotros no tenemos poder militar. Los empresarios japoneses no tienen forma de influir sobre las decisiones políticas de otros países [...] Ésta es una diferencia importante con los empresarios estadounidenses y es algo sobre lo que los hombres de negocios japoneses tenemos que pensar⁸².

Esa diferencia no significaba únicamente que Japón no podía igualar la capacidad de Estados Unidos para influir sobre la política de terceros países, sino también que la propia política de Japón era mucho más susceptible de verse influida por los intereses estadounidenses que al contrario. Esta asimetría no era un gran problema mientras se mantuviera en funcionamiento el «magnánimo» régimen comercial y de ayuda estadounidense de la posguerra. Pero como se argumentó en el capítulo 9, durante la década de 1980 y principios de la de 1990 ese régimen «de protección» se vio sustituido por un modelo de auténtico chantaje mafioso, que exigió a Japón concesiones comerciales como una exorbitante revaluación del yen, restricciones «voluntarias» a la exportación y pagos de protección directos, como los exigidos para pagar la primera Guerra del Golfo. En estas circunstancias, la rentabilidad de la relación japonesa de intercambio político con Estados Unidos comenzó a desvanecerse.

Peor todavía, las empresas estadounidenses comenzaron a reestructurarse para competir más eficazmente con las japonesas en la explotación del rico depósito de fuerza de trabajo y recursos empresariales de Asia oriental, no sólo mediante la inversión directa, sino también y especialmente mediante todo tipo de acuerdos de

⁸¹ P. Hui, «Overseas Chinese Business Networks», cit.; Alex Irwan, «Japanese and Ethnic Chinese Business Networks in Indonesia and Malaysia», tesis, Dep. of Sociology, State University of New York at Binghamton, 1995.

⁸² J. Friedland, «The Regional Challenge», *Far Eastern Economic Review*, 9 de junio de 1994.

subcontratación en estructuras organizativas laxamente integradas. Como se señaló en el capítulo 10, esta tendencia llevó al desplazamiento en la primacía empresarial estadounidense de empresas verticalmente integradas como General Motors por corporaciones subcontratantes como Wal-Mart. Como han mostrado Gary Hamilton y Chang Wei-An, los acuerdos de subcontratación «impulsados por los compradores» como los de Wal-Mart eran un rasgo distintivo de las grandes empresas en el último período de la China imperial y siguen siendo la forma dominante de organización empresarial en Taiwán y Hong Kong hasta el presente⁸³. Así pues, podemos interpretar la formación y expansión de redes de subcontratación estadounidenses como otro ejemplo de convergencia occidental hacia las pautas de Asia oriental. Pese a esa convergencia, el principal beneficiario de la movilización de las redes de subcontratación de Asia oriental en la creciente lucha competitiva entre las principales organizaciones capitalistas del mundo no era el capital japonés ni el estadounidense, sino por el contrario otro legado de la vía de desarrollo de Asia oriental: la diáspora capitalista china en el extranjero.

Como se ha indicado previamente, las mayores oportunidades para el crecimiento de la diáspora china –que durante siglos ha sido el foco principal de las semillas del capitalismo que germinaban en los intersticios del sistema comercial tributario centrado en China– llegaron con la incorporación subordinada de Asia oriental a las estructuras del sistema globalizante centrado en el Reino Unido. A principios del siglo XX numerosos miembros de la diáspora intentaron transformar su creciente poder económico en influencia política sobre la China continental, apoyando la revolución de 1911 y al Guomindang (GMD) durante el período de los señores de la guerra; pero aquel intento fracasó, debido al creciente caos político, a la conquista de las regiones costeras de China por Japón y a la derrota final del régimen del Guomindang frente al Partido Comunista chino (PCCCh)⁸⁴.

La victoria comunista, al generar una nueva oleada de emigración china al sureste de Asia, especialmente a Hong Kong y Taiwán, así como a Estados Unidos, renovó las filas empresariales de la diáspora. Poco después, la Guerra de Corea resucitó el comercio interregional y creó nuevas oportunidades de negocio para los chinos expatriados, y lo mismo sucedió con la retirada de las grandes empresas europeas y estadounidenses de la era colonial y la llegada de nuevas corporaciones

⁸³ G. G. Hamilton y W. Chang, «The Importance of Commerce...», cit.

⁸⁴ Sobre las relaciones entre la diáspora china en el extranjero y los nacionalistas chinos, véase Prasenjit Duara, «Nationalists Among Transnationals. Overseas Chinese and the Idea of China, 1900-1911», en A. Ong y D. M. Nonini (eds.), *Ungrounded Empires. The Cultural Politics of Modern Chinese Transnationalism*, Nueva York, Routledge, 1997, pp. 39-59.

multinacionales que buscaban socios capaces para iniciativas conjuntas⁸⁵. Bajo el régimen unilateral estadounidense que resultó de la Guerra de Corea, no obstante, el papel de los chinos expatriados como intermediarios comerciales entre la China continental y la región marítima circundante se vio muy limitado, tanto por el embargo estadounidense sobre el comercio con la RPCh como por las restricciones comerciales que ésta impuso. Además, durante las décadas de 1950 y 1960 la expansión del capital chino en la diáspora se vio también restringida por la oleada de nacionalismo e ideologías y prácticas de desarrollo nacional en Asia suroriental. A pesar de ese entorno poco favorable, las redes empresariales chinas en el extranjero consiguieron consolidar su influencia en los puestos de mando de la mayoría de las economías del sureste asiático⁸⁶.

Los capitalistas chinos en el extranjero se veían así muy bien situados para aprovechar la expansión transfronteriza del sistema japonés de subcontratación en múltiples capas y la creciente demanda de las empresas estadounidenses de socios para hacer negocios en la región. Cuanto más intensa se hacía la competencia por los recursos humanos de bajo coste y alta calidad de Asia oriental, más sobresalía la diáspora china como una de las redes capitalistas más poderosas en la región, eclipsando las redes de las multinacionales estadounidenses y japonesas⁸⁷; pero sus mayores oportunidades de enriquecimiento y aumento de poder llegaron con la reintegración de la China continental a los mercados regionales y globales durante la década de 1980. A este respecto fue decisiva la apertura de la RPCh al comercio y a la inversión extranjera, cuyo éxito inauguró una etapa totalmente nueva del resurgimiento de Asia oriental: la etapa del recentramiento en China de la economía regional, de la que nos ocuparemos ahora.

⁸⁵ Siu-lun Wong, *Emigrant Entrepreneurs*, Hong Kong, Oxford University Press, 1988; Jamie Mackie, «Business Success Among Southeast Asian Chinese—The Role of Culture, Values, and Social Structures», en R.W. Hefner (ed.), *Market Cultures. Society and Morality in the New Asian Capitalism*, Boulder, Westview Press, 1998, p. 142.

⁸⁶ Christopher Baker, «Economic Reorganization and the Slump in Southeast Asia», *Comparative Studies in Society and History* 23 (3), 1981, pp. 344-345; Yuan-li Wu y Chun-hsi Wu, *Economic Development in Southeast Asia. The Chinese Dimension*, Stanford, Hoover Institution Press, 1980, pp. 30-34; Jamie Mackie, «Changing Patterns of Chinese Big Business», en R. McVey (ed.), *Southeast Asian Capitalists*, Southeast Asian Program, Cornell University, Ithaca (NY), 1992, p. 165; P. Hui, «Overseas Chinese Business Networks», cit., pp. 184-185.

⁸⁷ G. Arrighi, P. Hui, H. Hung y M. Selden, «Historical Capitalism, East and West», cit., p. 316; A. Ong y D. M. Nonini (eds.), *Ungrounded Empires*, cit.

XII

Orígenes y dinámica del ascenso chino

Contrariamente a una creencia muy generalizada, el principal atractivo de la RPCh para el capital extranjero no han sido únicamente sus enormes reservas de mano de obra barata; tales reservas abundan en el mundo –aunque no tan formidables–, pero en ningún lugar han atraído al capital de forma parecida. El principal atractivo, como argumentaré, ha sido la alta calidad de esas reservas –en términos de salud, educación y capacidad de autogestión– en combinación con la rápida expansión de los términos de oferta y demanda para su movilización productiva dentro de la propia China. Esta combinación no la creó el capital extranjero sino un proceso de desarrollo basado en tradiciones autóctonas, incluida la tradición revolucionaria que dio origen a la RPCh. El capital extranjero intervino tardíamente en ese proceso, apoyándolo en ciertas direcciones pero socavándolo en otras.

El «intermediario» que facilitó el encuentro entre el capital extranjero y los trabajadores, empresarios y funcionarios del gobierno chino fue el capital chino en la diáspora¹. Ese papel de intermediario se vio posibilitado por la determinación con la que la dirección de la RPCh encabezada por Deng Xiaoping buscó la ayuda de los chinos expatriados para abrir China al comercio y las inversiones y para recuperar Hong Kong, Macao y finalmente Taiwán, de acuerdo con el modelo «una nación, dos sistemas». Esta alianza se demostró más fructífera para el gobierno chino

¹ Sobre el capital chino en la diáspora como «intermediario», véanse, entre otros, Nicholas R. Lardy, *Foreign Trade and Economic Reform in China, 1978-1990*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, pp. 37-82; Kichiro Fukasaku y David Wall, *China's Long March to an Open Economy*, París, OCDE, 1994, pp. 26-42; Louis Kraar, «The New Power in Asia», *Fortune*, 31 de octubre de 1994, p. 40. Sobre los orígenes del capital chino en la diáspora, véase el cap. 11.

que su política de puertas abiertas hacia las empresas estadounidenses, europeas y japonesas, que incómodas por las regulaciones que restringían su libertad para contratar y despedir trabajadores, para comprar y vender mercancías y para sacar los beneficios de China, tendían a mantener sus inversiones apenas al nivel mínimo necesario para mantener una cabeza de playa en la RPCh. Los chinos expatriados, en cambio, podían eludir la mayoría de las regulaciones gracias a su familiaridad con las normas, costumbres y la lengua local, a la manipulación de los lazos de parentesco y comunidad –que reforzaban mediante generosas donaciones a las instituciones locales– y al trato preferencial que recibían de los funcionarios del PCCh. Así, mientras las empresas extranjeras seguían quejándose del «clima de inversión», los empresarios chinos comenzaron a dirigirse desde Hong Kong hasta Guandong casi tan rápidamente como lo habían hecho de Shanghai a Hong Kong cuarenta años antes (y en mayor número). Alentado por el éxito, en 1988 el gobierno chino redobló sus esfuerzos para ganarse la confianza y ayuda del capital chino en el extranjero extendiendo a los residentes en Taiwán muchos de los privilegios previamente acordados a los residentes en Hong Kong².

Mucho antes de la represión de Tienanmen se estableció así una alianza política entre el PCCh y las empresas chinas en el extranjero. El enfriamiento de las relaciones entre Estados Unidos y China después de Tienanmen frenó el entusiasmo occidental por la inversión en China. Aunque la parte correspondiente a China de la inversión directa japonesa en Asia oriental se incrementó rápidamente, pasando del 5 por 100 en 1990 al 24 por 100 en 1993, ese aumento no restableció el liderazgo que Japón había ejercido en el proceso de integración y expansión económica regional durante las décadas de 1970 y 1980 (véase el capítulo 11), sino que en realidad reflejó el intento de los empresarios japoneses de ponerse a la altura de los chinos de la diáspora aprovechando las rentables oportunidades ofrecidas por las reformas económicas en la RPCh. En 1990, cuando despegó la inversión japonesa, el total de las inversiones desde Hong Kong y Taiwán suponían, con 12.000 millones de dólares, el 75 por 100 de la inversión extranjera en China, casi 35 veces la cuota japonesa. Por rápido que aumentara la inversión japonesa a partir de entonces, iba a la zaga, más que a la cabeza, de la gran expansión de la inversión exterior en China³. A medida que el ascenso chino cobraba impulsó por sí mismo durante la década de 1990,

² Alvin Y. So y Stephen W. K. Chiu, *East Asia and the World-Economy*, Newbury Park (CA), Sage, 1995, cap. 11.

³ Giovanni Arrighi, Po-keung Hui, Ho-Fung Hung y Mark Selden, «Historical Capitalism, East and West», en G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (eds.), *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, Nueva York, Routledge, 2003, pp. 316-317. Pese al boom de la inversión directa extranjera durante la década de 1990 y al principio de la de 2000, los chinos expatriados todavía proporcionan más de la mitad del dinero extranjero empleado para establecer empresas en China. Véase

el capital japonés, estadounidense y europeo acudía cada vez más copiosamente a China. La inversión directa extranjera, que totalizó 20.000 millones de dólares durante la década de 1980, se decuplicó hasta 200.000 millones de dólares en la de 1990 y se duplicó de nuevo con larguezas, hasta 450.000 millones de dólares, durante los tres años siguientes. «Pero si los extranjeros invertían –comenta Clyde Prestowitz–, eso sólo se debía a que los chinos [expatriados] estaban invirtiendo aún más»⁴.

El capital extranjero, en otras palabras, saltó al vagón de cola de una expansión económica que ni puso en marcha ni encabezaba. La inversión directa extranjera desempeñó un importante papel en el estímulo a las exportaciones chinas. Como muestra la figura 5.1, empero, la gran expansión de las exportaciones fue un episodio tardío del ascenso chino. En cualquier caso, el capital extranjero (especialmente estadounidense) necesitaba a China mucho más de lo que China necesitaba el capital extranjero. Las empresas estadounidenses, desde Intel hasta General Motors, «afronta[ba]n un imperativo muy simple: invertir en China para beneficiarse del trabajo barato y de su economía rápidamente creciente, o dejarla en manos de sus rivales». China, que en otro tiempo era sólo un centro de fabricación, se ha convertido en un lugar donde desarrollar y vender artículos de alta tecnología. «Todos y cada uno quieren estar presentes en China. Allí hay mil doscientos millones de consumidores», decía el presidente de la asociación estadounidense de comercio tecnológico AEA. El vicepresidente de la fábrica de componentes tecnológicas Dow Corning se mostraba de acuerdo: «No hay muchos otros países que puedan parecer tan interesantes»⁵.

¿Pero cómo ha cobrado China tanta importancia? ¿A qué combinación de iniciativas y circunstancias podemos atribuir su extraordinaria transformación económica, «probablemente la más sobresaliente [...] de la historia», en opinión de Stiglitz?⁶ ¿Y qué relación tiene el actual resurgimiento económico con tradiciones anteriores de desarrollo no capitalista basado en el mercado, con el eclipse durante un siglo que siguió a las Guerras del Opio y con la tradición revolucionaria que dio lugar a la RPCh? Para dar respuesta a estas preguntas, comencemos desembarrazándonos del mito de que el ascenso chino se debe atribuir a una supuesta adhesión al credo neoliberal.

Ted C. Fishman, *China, INC. How the Rise of the Next Superpower Challenges America and the World*, Nueva York, Scribner, 2005, p. 27.

⁴ Clyde Prestowitz, *Three Billion New Capitalists. The Great Shift of Wealth and Power to the East*, Nueva York, Basic Books, 2005, p. 61.

⁵ «Is the Job Drain China's Fault?» *Business Week Online*, 13 de octubre de 2003. M. Kessler, «U.S. Firms. Doing Business in China Tough, But Critical», *USA Today*, 17 de agosto de 2004, pp. 1-2.

⁶ J. Stiglitz, «Development in Defiance of the Washington Consensus», *The Guardian*, 13 de abril de 2006.

La apertura china: Adam Smith frente a Milton Friedman

Con frecuencia se señala que la expansión económica de China difiere de la anterior expansión japonesa por estar más abierta al comercio y la inversión extranjera. Esta observación es correcta, pero no lo es la inferencia de que China se ha adherido así a las prescripciones neoliberales del Consenso de Washington, inferencia igualmente habitual tanto entre intelectuales de izquierda como entre los promotores de dicho Consenso. Deng Xiaoping, por ejemplo, figura destacadamente, junto a Reagan, Pinochet y Thatcher en la portada del libro de Harvey *A Brief History of Neoliberalism*, y todo un capítulo del libro está dedicado al «neoliberalismo «con rasgos chinos»»⁷. De forma parecida, Peter Kwong ha argumentado que tanto Reagan como Deng «eran grandes admiradores del gurú neoliberal Milton Friedman».

Resulta intrigante lo pronto que los chinos descubrieron como guía a Friedman –tan sólo un año después de que Margaret Thatcher iniciara sus brutales reformas en torno al apotegma «No Hay Alternativa». Del mismo modo que Ronald Reagan inició su «revolución» en América destruyendo las redes de seguridad y de bienestar social que venían funcionando desde la época de Franklin Delano Roosevelt, Deng y sus seguidores siguieron la receta de Friedman de «descargar el gobierno de las espaldas de la gente», acomodando a China en el universo neoliberal⁸.

En el extremo opuesto del espectro ideológico, los promotores institucionales del Consenso de Washington –el Banco Mundial, el FMI y los Departamentos del Tesoro estadounidense y británico, respaldados por medios conformadores de la opinión pública como *Financial Times* y *The Economist*– han proclamado que la reducción de la pobreza y la desigualdad en la renta mundial, que ha acompañado al crecimiento económico de China desde 1980, puede atribuirse a la adhesión china a sus prescripciones políticas⁹. Esta afirmación se ve contradicha por la larga serie de desastres económicos que la adhesión real a esas prescripciones ha provocado en el África subsahariana, en América Latina y en la antigua URSS. A la luz de esa experiencia, James Galbraith se pregunta si se debería seguir considerando la década de 1990 «una época dorada del capitalismo» y no como «algo más pare-

⁷ David Harvey, *A Brief History of Neoliberalism*, Nueva York, Oxford University Press, 2005 [ed. cast.: *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 49», Ediciones Akal, 2007].

⁸ Peter Kwong, «China and the US are Joined at the Hip. The Chinese Face of Neoliberalism», *Counterpunch*, edición del fin de semana, 7/8 de octubre de 2006, pp. 1-2.

⁹ Para una revisión crítica de esas afirmaciones, véase Robert Wade, «Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?», *World Development* XXXII, 4, 2004.

cido a una época dorada del socialismo reformado en dos países (China y la India), y una época de desastres para los que siguieron las prescripciones propugnadas por *The Economist*.

Tanto China como la India se liberaron de los bancos occidentales en la década de 1970 y se ahorraron la crisis de la deuda. Ambas siguen manteniendo hasta hoy día controles de capital, de forma que el dinero caliente no puede entrar y salir libremente. Ambas siguen manteniendo grandes sectores públicos en la industria pesada [...] Sí, a China y la India les ha ido bien, en general; ¿pero esto se debe a sus reformas o a las regulaciones que siguen imponiendo? Sin duda, la respuesta correcta es: tanto a unas como a otras¹⁰.

Centrándonos exclusivamente en China, y dejando a un lado por ahora la cuestión de si lo que se ha venido practicando es un «socialismo reformado» o cierta variante del capitalismo, la afirmación de Galbraith de que las reformas chinas no han seguido las prescripciones neoliberales encuentra apoyo en la afirmación de Stiglitz, citada en el capítulo 1, de que el éxito de las reformas chinas puede atribuirse a *no haber renunciado* al gradualismo en favor de las terapias de choque propugnadas por el Consenso de Washington; a haber reconocido que sólo se puede mantener la estabilidad social si la creación de empleo va de la mano con la reestructuración; y a haber procurado un despliegue fructífero de los recursos desplazados por la competencia intensificada. Aunque China dio la bienvenida al consejo y ayuda del Banco Mundial desde el comienzo de las reformas, siempre lo hizo en términos y condiciones que favorecían el «interés nacional» chino, más que los intereses del Tesoro estadounidense y del capital occidental. Como indica Ramgopal Agarwala rememorando su propia experiencia en Pekín como alto funcionario del Banco Mundial,

China es quizá el mejor ejemplo de un país que ha prestado oídos al asesoramiento extranjero pero que ha tomado sus decisiones a la luz de sus propias circunstancias sociales, políticas y económicas [...] Cualquiera que pueda ser la base del éxito chino, definitivamente no fue una adopción ciega de la política [del Consenso] de Washington. La reforma «con características chinas» fue el rasgo definitorio del proceso de reforma chino¹¹.

¹⁰ J. K. Galbraith, «Debunking *The Economist* Again», disponible en <http://www.salon.com/opinion/feature/2004/03/22/economist/print.html>.

¹¹ Ramgopal Agarwala, *The Rise of China. Threat or Opportunity?*, Nueva Delhi, Bookwell, 2002, pp. 86-89.

El gobierno chino dio la bienvenida a la inversión directa extranjera, pero también en este caso en la medida en que entendía que servía al interés nacional chino. Así, a principios de la década de 1990 se les dijo a Toshiba y otras grandes empresas japonesas, en términos bastante tajantes, que a menos que aportaran consigo a sus fabricantes de componentes, no serían bien recibidos¹². Más recientemente las empresas de automóviles chinas han gozado del envidiable privilegio de poder establecer consorcios simultáneos con sociedades extranjeras rivales, como han hecho los Automóviles de Guangzhou con Honda y Toyota, algo que Toyota no había aceptado nunca en ningún otro país. Ese acuerdo ha permitido al socio chino aprender las mejores prácticas de ambos competidores y ser el único de los tres participantes que tiene acceso a los otros dos¹³.

Más en general, la desregulación y la privatización han sido mucho más selectivas y se han llevado a cabo a un ritmo más lento que en países que han seguido las prescripciones neoliberales. De hecho, la reforma clave no ha sido la privatización sino la exposición de las empresas de propiedad estatal (EPE) a la competencia mutua, con empresas extranjeras, y sobre todo con una combinación de empresas privadas, semiprivadas y de propiedad comunal de reciente creación. Esta competencia dio lugar a un brusco declive de la proporción de las EPE en el empleo y en la producción en comparación con el período 1949-1979, pero como veremos ahora, el papel del gobierno chino en la promoción y fomento del desarrollo no ha disminuido; por el contrario, el Estado dedicó enormes sumas de dinero al desarrollo de nuevas industrias, al establecimiento de nuevas zonas de procesado de las exportaciones (ZPE), a la expansión y modernización de la educación superior y a importantes proyectos de infraestructura, en una medida sin precedentes en ningún país con un nivel parecido de renta per cápita.

Gracias al tamaño continental y a la enorme población del país, estas políticas han permitido al gobierno chino combinar las ventajas de la industrialización orientada a la exportación, impulsada en gran medida por la inversión extranjera, con las ventajas de una economía nacional autocentrada, informalmente protegida por la lengua, hábitos, instituciones y redes a las que sólo se puede acceder desde el exterior a través de intermediarios locales. Una buena ilustración de esa combinación son las colosales ZPE que el gobierno chino construyó de la nada y ahora incorporan a dos terceras partes del número total de trabajadores del mundo en ZPE. El puro tamaño ha permitido a China construir tres núcleos de industria básica, cada uno de ellos con su propia especialización: el del delta del río Perla, especializado

¹² *Far Eastern Economic Review*, 6 de septiembre de 1994, p. 45.

¹³ Oded Shenkar, *The Chinese Century*, Upper Saddle River (NJ), Wharton School Publishing, 2006, p. 66; Ted C. Fishman, *China, INC.*, cit., pp. 208-210.

en la industria intensiva en mano de obra, la producción de piezas de recambio y su ensamblado; el del delta del río Yangtze, especializado en la industria intensiva en capital y la producción de automóviles, semiconductores, teléfonos móviles y ordenadores; y Zhongguan Cun, junto a Pekín, el Silicon Valley chino. Más que en cualquier otro lugar, aquí el gobierno interviene directamente para alentar la colaboración de instituciones de enseñanza, empresas y bancos estatales en el desarrollo de la tecnología de la información¹⁴.

La división del trabajo entre las ZPE ilustra también la estrategia del gobierno chino de promover el desarrollo de industrias intensivas en conocimiento sin abandonar las industrias intensivas en mano de obra. Para llevar adelante esta estrategia, que ha transformado varias ciudades chinas en viveros de la investigación en alta tecnología, el gobierno chino ha modernizado y ampliado el sistema educativo a una velocidad y una escala sin precedentes, ni siquiera en Asia oriental. Partiendo de los excepcionales logros de la época de Mao en la educación primaria, aumentó la duración media de la escolarización a ocho años y la población estudiantil a 340 millones. Como consecuencia, las escuelas superiores estatales producen un número absoluto de graduados comparable al de muchos países más ricos. En 2002, por ejemplo, China contaba con 590.000 graduados en ciencia y tecnología, frente a los 690.000 de Japón uno o dos años antes; además, las instituciones chinas de enseñanza superior están mostrando mayor apertura a la influencia del exterior que sus homólogas japonesas y coreanas. Sus universidades no sólo están mejorando su infraestructura y personal académico; además, China tiene el mayor número de estudiantes extranjeros en Estados Unidos, y contingentes rápidamente crecientes en Europa, Australia, Japón y otros lugares. Al tiempo que el gobierno viene ofreciendo todo tipo de incentivos a los estudiantes chinos en el extranjero para que regresen al completar sus titulaciones, muchos de ellos, incluidos científicos y ejecutivos,

¹⁴ Loong-yu Au, «The Post MFA Era and the Rise of China», *Asian Labour Update* 56 (otoño 2005), pp. 10-13. Además de estas y otras ZPE, por todo el país han proliferado núcleos industriales de todo tipo. «Aunque los núcleos fabriles no son nuevos, siendo Italia especialmente conocida por ellos, los chinos los han llevado a una nueva escala», creando distritos industriales gigantescos, especializado cada uno de ellos «en la fabricación de una sola cosa, incluidos los objetos más comunes: cigarrillos, encendedores, insignias, corbatas o cremalleras». En el área de Datang más de 10.000 familias de 120 pueblos se ganan la vida fabricando calcetines. En 2004 fabricaron 9.000 millones de pares, mientras que en la ciudad de Fort Payne en los Apalaches –que en otro tiempo se declaró «capital mundial de los calcetines»– se fabricaron menos de 1.000 millones de pares. Los negocios de Datang relacionados con los calcetines incluyen alrededor de 1.000 procesadores de material textil, 400 comerciantes en hilo, 300 firmas de costura, 100 operaciones de prensado, 300 empaquetadores y 100 empresas de transporte, así como miles de talleres de costura, con una media de 8 tricotadoras cada una. Véase D. Lee, «China's Strategy Gives It the Edge in the Battle of Two Sock Capitals», *Los Angeles Times*, 10 de abril de 2005.

se dejan convencer por las oportunidades que les ofrece una economía rápidamente creciente¹⁵.

En resumen, el relativo gradualismo con que se han llevado a cabo las reformas económicas, y las acciones compensatorias con las que el gobierno ha tratado de fomentar la sinergia entre el creciente mercado nacional y la nueva división social del trabajo, muestran que la creencia utópica del credo neoliberal en los beneficios de la terapia de choque, gobiernos minimalistas y mercados autorregulados ha sido tan ajena a los reformadores chinos como lo era a Adam Smith, en cuya concepción del desarrollo basado en el mercado, esbozada en el capítulo 2, los gobiernos emplean los mercados como instrumento, y al liberalizar el comercio lo hacen gradualmente para no perturbar «la tranquilidad pública». Hacen que los capitalistas, no los trabajadores, compitan entre sí, de forma que los beneficios alcancen un nivel mínimo tolerable. Alientan la división del trabajo entre las unidades de producción y las comunidades, no en el interior de cada una de ellas, e invierten en educación para contrarrestar los efectos negativos de la división del trabajo en la calidad intelectual de la población. Priorizan la formación de un mercado nacional y el desarrollo agrícola como principal fundamento de la industrialización y, con el tiempo, también de la inversión y del comercio exterior. Sin embargo, cuando esa prioridad choca con «el primer deber del soberano» –«proteger a la sociedad frente a la violencia o la invasión desde otras sociedades independientes»–, Smith admite que se debe conceder prioridad a la industria y el comercio exterior.

La mayoría de las características del regreso de China a una economía de mercado son más acordes con esa concepción del desarrollo basado en el mercado que con la concepción marxiana del desarrollo capitalista, según la cual el gobierno desempeña el papel de comité que gestiona los asuntos comunes de la burguesía y como tal facilita la separación entre los productores directos y los medios de producción así como la tendencia de los acumuladores capitalistas a descargar las presiones competitivas sobre los trabajadores. Evidentemente, al promover las expor-

¹⁵ L. Au, «The Post MFA Era and the Rise of China», cit.; Yugui Guo, *Asia's Educational Edge. Current Achievements in Japan, Korea, Taiwan, China, and India*, Oxford, Lexington, 2005, pp. 154-155; O. Shenkar, *The Chinese Century*, cit., pp. 4-5; P. Aiyar, «Excellence in Education. The Chinese Way». *The Hindu*, 17 de febrero de 2006; H. W. French, «China Luring Scholars to Make Universities Great», *The New York Times*, 24 de octubre de 2005; C. Buckley, «Let a Thousand Ideas Flower. China Is a New Hotbed of Research», *The New York Times*, 13 de septiembre de 2004. Según el *Renmin Ribao* [Diario del Pueblo] (17 de noviembre de 2003) y estadísticas del Ministerio de Educación, más de 580.000 estudiantes chinos han realizado estudios avanzados en el extranjero desde el comienzo de las reformas en 1978, de los que 150.000 han regresado a China y entre otras cosas han puesto en marcha más de 5.000 empresas en todo el país, generando rentas que superan los 10.000 millones de yuan.

taciones y la importación de conocimientos tecnológicos, el gobierno chino ha buscado la ayuda de grupos capitalistas extranjeros y de la diáspora china en una medida mucho mayor que los gobiernos de los Ming y de los Qing antes de las Guerras del Opio, por no hablar de la RPCh en la época de Mao. De hecho, su relación con el capital de la diáspora china se parece mucho a la relación de intercambio político que España y Portugal mantenían durante el siglo XVI con el capital de la diáspora genovesa. Sin embargo, como se señaló anteriormente, en esas relaciones el gobierno chino ha mantenido la primacía, convirtiéndose él mismo en una de las principales fuentes de crédito del Estado capitalista dominante (Estados Unidos) y aceptando la ayuda en términos y condiciones que corresponden al interés nacional de China. Por mucha imaginación que se le eche, no cabe caracterizarlo como lacayo de los intereses capitalistas extranjeros y de la diáspora china¹⁶.

Más difícil resulta evaluar si el gobierno chino se está convirtiendo en un comité de gestión de los asuntos comunes de la burguesía nacional que va emergiendo en la propia China continental. Regresaremos más adelante sobre esta cuestión, pero por ahora, otro rasgo smithiano de la transición de China a una economía de mercado sugiere cautela antes de caracterizarla como una transición al capitalismo. Este otro rasgo es la promoción activa por el gobierno de la competencia, no sólo entre los capitales extranjeros, sino entre todos los capitales, ya sean extranjeros o nacionales, privados o públicos. De hecho, las reformas ponen mayor énfasis en la intensificación de la competencia mediante la disolución de los monopolios nacionales y la eliminación de barreras que en la privatización¹⁷. De ahí se ha derivado una constante sobreacumulación de capital y una presión a la baja sobre la tasa de beneficio que se ha calificado como «capitalismo salvaje chino», pero que evoca en realidad un mundo smithiano de capitalistas impulsados a trabajar por el interés nacional mediante una competencia incesante.

Aparece un nuevo producto, a menudo introducido por una empresa extranjera, y al cabo de unos meses una multitud de fabricantes, muchos de ellos empresas chi-

¹⁶ La última demostración de esto es el torrente de nuevas regulaciones promulgadas en 2006 por el gobierno chino para los inversores extranjeros –incluidos un examen más minucioso de las fusiones respaldadas por extranjeros y ciertas restricciones decididas en áreas bancarias, comerciales o industriales– que las compañías extranjeras juzgaban particularmente alarmantes al provenir de la creciente preocupación del gobierno por ayudar a la expansión de empresas nacionales chinas y por cuestiones sociales apremiantes como la pobreza y la desigualdad de renta. A. Batson y M. Fong, «In Strategic Shift, China Hits Foreign Investors With New Hurdles». *The Wall Street Journal*, 30 de agosto de 2006, A1.

¹⁷ Thomas G. Rawski, «Reforming China's Economy. What Have We Learned?», *The China Journal* 41, 1999, pp. 142, 145; R. Agarwala, *The Rise of China*, cit., pp. 103-106.

nas privadas, comienzan a reproducirlo. Se establece una competencia rabiosa, que hace bajar los precios; y al cabo de no mucho tiempo los fabricantes buscan nuevos mercados, cada vez más en el extranjero. Impulsando todo esto hay un revoltijo de fuerzas que han generado uno de los mercados más competitivos del mundo. Una gran oleada de inversiones extranjeras [...] han enseñado al país algunas de las técnicas industriales más modernas. La feroz avidez de tecnología extranjera ha alentado aumentos de productividad en toda la economía, mientras que de los escombros del antiguo sistema centralmente planificado ha brotado el celo empresarial en todo el país¹⁸.

Por otra parte, la competencia despiadada entre las empresas públicas y privadas ha dado lugar a importantes alteraciones de la seguridad en el empleo que disfrutaban los trabajadores urbanos en la época de Mao, así como a innumerables episodios de superexplotación, especialmente de los trabajadores emigrados del campo a las ciudades¹⁹. Como veremos en la última sección de este capítulo, las penalidades sufridas por los obreros urbanos despedidos y la superexplotación de los ex campesinos llegados a las ciudades han sido unas de las principales causas de la escalada de conflictividad laboral y disturbios a finales de la década de 1990 y principios de la de 2000. Sin embargo, las penalidades y revueltas obreras deben situarse en el contexto de la política gubernamental que tampoco a este respecto abrazó la receta clave neoliberal de sacrificar el bienestar de los trabajadores para mejorar la rentabilidad; en el sector formal las pensiones, seguros médicos y otras «prestaciones sociales obligatorias» para los trabajadores de las empresas vinculadas con multinacionales extranjeras han seguido siendo más generosas y el despido de los trabajadores más difícil que en países con un nivel comparable o más alto de renta per cápita, pero más importante aún es que la expansión de la enseñanza superior, el rápido aumento de oportunidades de empleo alternativas en nuevas industrias y el alivio de los impuestos a los campesinos y otras reformas que alientan a los trabajadores rurales a permanecer en el campo, se han combinado para gene-

¹⁸ K. Leggett y P. Wonacott, «Burying the Competition», *Far Eastern Economic Review*, 17 de octubre de 2002. Para informes parecidos véanse, entre otros, James Kynge, *China Shakes the World*, Boston (MA), Houghton Mifflin Company, 2006), y S. Kotkin, «Living in China's World», *The New York Times*, 5 de noviembre de 2006.

¹⁹ Véanse, entre otros, Anita Chan, «Globalization, China's Free (Read Bounded) Labor Market, and the Trade Union», *Asia Pacific Business Review* vi, 3-4, 2000; Jun Tang, «Selection from Report on Poverty and Anti-Poverty in Urban China», *Chinese Sociology and Anthropology* XXXVI, 2-3, 2003-2004; Ching Kwan Lee y Mark Selden, «Durable Inequality. The Legacies of China's Revolutions and the Pitfalls of Reforms», en J. Foran, D. Lane y A. Zivkovic (eds.), *Revolution in the Making of the Modern World. Social Identities, Globalization, and Modernity*, Londres, Routledge, 2007.

rar una escasez de mano de obra que socava el fundamento de la superexplotación del trabajo inmigrante. Un economista de Goldman Sachs declara: «Estamos asistiendo al final de la era del trabajo extremadamente barato en China. Hay muchos trabajadores, pero la oferta de los menos especializados se va contrayendo [...] Los trabajadores chinos [...] están elevando la cadena de valor más rápidamente de lo que se esperaba»²⁰.

Los rasgos smithianos de las reformas chinas examinadas hasta ahora, esto es, su gradualismo y la acción estatal destinada a ampliar y modernizar la división social del trabajo, la expansión masiva de la educación, la subordinación de los intereses capitalistas al interés nacional y el aliento activo a la competencia intercapitalista, han contribuido a esa escasez incipiente de la mano de obra. El factor decisivo ha sido probablemente otro rasgo smithiano de las reformas chinas: el papel protagonista que han asignado a la formación del mercado interno y la mejora de las condiciones de vida en las áreas rurales. Nos ocuparemos ahora de este factor crucial.

Acumulación sin desposesión

Como habría aconsejado Adam Smith, las reformas de Deng tenían como primer objetivo la economía nacional y la agricultura. La reforma clave fue la introducción en 1978-1983 del Sistema de Responsabilidad Familiar, que devolvía a los hogares rurales la toma de decisiones y el control sobre el excedente agrícola hasta entonces asignados a las comunas. Además, en 1979 y de nuevo en 1983 subieron sustancialmente los precios agrícolas en origen; como consecuencia, la productividad agrícola y los ingresos de los campesinos aumentaron espectacularmente, reforzando la tendencia anterior de las empresas comunales y de brigada a producir artículos no agrícolas. Mediante varias barreras institucionales a la movilidad espacial, el gobierno alentó a los trabajadores rurales a «dejar la tierra sin abandonar el pueblo». En 1983, empero, se dio permiso a los campesinos para realizar transportes a larga distancia y buscar salidas para sus productos. Fue la primera vez en toda una generación que a los agricultores chinos se les dio el derecho a realizar negocios fuera de sus lugares de residencia. En 1984 se relajaron aún más las regulacio-

²⁰ D. Barboza, «Labor Shortage in China May Lead to Trade Shift», *The New York Times*, 3 de abril de 2006; T. Fuller, «Worker Shortage in China. Are Higher Prices Ahead?», *Herald Tribune Online*, 20 de abril de 2005; S. Montlake, «China's Factories Hit an Unlikely Shortage. Labor», *Christian Science Monitor*, 1 de mayo de 2006; «China's People Problem», *The Economist*, 14 de abril de 2005.

nes para permitir a los campesinos trabajar en ciudades cercanas en las incipientes Empresas de Pueblo y Ciudad (EPC) de propiedad colectiva que iban surgiendo²¹.

El surgimiento de las EPC fue impulsado por otras reformas: la descentralización presupuestaria, que concedía autonomía a los gobiernos locales en la promoción del crecimiento económico y en el uso de los superávits presupuestarios para pagar primas, y un cambio en la evaluación de los cuadros sobre la base del rendimiento económico de sus localidades, que estimulaba a los gobiernos locales con fuertes incentivos para promover el crecimiento económico. Las EPC se convirtieron así en focos primordiales de la reorientación de las energías empresariales de los cuadros del partido y de los funcionarios del gobierno hacia objetivos desarrollistas; autosuficientes en su mayoría financieramente, también se convirtieron en la principal agencia de reasignación de los excedentes agrícolas para emprender actividades industriales intensivas en mano de obra capaces de absorber productivamente el excedente de fuerza de trabajo rural²².

El resultado fue un crecimiento explosivo de la mano de obra rural dedicada a actividades no agrícolas, que pasó de 28 millones de campesinos en 1978 a 176 millones en 2003, la mayoría de ellos empleados en las EPC. Entre 1980 y 2004 las EPC crearon casi cuatro veces más empleos de los que se perdieron en el empleo urbano estatal y colectivo. Aunque entre 1995 y 2004 el aumento del empleo en las EPC cayó por debajo de la disminución registrada en el empleo urbano estatal y colectivo, al final del período las EPC todavía empleaban más del doble de trabajadores que las empresas urbanas extranjeras, privadas y asociadas computadas conjuntamente²³.

²¹ Fang Cai, Albert Park y Yaohui Zhao, «The Chinese Labor Market», ponencia presentada en la Second Conference on China's Economic Transition. Origins, Mechanisms, and Consequences, Universidad de Pittsburgh, Pittsburgh, 5-7 de noviembre de 2004; Jonathan Unger, *The Transformation of Rural China*, Armonk (NY), M. E. Sharpe, 2002.

²² Jean Oi, *Rural China Takes Off. Institutional Foundations of Economic Reform*, Berkeley, University of California Press, 1999; Nan Lin, «Local Market Socialism. Local Corporatism in Action in Rural China», *Theory and Society* 24, 1995; Andrew Walder, «Local Governments as Industrial Firms. An Organizational Analysis of China's Transitional Economy», *American Journal of Sociology* CI, 2, 1995; Susan H. Whiting, *Power and Wealth in Rural China. the Political Economy of Institutional Change*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001; Juan Wang, «Going Beyond Township and Village Enterprises in Rural China», *Journal of Contemporary China* XIV, 42, 2005, p. 179; Kellee S. Tsai, «Off Balance. The Unintended Consequences of Fiscal Federalism in China», *Journal of Chinese Political Science* IX, 2, 2004; Justin Yifu Lin y Yang Yao, «Chinese Rural Industrialization in the Context of the East Asian Miracle», China Center for Economic Research, Universidad de Pekín, sin fecha.

²³ *China Statistical Yearbook 2005 (Zhongguo Tongji Nianjian*, 2005), Pekín, China Statistics Press; *China Agricultural Yearbook 2005 (Zhongguo Nongye Tongji Nianjian*, 2005), Pekín, China Agricultural Press.

El dinamismo de las empresas rurales cogió por sorpresa a los dirigentes chinos. El desarrollo de las EPC –reconoció Deng Xiaoping en 1993– «estuvo totalmente fuera de muestras expectativas». Para entonces el gobierno había incrementado su legalización y regulación. En 1990 la propiedad colectiva de las EPC fue asignada a todos los habitantes del correspondiente pueblo o aldea, aunque los gobiernos locales tenían autoridad para nombrar y despedir a los gestores o delegar esa autoridad a una agencia gubernamental. También se reguló la asignación de los beneficios de las EPC, obligando a reinvertir más de la mitad en la propia empresa, a modernizar y ampliar la producción y a aumentar los fondos de bienestar y gratificaciones, dedicando la mayor parte del resto a la construcción de infraestructuras agrícolas, servicios tecnológicos, bienestar público e inversión en nuevas empresas. A finales de la década de 1990 hubo intentos de transformar los derechos de propiedad vagamente definidos en alguna forma de accionariado o propiedad puramente privada. Todas las regulaciones –incluyendo las que fijaban la asignación de beneficios– eran no obstante difíciles de poner en vigor, y en su aplicación influía tal variedad de disposiciones y prácticas locales que su caracterización resulta extremadamente difícil²⁴.

Aun así, pese o quizá debido a su diversidad organizativa, retrospectivamente tal vez podamos afirmar que las EPC han desempeñado un papel tan decisivo en el ascenso económico chino como el que desempeñaron las corporaciones verticalmente integradas y burocráticamente gestionadas en el ascenso estadounidense un siglo antes. Su contribución al éxito de la reforma es múltiple. En primer lugar, su orientación intensiva en trabajo les permitió absorber el excedente de mano de obra rural y elevar los ingresos en el campo sin un incremento masivo de la emigración hacia áreas urbanas. De hecho, la incorporación de muchos agricultores a las empresas colectivas rurales fue el factor que más contribuyó a la movilidad de la mano de obra durante la década de 1980. En segundo lugar, dado que las EPC estaban relativamente poco reguladas, su entrada en numerosos mercados aumentó la presión competitiva en todas partes, obligando no sólo a las EPE sino a todas las empresas urbanas a mejorar su rendimiento²⁵. En tercer lugar, las EPC han sido una importante fuente de ingresos tributarios para el Estado, reduciendo la carga fiscal sobre los campesinos. Dado que las tasas e impuestos constitúan el principal motivo de que-

²⁴ Wing Thye Woo, «The Real Reasons for China's Growth», *The China Journal* 41, 1999, pp. 129-137; Boudewijn R. A. Bouckaert, «Bureaucrats in China. We Did It Our Way–A comparative study of the explanation of the economic successes of town-village-enterprises in China», ponencia presentada en la Conferencia EALE, Ljubljana, septiembre de 2005; Martin Hart-Landsberg y Paul Burkett, «China and Socialism. Market Reform and Class Struggle», *Monthly Review* LVI, 3, 2004, p. 35; J. Y. Lin y Y. Yao, «Chinese Rural Industrialization in the Context of the East Asian Miracle», cit.

²⁵ F. Cai, A. Park y Y. Zhao, «The Chinese Labor Market», cit.

ja de los campesinos, las EPC contribuyeron así a la estabilidad social. Además, al aliviar muchos de los impuestos y cargas que solían gravar a los campesinos, también los amparaban frente a gobiernos locales depredadores²⁶. Finalmente, y en ciertos aspectos clave lo más importante, al reinvertir localmente los beneficios y rentas, las EPC ampliaron el volumen del mercado interno y crearon las condiciones para nuevas rondas de inversión, creación de empleo y división del trabajo²⁷.

Como ha señalado Gillian Hart al resumir las ventajas del desarrollo en China en comparación con Sudáfrica –donde el campesinado africano se ha visto desposeído durante mucho tiempo de los medios de producción sin la correspondiente creación de demanda que permitiera su absorción en el empleo asalariado–, gran parte del crecimiento económico chino se puede atribuir a la contribución de las EPC a la reinversión y redistribución de los beneficios industriales en los circuitos locales y a su empleo en la mejora de escuelas, hospitalares y otras formas de consumo colectivo. Además, en las EPC con una distribución relativamente igualitaria de la tierra entre las familias –como las que ella visitó en 1992 en las provincias de Sichuan y Hunan–, la gente podía procurarse el sustento mediante una combinación de cultivo intensivo de pequeñas parcelas con trabajo industrial y otras formas de trabajo no agrícola. De hecho, «un factor clave en el impulso del crecimiento [de las EPC] es que, a diferencia de las empresas urbanas, no tienen que proporcionar alojamiento, sanidad, jubilación y otras compensaciones a los trabajadores; de hecho, gran parte de los costes de reproducción de la mano de obra se han desviado así de la empresa, aunque sigan estando a cargo, al menos en algunos casos, de mecanismos redistributivos». Esta pauta, sugiere Hart, se puede observar no sólo en China sino también en Taiwán.

Lo más peculiar de China y Taiwán –y espectacularmente diferente de Sudáfrica– son las reformas agrarias redistributivas iniciadas a finales de la década de 1940 que desmantelaron a fondo el poder de la clase terrateniente. Las fuerzas políticas que impulsaron la reforma agraria en China y Taiwán estaban estrechamente ligadas aunque fueran radicalmente opuestas; pero tanto en la China socialista y postsocialista como en el Taiwán «capitalista», las reformas redistributivas mediante las que se llevó a cabo esa transformación agraria se vieron marcadas por una acumulación industrial rápida y descentralizada *sin desposesión* de la tierra [...] Que algunos de los ejemplos más espectaculares de producción industrial en la segunda mitad del siglo XX hayan tenido

²⁶ J. Wang, «Going Beyond Township and Village Enterprises in Rural China», cit., pp. 177-178; Thomas P. Bernstein y Xiaobo Lu, *Taxation without Representation in Contemporary Rural China*, Nueva York, Cambridge University Press, 2003.

²⁷ J. Y. Lin y Y. Yao, «Chinese Rural Industrialization in the Context of the East Asian Miracle», cit.

lugar sin desposeer de la tierra a los campesinos no sólo arroja luz sobre las formas peculiarmente «no occidentales» de acumulación que subyacen a la competencia global [...] [sino que también nos debería llevar a] revisar los supuestos teleológicos sobre la «acumulación primitiva» que entienden la desposesión como concomitante natural del desarrollo capitalista²⁸.

Desde la perspectiva desarrollada en este libro, el alegato de Hart en favor de una revisión de los supuestos sobre la acumulación primitiva se puede formular como sigue: la separación entre los productores agrícolas y los medios de producción ha sido más una consecuencia de la destrucción creativa del capitalismo que uno de sus requisitos. La forma más persistente y decisiva de acumulación primitiva –o, como ha rebautizado Harvey el proceso, de acumulación por desposesión– ha sido el uso de la fuerza militar por los Estados occidentales para facilitar a la acumulación sin fin de poder y capital soluciones espaciales de escala y alcance cada vez mayor. Sin embargo, los intentos estadounidenses de llevar a cabo una última solución espacial convirtiéndose en un Estado mundial han tenido un efecto bumerán. En lugar de propiciar un Estado mundial, han generado un mercado mundial de volumen y densidad sin precedentes en el que la región provista de la mayor oferta de mano de obra de bajo precio y alta calidad tiene una ventaja competitiva decisiva. No es un accidente histórico que esta región sea Asia oriental, heredera de una tradición de economía de mercado que movilizaba más que ninguna otra los recursos humanos por encima de los demás y protegía en vez de destruir la independencia económica y el bienestar de los productores agrícolas.

Pero ésta no es sino otra reformulación de la tesis de Kaoru Sugihara sobre la persistente importancia de la Revolución Industrial de Asia oriental. La observación de Hart de que en las EPC el cultivo intensivo de pequeñas parcelas se combina con formas de trabajo industrial y de otro tipo no agrícola, y con inversiones en la mejora de la calidad de la fuerza de trabajo, confirma la validez de la tesis, pero también lo hace la frecuente observación de que, incluso en las áreas urbanas, la principal ventaja competitiva de los productores chinos no son los bajos salarios de por sí, sino el uso de técnicas que utilizan trabajo cualificado barato en lugar de máquinas y directivos caros. Un buen ejemplo es la fábrica de automóviles Wanfeng cerca de Shanghai, donde «no hay ni un sólo robot a la vista». Como en muchas otras fábricas chinas, las líneas de montaje están ocupadas por montones de jóvenes, recién llegados de las escuelas técnicas, que trabajan con poco más que grandes taladros eléctricos, llaves inglesas y martillos de caucho.

²⁸ Gillian Hart, *Disabling Globalization. Places of Power in Post-Apartheid South Africa*, Berkeley, University of California Press, 2002, pp. 199-201.

Motores y grandes piezas de carrocería que en una fábrica occidental, coreana o japonesa, se trasladarían de una sección a otra en cintas automáticas, se llevan aquí a mano y en carretillas. Así es como Wanfeng puede vender en Oriente Próximo sus *Jeep* de lujo hechos a mano por 8.000 o 10.000 dólares. La empresa no gasta dinero en máquinas multimillonarias para construir los automóviles, sino que utiliza trabajadores muy capacitados [cuya] paga anual [...] es menor que el salario mensual de los recién contratados en Detroit²⁹.

En general, como señala un informe publicado en *The Wall Street Journal*, los balances contables que atribuyen al coste salarial de un producto acabado sólo el 10 por 100 de su coste son engañosos, porque excluyen todo el coste salarial de los componentes comprados así como los costes indirectos (gastos administrativos, etc.). Si se tienen éstos en cuenta, entonces el coste laboral total está entre el 40 y el 60 por 100 del coste final del producto, y en China esos costes laborales son en general más bajos. De hecho, la principal ventaja competitiva de China no es que sus obreros cobren en promedio el 5 por 100 del salario de sus homólogos estadounidenses, sino que sus ingenieros y jefes de planta cobran el 35 por 100 o menos. De modo similar, las estadísticas que muestran que los trabajadores estadounidenses en las fábricas intensivas en capital son varias veces más productivos que sus homólogos chinos ignoran el hecho de que esa mayor productividad se debe a la sustitución de muchos obreros de fábrica por complejos sistemas de automatización flexible y manejo del material, que reducen los costes laborales pero elevan el coste del capital y sistemas de apoyo. Las fábricas chinas, al ahorrar en capital y conceder un mayor papel al trabajo, invierten ese proceso. El diseño de piezas que deben ser fabricadas, manipuladas y ensambladas manualmente, por ejemplo, reduce el capital total requerido en más de una tercera parte³⁰.

Además, como cabría esperar de las tesis de Sugihara, en las empresas chinas el trabajo cualificado barato sustituye no sólo a la maquinaria cara, sino también a los directivos y capataces caros. Reivindicando la pobre opinión que tenía Smith de la gestión burocrática empresarial, una fuerza de trabajo autogestionada «mantiene también bajos los costes de gestión».

Pese al enorme número de obreros en las fábricas chinas, la cifra de los directivos que los dirigen y supervisan es notablemente pequeña según las pautas occidentales.

²⁹ T. C. Fishman, *China, INC.*, cit., pp. 205-206. Para otras ilustraciones de la sustitución de equipamientos caros por trabajo de bajo coste, véase George Stalk y David Young, «Globalization Cost Advantage», *The Washington Times*, 24 de agosto de 2004.

³⁰ T. Hout y J. Lebreton, «The real Contest Between America and China», *The Wall Street Journal Online*, 16 de septiembre de 2003.

Dependiendo del trabajo, se pueden ver 15 supervisores por cada 5.000 trabajadores, lo que indica lo increíblemente autogestionados que están³¹.

Como se ha señalado anteriormente, las políticas públicas en el campo de la educación han proporcionado a China un depósito de recursos humanos, que junto con la enorme cantidad de trabajadores cualificados e industriales incluye una oferta rápidamente creciente de ingenieros, científicos y técnicos que facilita no sólo la sustitución de máquinas y gestores por trabajo cualificado barato, sino también –como preconizaba Smith– la mejora de la división social del trabajo hacia la producción intensiva en conocimiento y las innovaciones. Baste mencionar que en 2003, aunque gastaba casi cinco veces más que China en Investigación y Desarrollo, Estados Unidos tenía menos del doble del número de investigadores (1,3 millones frente a 743.000). Además, en los últimos doce años el gasto chino en Investigación y Desarrollo ha crecido a una tasa media anual del 17 por 100, frente al 4-5 por 100 registrado en Estados Unidos, Japón y la Unión Europea³².

Orígenes sociales del ascenso chino

La cabal adecuación entre la transformación en curso de la macroeconomía china y la concepción de Smith del desarrollo basado en el mercado no significa que las reformas de Deng se inspiraran en modo alguno en los textos de Adam Smith. Como he señalado anteriormente, las prácticas del funcionario Chen Hongmou a mediados del siglo XVIII anticipaban lo que Smith teorizaría poco después en *La riqueza de las naciones*. Esas prácticas tuvieron su origen, no en la teoría, sino en un planteamiento pragmático, inspirado en las tradiciones chinas, de los problemas de gobierno en China durante el largo reinado del emperador Qianlong (1735-1796). Hubiera leído o no Deng los textos de Adam Smith, sus reformas partieron de un planteamiento igualmente pragmático de los problemas de gobierno en China tras la muerte de Mao.

Wang Hui, de la Universidad Tsinghua, ha rastreado recientemente el origen de las reformas atribuyéndolo a una reacción –ampliamente aprobada dentro y fuera del PCCh– contra «las luchas fraccionarias y el carácter caótico de la política durante los últimos años de la Revolución Cultural». El PCCh, aunque repudió en general la Revolución Cultural, «no repudió ni la Revolución China ni los valores socialistas, ni el conjunto del pensamiento Mao Zedong». De ahí se derivaron dos efectos.

³¹ T. C. Fishman, «The Chinese Century», *China, The New Yorker Times Magazine*, 4 de julio de 2004.

³² *Ibid.* G. Naik, «China's Spending for Research Outpaces the U.S.», *The Wall Street Journal Online*, 29 de septiembre de 2006.

En primer lugar, la tradición socialista ha funcionado en cierta medida como restricción interna de las reformas estatales. Cada vez que el sistema de Estado-partido realizaba un importante cambio de política, tenía que matizarlo teniendo en cuenta esa tradición [...] En segundo lugar, la tradición socialista daba a los obreros, campesinos y otros colectivos sociales algunos medios legítimos para poner en cuestión o negociar los procedimientos de mercantilización corruptos o generadores de desigualdad implementados por el Estado. Así, dentro del proceso histórico de negación de la Revolución Cultural, una reactivación del legado chino proporciona también una apertura para el desarrollo de una política de futuro³³.

En lo que atañe a la relación entre las reformas y la tradición socialista de China, hay al menos dos buenas razones por las que el PCCh repudió bajo la dirección de Deng la Revolución Cultural pero no la tradición establecida por la Revolución China. En primer lugar, las luchas fraccionales y el caos político de los últimos años de la Revolución Cultural completaron, pero al mismo tiempo amenazaron con destruir, los logros de la Revolución China. Y en segundo lugar, el asalto de la Revolución Cultural también afectó al PCCh, socavando seriamente los fundamentos burocráticos del poder y privilegios de sus cuadros y funcionarios. Las reformas de Deng tenían así un doble atractivo: para los cuadros y funcionarios del partido constituían un medio para reconstituir sobre nuevas bases su poder y sus privilegios; y para el conjunto de la ciudadanía eran un medio para consolidar los logros de la Revolución China que la Revolución Cultural había puesto en peligro.

En relación con el primero de estos alicientes, las reformas crearon múltiples oportunidades para la reorientación desde la esfera política a la económica de las energías empresariales, que los cuadros y funcionarios del partido atraparon al vuelo para enriquecerse y aumentar su poder en alianza con funcionarios del gobierno y gestores de las EPE, que a menudo eran también miembros influyentes del partido. En ese proceso, varias formas de acumulación por desposesión –incluida la apropiación de propiedades públicas, la malversación de fondos públicos y la venta del derecho de uso de la tierra– sirvieron como base para enormes fortunas³⁴. Sin

³³ Wang Hui, «Depoliticized Politics, From East to West», *New Left Review* II/41 (2006), pp. 34, 44-45 [ed. cast.: «Política despolitizada, de Oriente a Occidente», NLR II/41, 2006, Madrid, Ediciones Akal].

³⁴ Yingyi Qian, «Enterprise Reforms in China. Agency Problems and Political Control», *Economics of Transition* IV, 2, 1996; X. L. Ding, «The Illicit Asset Stripping of Chinese State Firms», *The China Journal* 43, 2000, pp. 427, 447; C. K. Lee y Mark Selden, «Durable Inequality», cit. Estas y otras formas de acumulación por desposesión tuvieron lugar en conjunción con la acumulación sin desposesión en la que insiste Hart. Evidentemente, resulta muy difícil decir qué tendencia prevalece en cada momento en un país del tamaño y la complejidad de China, y más aún qué tendencia prevalecerá proba-

embargo, sigue sin estar claro si ese enriquecimiento y aumento de poder ha llevado a la formación de una clase capitalista ni, lo que es más importante, si tal clase, en el caso en que se haya generado, ha conseguido hacerse con el control de los puestos de mando de la economía y la sociedad china. Bajo el mandato de Jiang Zemin (1989-2002), una respuesta positiva a ambas cuestiones parecía muy plausible; pero con Hu Jintao (como secretario general del PCCh y presidente de la RPCh) y Wen Jiabao (como jefe del gobierno) –pese a escaso tiempo transcurrido para evaluar su orientación– parece estar teniendo lugar un giro que hace tal respuesta, especialmente en lo que hace a la segunda pregunta, mucho menos plausible³⁵.

En cuanto al atractivo de las reformas de Deng para el conjunto de la ciudadanía, debemos reconocer en primer lugar que el éxito de las reformas se ha basado en gran medida en anteriores logros de la Revolución China. Cuando los observadores occidentales y japoneses alaban la educación, la disposición a aprender y la disciplina de los trabajadores chinos, incluidos los inmigrantes del campo, en comparación con los de India –señala Loong-Yu Au, del comité editorial del *Journal of Labor and Society*–, «nunca se les ocurre que uno de los factores que han contribuido a ese logro es la gran transformación que supuso la reforma agraria y la dotación colectiva de infraestructuras rurales y educación que le siguió, en absoluto relacionadas con la reforma de mercado posterior»³⁶. La gran expansión de la producción agrícola en 1978-1984 tuvo algo que ver con las reformas, pero sólo porque éstas descansaban sobre

blemente en el futuro. La posición avanzada más adelante en este libro es que con Jiang Zemin iba creciendo la acumulación por desposesión, y que de no haber sido por el cambio de política con Hu Jintao suscitado por la escalada de conflictividad social, esa tendencia podría haber prevalecido finalmente.

³⁵ El viraje ha quedado señalado no sólo por el cambio de política y la mayor preocupación de los nuevos dirigentes por las cuestiones sociales, sino también por el inicio de una campaña contra la corrupción para purgar el aparato del partido de los seguidores de Jiang y apuntalar la capacidad del PCCh y del gobierno central para poner efectivamente en práctica el cambio de política decidido. Véase J. Kahn, «China's Anti-graft Bid Bolsters Top Leaders», *International Herald Tribune*, 4 de octubre de 2006; R. McGregor, «Push to Bring the Provinces into Line», *Financial Times*, 12 de diciembre de 2006. Sigue estando en discusión si las reformas han reforzado o debilitado la capacidad de la dirección del PCCh y del gobierno central para poner efectivamente en vigor a escala provincial y local los planes decididos. Para visiones opuestas sobre esta cuestión, véanse Maria Edin, «State Capacity and Local Agent Control in China. CCP Cadre Management from a Township Perspective», *The China Quarterly* 173, 2003 y Ho-fung Hung, «Rise of China and the Global Overaccumulation Crisis», ponencia presentada en la reunión anual de la Society for the Study of Social Problems, Montreal, agosto de 2006.

³⁶ Loong-Yu Au, «The Post MFA Era and the Rise of China», *Asian Labour Update* 56 (otoño 2005). Cuando despegaron las reformas de Deng, China ya estaba muy por delante de la India en todos los índices de desarrollo humano: tasa de alfabetización, ingestión diaria de calorías, tasa de mortalidad, tasa de mortalidad infantil, esperanza de vida, etc. Véase Peter Nolan, *Transforming China. Globalization, Transition and Development*, Londres, Anthem Press, 2004, p. 118.

el legado de la era de Mao. Entre 1952 y 1978 las comunas habían más que duplicado la tierra de cultivo regada en China y habían difundido una tecnología mejorada, así como un mayor uso mayor de fertilizantes y de arroz semi-enano, de alto rendimiento, que hacia 1977 era la variedad cultivada en el 80 por 100 de las tierras chinas dedicadas al arroz. «Fue la combinación de la base productiva construida durante [la era de] Mao con los incentivos aportados por el Sistema de Responsabilidad Familiar la que dio lugar a la gran expansión de la producción agrícola»³⁷.

Como muestran las figuras 12.1 y 12.2, los mayores avances de China en la renta per cápita (reflejados en los segmentos ascendentes de las curvas) han tenido lugar después de 1980; pero los mayores avances en la esperanza de vida adulta, y en menor medida en la alfabetización, esto es, en el bienestar básico (reflejados en el desplazamiento hacia la derecha de las curvas) tuvieron lugar antes de 1980. Esta pauta apoya firmemente la afirmación de que el éxito económico de China se inició con los extraordinarios logros sociales de la era de Mao. En un informe publicado en 1981, hasta el Banco Mundial reconocía la importancia de estos logros.

El logro más notable de China durante las últimas tres décadas ha sido la mayor satisfacción de las necesidades básicas de los grupos de bajos ingresos en relación con la mayoría de los países pobres. Todos tienen trabajo; su alimento está garantizado por una combinación de racionamiento estatal y seguros colectivos; la mayoría de los niños no sólo van a la escuela sino que también reciben una enseñanza relativamente buena; y la gran mayoría tiene acceso a la atención sanitaria básica y a los servicios de planificación familiar. La esperanza de vida –cuya dependencia de muchas otras variables económicas y sociales le convierte probablemente en el mejor indicador de la pobreza real de un país– es notablemente alta para un país con el nivel de renta per cápita de China³⁸.

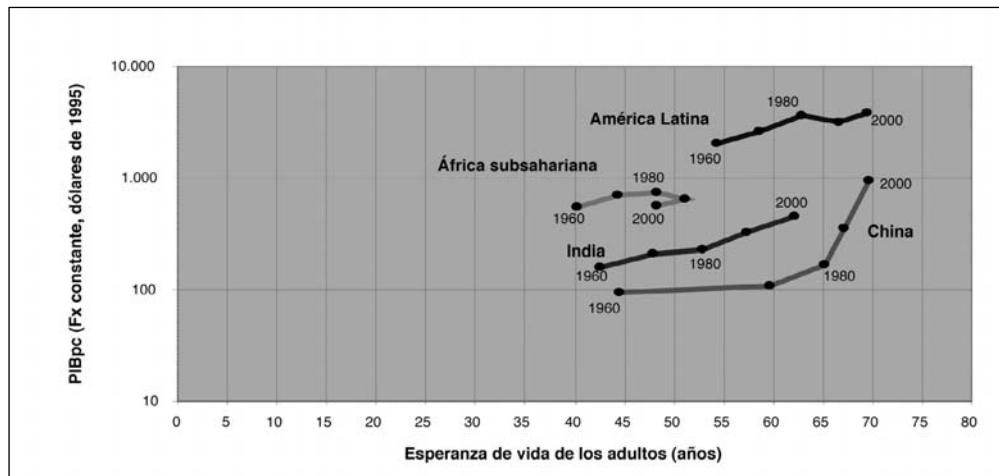
Si las reformas de Deng consolidaron o socavaron esos logros es una cuestión controvertida que no abordaremos aquí excepto en lo que hace a dos observaciones. En primer lugar, los índices de bienestar básico de la población china (esperanza de vida adulta y tasa de alfabetización) mejoraron tanto antes de las reformas que no era fácil alcanzar nuevas mejoras importantes. Y sin embargo, por los índices mostrados en las figuras anteriores, durante la era de las reformas hubo nuevas

³⁷ R. Agarwala, *The Rise of China*, cit., pp. 95-96. Sobre los proyectos de regadío, ampliación de carreteras y ferrocarriles y cultivo de arroz híbrido en tiempos de Mao como bases del crecimiento durante la era de las reformas, véase también Chris Bramall, *Sources of Chinese Economic Growth, 1978-1996*, Nueva York, Oxford University Press, 2000, pp. 95-96, 137-138, 153, 248.

³⁸ Citado en Yuyu Li, «The Impact of Rural Migration on Village Development. A Comparative Study in Three Chinese Villages», tesis, Dep. of Sociology, The Johns Hopkins University, Baltimore MD, 2006. Véase también R. Agarwala, *The Rise of China*, cit., p. 55.

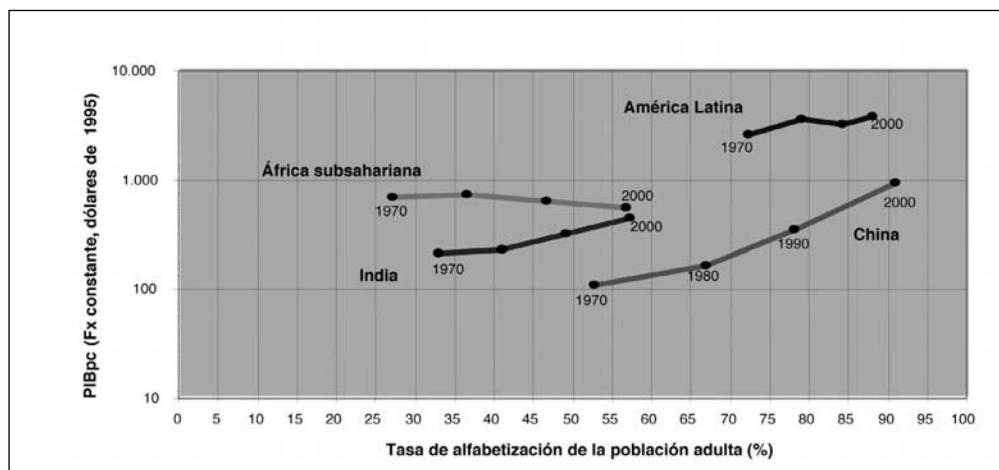
mejoras, especialmente en la alfabetización adulta. Así pues, desde ese punto de vista las reformas parecen haber consolidado más que socavado los anteriores logros de la Revolución China.

Figura 12.1. Renta per cápita y esperanza de vida de los adultos, 1960-2000



Fuente: Cálculos basados en el PIB, esperanza de vida de los adultos y población del Banco Mundial, *World Development Indicators* 2004 y 2001.

Figura 12.2. Renta per cápita y alfabetización de la población adulta



Fuente: Cálculos basados en el PIB y datos de población del Banco Mundial, *World Development Indicators* 2004 y 2001; y tasas de alfabetización de la población adulta de la División de Población de Naciones Unidas 2005.

En segundo lugar, no debe minusvalorarse la importancia de los avances chinos en la renta per cápita obtenidos durante la era de las reformas, aunque no suponga una mejora proporcional del bienestar básico. En un mundo capitalista, como hemos subrayado repetidamente, la riqueza nacional, medida por la renta per cápita, es la fuente principal de poder nacional. Aun si la finalidad de la búsqueda de poder nacional era la transformación del mundo en una dirección socialista, el PCCh disponía de pocas opciones aparte de participar en el juego de la política mundial con las reglas capitalistas existentes, como el propio Mao entendió siempre muy bien. Una vez que la derrota inminente en Vietnam obligó a Estados Unidos a readmitir a China en los intercambios comerciales y diplomáticos normales con el resto de Asia oriental y el conjunto del mundo, era muy razonable que la China comunista aprovechara las oportunidades ofrecidas por ese intercambio para incrementar su riqueza nacional y su poder. Incluso antes de que la invasión estadounidense de Iraq añadiera un nuevo impulso al ascenso chino, Richard Bernstein y Ross Munro identificaron cruda pero perspicazmente la auténtica importancia política del paso de China a una economía de mercado.

La paradoja de las relaciones chino-estadounidenses es que cuando China estaba sumida en el maoísmo y mostraba tanta ferocidad ideológica que los estadounidenses creían que era peligrosa y amenazante, era de hecho un tigre de papel, débil y prácticamente sin influencia global. Ahora que China ha superado las trampas del maoísmo y se ha embarcado en una vía pragmática de desarrollo económico y comercio global, parece menos amenazante pero de hecho está adquiriendo los medios con los que respaldar con poder real sus ambiciones e intereses globales³⁹.

Una versión más precisa de esta afirmación es que mientras China se vio alejada del comercio global por las políticas estadounidenses de la Guerra Fría y se sentía amenazada militarmente por la URSS, el PCCh estaba obligado a utilizar la ideología como arma principal en la lucha por consolidar su poder nacional e internacionalmente. Pero cuando en los últimos años de la Revolución Cultural el arma ideológica comenzó a tener un efecto bumerán, aproximadamente en el mismo momento en que Estados Unidos buscaba una alianza con China en la Guerra Fría contra la URSS, la escena estaba dispuesta para un uso pragmático del mercado como instrumento de aumento de poder del PCCh a escala nacional y de la RPCh a escala internacional. Si en cuanto al aumento de poder del PCCh todavía no hay un juicio definitivo –ya que no está claro si su autoridad sobre el Estado y la socie-

³⁹ Richard Bernstein y Ross H. Munro, «The Coming Conflict with America», *Foreign Affairs* LXXVI, 2 (1997), p. 22.

dad china se ha reforzado o debilitado–, en relación con el aumento del poder de la RPCh el veredicto prácticamente universal es que las reformas económicas han tenido un éxito resonante.

¿Por qué entonces cambiar de curso, como viene haciendo el PCCh bajo el mandato de su nueva dirección? ¿Qué es lo que ha propiciado ese cambio, y en qué dirección se puede esperar que impulse la economía y la sociedad china? Las observaciones de Wang Hui con respecto a la relación entre las reformas de Deng y la tradición de la Revolución China nos ofrecen una clave para responder a estas preguntas. El fundamento de esa tradición ha sido una versión autónoma china del marxismo-leninismo, que surgió por primera vez con la formación del Ejército Rojo a finales de la década de 1920 pero no se desarrolló plenamente hasta que Japón se apoderó de las regiones costeras de China a finales de la década de 1930. Esta innovación ideológica tenía dos componentes principales.

En primer lugar, aunque se mantuvo el principio leninista del partido de vanguardia, se abandonó el planteamiento insurreccional de la teoría leninista. En la estructura estatal profundamente fragmentada de la China de los señores de la guerra y el Guomindang no había un «Palacio de Invierno» que asaltar, o quizás había demasiados palacios para que una estrategia insurreccional tuviera alguna posibilidad de éxito. Los aspectos insurreccionales leninistas fueron pues sustituidos por lo que Mao teorizó más tarde como la «línea de masas», esto es, la idea de que el partido de vanguardia debía ser no sólo el maestro sino también el discípulo de las masas. «Esta idea de las masas a las masas –señalaba John K. Fairbank– era de hecho una especie de democracia adaptada a la tradición china, donde los altos funcionarios habían gobernado mejor cuando tenían en su corazón los auténticos intereses de la población local y por lo tanto gobernaban en su provecho»⁴⁰.

En segundo lugar, en su búsqueda de una base social el PCCh concedió prioridad al campesinado sobre el proletariado urbano, la clase revolucionaria de Marx y Lenin. Como había demostrado en 1927 la masacre a manos del GMD de los obreros de Shanghai dirigidos por los comunistas, las regiones costeras donde estaba concentrado el grueso del proletariado urbano eran un terreno demasiado traicionero para desafiar desde él la dominación extranjera y la hegemonía del GMD sobre la burguesía china. El PCCh y el Ejército Rojo, alejados cada vez más de los centros de expansión capitalista por los ejércitos del GMD entrenados y equipados por Occidente, no tenían otra opción que echar raíces en el campesinado de las áreas pobres y remotas. El resultado fue, según la caracterización de Mark Selden, «un proceso de socialización de dos vías», en el que el partido-ejército moldeaba las capas subalternas de la sociedad rural china convirtiéndolas en

⁴⁰ John K. Fairbank, *China. A New History*, Cambridge (MA), The Belknap Press, 1992, p. 319.

una poderosa fuerza revolucionaria, y a su vez resultaba moldeado por las aspiraciones y valores de esas capas⁴¹.

La combinación de estos dos rasgos característicos con el impulso modernizador del marxismo-leninismo fue el fundamento de la tradición revolucionaria china y ayuda a explicar aspectos clave de la vía de desarrollo china antes y después de las reformas, así como del reciente cambio de política bajo la dirección de Hu. Ayuda a explicar, ante todo, por qué en la China de Mao, en vivo contraste con la URSS de Stalin, la modernización se llevó a cabo no mediante la destrucción, sino mediante la mejora económica y educativa del campesinado. En segundo lugar, ayuda a explicar por qué, antes y después de las reformas, la modernización china se ha basado no sólo en la interiorización de la Revolución Industrial occidental, sino en el resurgimiento de ciertos rasgos de la Revolución Industriosa autóctona, de base rural. En tercer lugar, ayuda a explicar por qué con Mao la tendencia al surgimiento de una burguesía urbana de funcionarios e intelectuales del Estado-partido fue combatida mediante su «reeducación» en áreas rurales. Finalmente, ayuda a explicar por qué las reformas de Deng se iniciaron primero en la agricultura, y por qué el nuevo curso de Hu se concentra en la expansión de los beneficios sanitarios, educativos y de bienestar en las áreas rurales bajo la consigna de un «nuevo campo socialista».

En las raíces de esta tradición se encuentra el problema fundamental de cómo gobernar y desarrollar un país con una población *rural* mayor que *toda* la población de África, América Latina o Europa. Ningún otro país, excepto la India, ha tenido nunca un problema ni remotamente comparable⁴². Desde este punto de vista, por dolorosa que fuera la experiencia para los funcionarios e intelectuales urbanos, la Revolución Cultural consolidó el fundamento rural de la Revolución China y sentó las bases para el éxito de las reformas económicas. Baste mencionar que en parte como consecuencia de determinada política y en parte como consecuencia de la desorganización de la industria urbana debida a los enfrentamientos fraccionales, aumentó considerablemente la demanda de los productos de las empresas rurales, lo que propició una importante expansión de las empresas de comuna y de brigada, de las que emergieron más tarde muchas de las EPC⁴³.

⁴¹ Mark Selden, «Yan'an Communism Reconsidered», *Modern China* XXI, 1, pp. 8-44, 1995, pp. 37-38.

⁴² Como ha señalado el académico chino Pei Minxin, sumando los períodos durante los que el gobierno central perdió el control de gran parte de su territorio, China ha experimentado mil años de caos interno. Citado en M. Naim, «Only a Miracle Can Save China from itself», *Financial Times*, 15 de septiembre de 2003.

⁴³ J. Y. Lin y Y. Yao, «Chinese Rural Industrialization in the Context of the East Asian Miracle», cit.; Louis Putterman, «On the Past and Future of China's Township and Village-Owned Enterprises», *World Development* XXV, 10, 1997.

Al mismo tiempo, la Revolución Cultural puso en peligro, no sólo el poder de los funcionarios del Estado-partido y los logros sociales y políticos de la Revolución China, como se ha señalado anteriormente, sino también todo el componente modernista de la tradición revolucionaria. Su rechazo en favor de las reformas económicas se presentó y fue percibido así como esencial para una revitalización de ese componente; pero con el tiempo el propio éxito de la revitalización movió el péndulo en dirección opuesta, socavando seriamente la tradición revolucionaria a mediados de la década de 1990. Dos acontecimientos en particular marcaron esa tendencia: un enorme aumento de las desigualdades de renta y el creciente descontento popular frente a los procedimientos y resultados de las reformas.

Contradicciones sociales del éxito económico

El enorme aumento de las desigualdades de renta dentro y entre las áreas urbanas y rurales, así como entre diferentes clases, capas sociales y provincias es uno de los hechos mejor verificados del paso de China a una economía de mercado⁴⁴. Mientras esa tendencia se pudo presentar creíblemente como consecuencia de una estrategia de desarrollo desequilibrado que creaba oportunidades de mejora para la mayoría, la resistencia a la creciente desigualdad se vio limitada y fue fácilmente neutralizada o reprimida. Con el tiempo, no obstante, la creciente desigualdad ha chocado con la tradición revolucionaria socavando seriamente la estabilidad social⁴⁵.

⁴⁴ Véanse, entre otros, Yehua D. Wei, *Regional Development in China. States, Globalization and Inequality*, Nueva York, Routledge, 2000; Carl Riskin, Renwei Zhao y Shih Li (eds.), *Retreat from Equality. Essays on the Changing Distribution of Income in China, 1988 to 1995*, Armonk (NY), M. E. Sharpe, 2001; Andrew Walder, «Markets and Income Inequality in Rural China. Political Advantage in an Expanding Economy», *American Sociological Review* LXVII, 2, 2002; Hui Wang, *China's New Order. Society, Politics and Economy in Transition*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 2003; Ximing Wu y Jeffrey M. Perloff, «China's Income Distribution Over Time. Reasons for Rising Inequality», KUDARE Working Paper 977, University of California at Berkeley, 2004; Yi Li, *The Structure and Evolution of Chinese Social Stratification*, Lanham (MD), University Press of America, 2005.

⁴⁵ Para explicar por qué ese enorme aumento de la desigualdad de renta no se convirtió en un factor social desestabilizador hasta hace muy poco, habría que tener presentes tres consideraciones. En primer lugar, como se señalaba anteriormente, el bienestar básico siguió mejorando durante las reformas. La mayor pobreza relativa derivada de la creciente desigualdad se vio así acompañada por una menor pobreza absoluta. En segundo lugar, el aumento de las desigualdades en China –medido por índices sintéticos como el coeficiente de Gini– se ha debido en gran medida a una mejora (más que a un deterioro) de la situación de los grupos de renta media. Véanse especialmente X. Wu y J. M. Perloff, «China's Income Distribution Over Time», cit., figuras 2 y 3. Finalmente, según el Grupo de Investigación sobre la Estructura Social en la China Contemporánea de la Academia de Ciencias Sociales

Las tradiciones de la «línea de masas» y del «proceso de socialización por dos vías» desempeñaron al parecer cierto papel en las propias reformas⁴⁶. Sin embargo, cuanto más dirigían a la esfera económica sus energías empresariales los cuadros y funcionarios locales y provinciales del partido, emprendiendo acciones de acumulación por desposesión, más ficticia se volvía la «línea de masas» y más se desplazaba el «proceso de socialización por dos vías» entre el partido-Estado y las capas subalternas de la sociedad china hacia un proceso similar entre el partido-Estado y la burguesía emergente. Y sin embargo, como afirma Samir Amin en un pasaje citado en el capítulo 1, la tradición revolucionaria ha proporcionado a las capas subalternas de China una confianza en sí mismas y una combatividad considerablemente mayores que en cualquier otro país del Sur global e incluso –podríamos añadir– que en la totalidad del planeta, a las que ha dado cierta legitimidad, como señala Wang Hui, la prolongada adhesión oficial del partido-Estado a esa tradición revolucionaria.

El resultado ha sido una proliferación de las luchas sociales tanto en las áreas rurales como en las urbanas. Los casos de «disturbios de orden público» –protestas, enfrentamientos y otras formas de conflictividad social– de los que se ha informado oficialmente han aumentado de alrededor de 10.000 en 1993 a 50.000 en 2002, 58.000 en 2003, 74.000 en 2004 y 87.000 en 2005, disminuyendo sólo ligeramente durante el primer semestre de 2006. En las áreas rurales, hasta 2000 aproximadamente las principales quejas que suscitaban acciones de masas se referían a los impuestos, tasas y otras «cargas». Más recientemente, el paso de determinadas tierras de la agricultura a la industria, la propiedad inmobiliaria y el desarrollo infraestructural, la degradación del medio ambiente y la corrupción de los funcionarios lo-

china (*Social Mobility in Contemporary China*, Montreal, America Quantum Media, 2005, cap. 4), la creciente desigualdad durante el periodo de las reformas se vio acompañada por un aumento de la movilidad intergeneracional (ocupación de los padres/ocupación de los hijos) e intrageneracional (primera ocupación/ocupación actual). Las personas dedicadas a ocupaciones de ingresos más bajos tenían así mayores probabilidades que en el periodo anterior a las reformas de convertir la diferencia de ingresos entre ocupaciones en una ventaja personal desplazándose a una ocupación con mayores ingresos, y cuanto mayor fuera la diferencia, mayor sería la mejora.

⁴⁶ Ramgopal Agarwala, por ejemplo, halló en su trato con políticos chinos que «los líderes de alto rango mostraban mayor interés por la interacción con diversos niveles de la sociedad que en sociedades organizadas más democráticamente como la de la India»; R. Agarwala, *The Rise of China*, cit., p. 90. De forma similar, Joseph Stiglitz ha señalado que «George Bush ha mostrado los peligros de un secretismo excesivo y de limitar la toma de decisiones a un estrecho círculo de sicofantes. La mayoría de los observadores exteriores no perciben en cambio la atención dedicada por los dirigentes chinos a extensas deliberaciones y consultas en su esfuerzo por resolver los enormes problemas que afrontan»; J. Stiglitz, «Development in Defiance of the Washington Consensus», *The Guardian*, 13 de abril de 2006. Véase también Thomas G. Rawski, «Reforming China's Economy. What Have We Learned?», *The China Journal* 41, 1999, p. 142.

cales del partido y del gobierno se han convertido en las cuestiones más incendiarias. Episodios como los disturbios en Donyang en 2005 a causa de la contaminación generada por una fábrica de pesticidas, en los que más de 10.000 personas se enfrentaron a la policía dando lugar a la suspensión de la actividad de la fábrica, «han entrado en el folclore chino como demostración de que grupos de ciudadanos decididos actuando en masa pueden obligar a las autoridades a cambiar de orientación y a atender a sus necesidades»⁴⁷.

En las áreas urbanas, la «vieja» clase obrera de las EPE ha respondido desde finales de la década de 1990 a los despidos masivos con una oleada de protestas que a menudo apelaban a normas de justicia de la tradición socialista y al contrato social del «cuenco de arroz garantizado» entre la clase obrera y el Estado que prevaleció durante las cuatro primeras décadas de la RPCh. En general, una combinación de represión y concesiones permitió contener con relativa facilidad esa oleada de protestas; pero más recientemente una serie sin precedentes de huelgas ha mostrado la extensión de la conflictividad a la «nueva» clase obrera, formada en su mayoría por jóvenes inmigrantes, que constituye la espina dorsal de las industrias exportadoras chinas. Combinadas con la creciente conflictividad entre los trabajadores urbanos del sector servicios, estas dos oleadas están disipando la idea habitual en Occidente de que «no hay movimiento obrero en China». Robin Munro, del *China Labour Bulletin*, señala: «En casi cualquier ciudad del interior a la que se viaje se verán varias protestas colectivas importantes al mismo tiempo». Es un movimiento obrero espontáneo y relativamente rudimentario, pero así era también el movimiento obrero estadounidense durante su época dorada de la década de 1930⁴⁸.

⁴⁷ H. W. French, «Protesters in China Get Angrier and Bolder», *International Herald Tribune*, 20 de julio de 2005; T. Friedman, «How to Look at China», *International Herald Tribune*, 10 de noviembre de 2005; H. W. French, «20 Reported Killed as Chinese Unrest Escalates», *The New York Times*, 9 de diciembre de 2005; J. Muldavin, «In Rural China, a Time Bomb Is Ticking», *International Herald Tribune*, 1 de enero de 2006; C. Ni, «Wave of Social Unrest Continues Across China», *Los Angeles Times*, 10 de agosto de 2006; M. Magnier, «As China's Spews Pollution, Villagers Rise Up», *Los Angeles Times*, 3 de septiembre de 2006; M. Magnier, «China Says It's Calmed Down», *Los Angeles Times*, 8 de noviembre de 2006; C. K. Lee y Mark Selden, «Durable Inequality», cit.

⁴⁸ Brendan Smith, Jeremy Brecher y Tim Costello, «China's Emerging Labor Movement», ZNet, <http://www.zmag.org/content/showarticle.cfm?ItemID=11152>, 9 de octubre de 2006. Sobre la oleada anterior de conflictos, véanse Ching Kwan Lee, «From the Specter of Mao to the Spirit of the Law. Labor Insurgency in China», *Theory and Society* XXXI, 2, 2002, y C. K. Lee y Mark Selden, «Durable Inequality», cit. Sobre las diferencias entre las dos oleadas, véase Beverly J. Silver, «Labor Uprisings. From Detroit to Ulsan and Beyond», *Critical Sociology* XXXI, 3, 2005, pp. 445-447; y *Forces of Labor. Workers' Movements and Globalization Since 1870*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003, pp. 64-66 [ed. cast.: *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, Madrid, «Cuestiones de Antagonismo 31», Ediciones Akal, pp. 79-81].

Como indiqué en el capítulo 1, esa masiva proliferación de la conflictividad social en las áreas rurales y urbanas ha planteado un desafío totalmente nuevo a la dirección del PCCh y la ha llevado a cambiar de retórica y de política para conseguir un desarrollo más equilibrado entre las áreas rurales y urbanas, entre distintas regiones y entre economía y sociedad, y más recientemente a introducir nuevas leyes laborales destinadas a ampliar los derechos de los trabajadores. Está todavía por ver si ese cambio permitirá rescatar efectivamente la tradición socialista y reorientar el desarrollo en una dirección más igualitaria; pero lo que nos preocupa aquí no es tanto el destino de la tradición socialista en China como las consecuencias más amplias del ascenso chino para las relaciones entre civilizaciones en el conjunto del mundo, y concluiremos el libro analizando esas consecuencias.

Epílogo

La cuestión central por la que empezamos es si –y en qué condiciones– el ascenso chino, con todas sus deficiencias y probables reveses futuros, puede considerarse un presagio de esa mayor igualdad y mutuo respeto entre los pueblos de origen europeo y no europeo que Adam Smith preveía y propugnaba hace 230 años. El análisis expuesto en este libro apunta hacia una respuesta positiva pero con algunas matizaciones importantes.

Como hemos visto en los capítulos 7 y 9, la eclosión de China como auténtico vencedor en la «guerra contra el terrorismo» de Estados Unidos ha dado lugar a una inversión de la influencia de ambos países en Asia oriental y en el conjunto del mundo, expresión de la cual ha sido lo que Joshua Cooper Ramo ha llamado el Consenso de Pekín: el surgimiento encabezado por China de «una vía para que otras naciones de todo el mundo», puedan no sólo desarrollarse sino también «insertarse en el orden internacional de una forma que les permita ser verdaderamente independientes, proteger su modo de vida y sus opciones políticas». Ramo apunta dos características del nuevo Consenso especialmente atractivas para las naciones del Sur global: Una de ellas es la «localización» –el reconocimiento de la importancia de adaptar el desarrollo a las necesidades locales, que necesariamente difieren de un lugar a otro– en claro y tajante contraste con el modelo de talla única del Consenso de Washington, cada vez más desacreditado; y la otra es el «multilateralismo» –el reconocimiento de la importancia de la cooperación interestatal para construir un nuevo orden global basado en la interdependencia económica pero respetuoso hacia las diferencias políticas y culturales– en claro y tajante contraste con el unilateralismo de la política estadounidense. Como ha señalado Arif Dirlik, esos rasgos del Consenso de Pekín pueden llevar al mundo en direcciones

radicalmente diferentes: pueden llevar a la formación de un nuevo Bandung –esto es, una nueva versión de la alianza del Tercer Mundo durante las décadas de 1950 y 1960– destinado, como aquél, a contrarrestar la subordinación económica y política pero adaptado a una era de integración económica global sin precedentes; o puede llevar en la dirección de una integración de los Estados del Sur en alianzas Norte-Sur destinadas a contener la subversión encabezada por China de la jerarquía global de la riqueza¹.

Las alternativas más «realistas» a la fracasada estrategia neoconservadora destinada a contener a China expuestas en el capítulo 10 apuntan a tres tipos diferentes de alianza Norte-Sur. Cada una de esas estrategias alternativas, argumentábamos, presenta problemas propios, que han dado lugar a políticas estadounidenses contradictorias hacia China. Mientras Estados Unidos siga atrapado militarmente en Asia occidental la incoherencia probablemente persistirá, sea quien sea quien gobierne en Washington; pero se lleven a cabo de forma coherente o no, esas tres estrategias cuentan con la posibilidad potencial de hacer descarrilar la formación de una nueva alianza del Sur capaz de contrarrestar la dominación del Norte.

El descarrilamiento más desastroso sería el derivado de la estrategia del «tercer beneficiado» de Pinkerton, que propone una reproducción de la primera mitad del siglo XX –cuando Estados Unidos se enriquecía y se hacía cada vez más poderoso financiando y abasteciendo a los Estados europeos en guerra unos contra otros– con la diferencia de que los Estados en guerra serían ahora los de Asia y no los de Europa. El descarrilamiento menos desastroso sería el derivado de la estrategia de Kissinger –que pretende la integración de China en un orden mundial estadounidense reformado–, porque de producirse preservaría el dominio del Norte pero al menos no llevaría al Sur global al caos y la guerra que se derivarían del éxito de la estrategia del «tercer beneficiado». Los costes y riesgos para el Sur de la estrategia de Kaplan de cercar a China con una alianza militar encabezada por Estados Unidos –que pretende una reproducción de la Guerra Fría pero centrada ahora en Asia y no en Europa– ocuparían una posición intermedia. Esta estrategia provocaría profundas divisiones entre los países de Asia y del Sur y amenazarían con el holocausto nuclear que la anterior Guerra Fría consiguió evitar, pero obligarían a Estados Unidos a tratar con cierto respeto y a hacer concesiones a sus aliados del Sur y a ser cauto y no provocar guerras en las que Estados Unidos se viera comprometido directamente. Hay, por supuesto, otras posibilidades, algunas de las cuá-

¹ Joshua Cooper Ramo, *The Beijing Consensus: Notes on the New Physics of Chinese Power*, Londres, Foreign Affairs Policy Centre, 2004, pp. 3-4; Arif Dirlik, «Beijing Consensus: Beijing “Gongs-hi.” Who Recognizes Whom and to What End?», *Globalization and Autonomy Online Compendium*, sin fecha.

les se están poniendo ya en práctica; pero todas ellas son variantes o combinaciones de las tres estrategias del «tercero beneficiado», la «integración» y la «Guerra Fría»².

No deberíamos subestimar la tentación para China de integrarse en un orden mundial dominado por Estados Unidos o por el Norte, y para otros países del Sur de buscar o aceptar el apoyo estadounidense en sus rencillas mutuas; pero tampoco deberíamos sobreestimar la capacidad de Estados Unidos, incluso coaligado con Europa, para materializar con éxito esas estrategias. La debacle estadounidense en Iraq no sólo ha confirmado los límites de los medios coercitivos para hacer prevalecer la voluntad del Norte frente a la resistencia del Sur. Más importante resulta todavía en un mundo capitalista el hecho de que los pilares financieros del dominio estadounidense y del Norte siguen descansando sobre una base cada vez más frágil e insegura.

Un punto de inflexión crucial a este respecto fue la crisis financiera asiática de 1997-1998. Robert Wade y Frank Veneroso proclamaron que esa crisis confirmaba la validez del dicho, atribuido a Andrew Mellon, de que «en una depresión los activos regresan a sus auténticos propietarios».

La combinación de devaluaciones masivas, la liberalización financiera impulsada por el FMI y la recuperación facilitada por esta misma institución pueden haber precipitado la mayor transferencia de activos efectuada en tiempos de paz de propietarios nacionales a propietarios extranjeros acontecida en los últimos cincuenta años en cualquier lugar del mundo, dejando pequeñas las transferencias de propietarios latinoamericanos a propietarios estadounidenses acaecidas en América Latina durante la década de 1980 o en México después de 1994³.

Este diagnóstico, aunque correcto en la descripción de los efectos inmediatos de la crisis, olvidaba totalmente sus efectos a largo plazo sobre las relaciones Norte-Sur

² Evidentemente, estas estrategias pueden estar dirigidas no sólo contra China sino también contra otros países o contra alianzas Sur-Sur en general. Así, la oferta estadounidense a la India de cooperar en tecnologías espaciales y nucleares de uso dual tenía al parecer el objetivo inmediato de bloquear el gaseoducto Irán-Pakistán-India para aislar a Irán y al mismo tiempo quebrar un vínculo Sur-Sur de gran valor simbólico y material. Véase R. Palat, «India Suborned. The Global South and the Geopolitics of India's Vote Against Iran», *Japan Focus*, 24 de octubre de 2005. De forma parecida, la invitación de Estados Unidos y la Unión Europea a la India y Brasil para constituir, en vísperas de la reunión de la OMC en Hong Kong en 2005 un grupo informal conocido como el de «Las Cinco Partes Interesadas» (CPI) incorporando además a Australia, estaba destinado a reconvertir a esos países, de líderes de una alianza del Sur emergente, en socios subalternos de una alianza Norte-Sur. Véase Focus on the Global South, «The End of an Illusion. WTO Reform, Global Civil Society and the Road to Hong Kong», *Focus on Trade* 108, abril de 2005.

³ Robert Wade y Frank Veneroso, «The Asian Crisis: The High Debt Model Versus the Wall Street-Treasury-IMF Complex», *New Left Review* I/228, 1998, pp. 3-22.

y sobre la capacidad del FMI para facilitar la transferencia de activos del Sur a propietarios del Norte. Como muestra la figura 7.1, la crisis de 1997-1998 marca el comienzo de una gran bifurcación entre el déficit del Norte y el superávit del resto del mundo en sus respectivas balanzas por cuenta corriente. Esta bifurcación refleja el hecho de que el Norte, especialmente Estados Unidos, puede producir cada vez menos bienes y servicios a menor precio que el resto del mundo. Gran parte del superávit del resto del mundo sigue afluendo al centro de intermediación financiera estadounidense, tanto para financiar el creciente déficit de Estados Unidos como para volver a ser invertido en todo el mundo, incluido el Sur global; pero una parte significativa y creciente de ese excedente está eludiendo el centro de intermediación estadounidense, tanto para constituir reservas de divisas como para acudir directamente a otros destinos del Sur, debilitando así el control del FMI y de otras instituciones financieras dominadas por el Norte sobre los países del Sur⁴.

Los países del Sur, bien provistos de dinero líquido y dispuestos a retomar el control sobre su política económica, han pagado sus deudas reduciendo la cartera de créditos del FMI al nivel más bajo desde la década de 1980. Una cartera de créditos menor, señala *The Wall Street Journal*, «disminuye en gran medida la influencia del FMI sobre la política económica global»; le obliga a cambar el método de «ejercer presión» por la «persuasión»; y reduce sus rentas por intereses y sus reservas de dinero líquido. «En una paradoja que ha provocado risitas entre muchos ministros de Hacienda [del Sur], esa agencia que ha predicado durante tanto tiempo las virtudes de apretarse el cinturón se ve ahora obligada a probar su propia medicina»⁵.

A pesar de sus masivas compras de bonos del Tesoro estadounidense, China ha desempeñado el papel principal, tanto en la reorientación del excedente del Sur hacia destinos en el Sur como en la propuesta a países del Sur cercanos y lejanos de alternativas atractivas al comercio, la inversión y las ayudas de los países e instituciones financieras del Norte. «Aquí llega un nuevo y robusto jugador, con capaci-

⁴ Las desastrosas consecuencias de las últimas crisis financieras han contribuido decisivamente a la constitución de reservas de divisas en los países de renta media y baja. Para la mayoría de esos países, «tales reservas son simplemente un seguro frente a los desastres financieros. En los últimos quince años son muchos los países en vías de desarrollo que han padecido crisis devastadoras: México en 1994, Tailandia, Indonesia y otros países asiáticos en 1997, Rusia en 1998, Brasil en 1999 y Argentina en 2002... Cuando el polvo se asentó sobre las ruinas de muchas economías “emergentes”, entre los gobernantes del mundo subdesarrollado se extendió un nuevo credo: acumular tantas divisas extranjeras como sea posible». E. Porter, «Are Poor Nations Wasting Their Money on Dollars?» *The New York Times*, 30 de abril de 2006; «Another Drink? Sure. China Is Paying», *The New York Times*, 5 de junio de 2005; F. Kempe, «Why Economists Worry About Who Holds Foreign Currency Reserves», *The Wall Street Journal*, 9 de mayo de 2006.

⁵ M. Moffett y B. Davis, «Booming Economy Leaves the IMF Groping for Mission», *The Wall Street Journal*, 21 de abril de 2006.

dad para cambiar el panorama de la ayuda al desarrollo en el extranjero», señalaba el director en Filipinas del Banco de Desarrollo de Asia (ADB), poco después de que China anunciara un paquete extraordinario de 2.000 millones de dólares concedido en préstamos a Filipinas para cada uno de los próximos tres años, que hacía parecer minúsculo el crédito de 200 millones de dólares ofrecido por el Banco Mundial y el ADB, aventajaba con desenvoltura el préstamo de mil millones de dólares que se negociaba con Japón y amparaba a Filipinas frente al disgusto de Washington después de que la presidenta Gloria Macapagal Arroyo sacara las tropas de su país de Iraq. Éste fue sólo uno del creciente número de acuerdos similares en los que China viene compitiendo con las agencias del Norte, ofreciendo a los países del Sur términos más generosos para acceder a sus recursos naturales; créditos mayores con menores obligaciones políticas anexas y sin caras tasas de consultoría; y grandes y complejos proyectos de infraestructura en áreas distantes a la mitad del coste de los competidores del Norte⁶.

Complementando las iniciativas chinas, los países ricos en petróleo de la OPEP también han reorientado sus excedentes hacia el Sur. Ha tenido gran importancia política y simbólica el uso de los grandes beneficios obtenidos por Venezuela del elevado precio del petróleo para liberar a algunos países latinoamericanos de la subordinación a los intereses del Norte.

Cuando Argentina necesitó préstamos para poder decir adiós al Fondo Monetario Internacional, Venezuela aportó 2.400 millones de dólares, y también compró 300 millones de dólares en bonos de Ecuador. Washington había tenido históricamente una enorme influencia sobre la política económica latinoamericana mediante su control sobre las principales fuentes de crédito, incluidos el FMI, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. El papel de Venezuela como nuevo «prestamista de último recurso» ha reducido esa influencia⁷.

Igualmente importante, y potencialmente más perturbadora de la influencia financiera del Norte, ha sido el interés que han mostrado recientemente Arabia Saudí y otros países de Asia occidental en desviar al menos una parte de sus excedentes desde Estados Unidos y Europa hacia el Este y el Sur de Asia. Según los banqueros occidentales, «estamos contemplando sin duda una gran modificación de flujos des-

⁶ J. Perlez, «China Competes With West in Aid to Its Neighbors», *The New York Times*, 18 de septiembre de 2006; V. Mallet, «Hunt for Resources in the Developing World», *Financial Times*, 12 de diciembre de 2006.

⁷ M. Weisbrot, «The Failure of Hugo-bashing», *The Los Angeles Times*, 9 de marzo de 2006. Véase también N. Chomsky, «Latin America and Asia are Breaking Free of Washington's Grip», *Japan Focus*, 15 de marzo de 2006.

de Oriente Próximo hacia Asia, y en particular a China y al sureste de Asia». Aunque por el momento los inversores de Asia occidental no están retirando dinero de Estados Unidos, «gran parte de las ganancias obtenidas de la subida del precio del petróleo no van a parar a Norteamérica». Las razones son en parte políticas: la impopularidad de la guerra en Iraq y episodios como las reacciones suscitadas en Estados Unidos que obligó a la compañía portuaria de Dubai a renunciar a sus operaciones en seis importantes puertos estadounidenses después de comprar la compañía portuaria británica P&O. Pero la razón más seria es estrictamente económica: China y todas las economías asiáticas de rápido crecimiento quieren el petróleo de Asia occidental, y el capital de esa región busca oportunidades más rentables que los bonos del Tesoro estadounidense donde invertir la liquidez generada por el alza del petróleo⁸.

Cuando en mayo de 2006 el primer ministro indio Manmohan Singh urgió a los países de Asia en la reunión anual del ADB a reorientar sus excedentes hacia proyectos de desarrollo en el continente, al fundador y presidente del Economic Strategy Institute Clyde Prestowitz le resultó aquel discurso «sorprendente. Es el anuncio del final de la hegemonía del dólar y de Estados Unidos»⁹. Mi argumentación en el capítulo 7 apunta en una dirección algo diferente: la hegemonía estadounidense, que no es simplemente dominación pura y dura, ha terminado ya con toda probabilidad; pero del mismo modo que la libra esterlina siguió siendo usada como moneda internacional tres o cuatro décadas después del final de la hegemonía británica, algo parecido puede suceder con el dólar. La cuestión verdaderamente importante a este respecto no es, empero, si los países de Asia y otros países del Sur seguirán utilizando los dólares como moneda de cambio, lo que probablemente seguirán haciendo durante cierto tiempo, sino si seguirán poniendo el superávit de su balanza de pagos a disposición de agencias controladas por Estados Unidos para convertirse en instrumento de la dominación del Norte, o si por el contrario lo emplearán como instrumento de emancipación del Sur. Desde este punto de vista, no hay nada sorprendente en la declaración de Singh, que simplemente apoya una práctica ya en curso. Lo verdaderamente sorprendente es la inconsciencia –tanto en el Sur como en el Norte– de hasta dónde llega el efecto bumerán de la contrarrevolución monetarista de principios de la década de 1980, al crear condiciones más favorables que nunca para que un nuevo Bandung genere la comunidad de civilizaciones que Adam Smith preconizó hace tanto tiempo.

⁸ H. Timmons, «Asia Finding Rich Partner in Mideast», *The New York Times*, 1 de diciembre de 2006.

⁹ A. Giridharadas, «Singh Urges Asian Self-reliance», *International Herald Tribune*, 5 de mayo de 2006.

Un nuevo Bandung puede lograr lo que no consiguió el anterior: puede movilizar y emplear el mercado global como instrumento de igualación de las relaciones del poder entre el Sur y el Norte. Los fundamentos del viejo Bandung eran estrictamente político-ideológicas, y como tales fueron fácilmente destruidos por la contrarrevolución monetarista. Los del nuevo Bandung que puede estar surgiendo ahora, son por el contrario principalmente económicos, y como tales mucho más sólidos. Como decía Yashwant Sinha, ex ministro indio de Asuntos Exteriores en un discurso en 2003: «En el pasado, el compromiso de la India con gran parte de Asia, incluidos el sureste y el este de Asia, se basaba en una concepción idealista de la fraternidad asiática, a partir de las experiencias compartidas del colonialismo y de los lazos culturales [...] El ritmo de la región hoy día está determinado, en cambio, tanto por el comercio, la inversión y la producción como por la historia y la cultura»¹⁰.

En estas condiciones, la resistencia del Norte a la subversión de la jerarquía global de riqueza y poder sólo puede triunfar con una colaboración generalizada del Sur. A este respecto es crucial lo que China y la India –que por sí solas suponen más de la tercera parte de la población mundial– decidan hacer. Howard French, comentando en el *International Herald Tribune* la noticia de las enormes inversiones mutuas entre China y la India, preguntaba con razón: «Si uno atribuye algún valor a la idea de la destrucción creativa, ¿qué podría ser más subversivo para el *statu quo* global?»

El acuerdo entre la India y China, con más de 2.300 millones de personas entre ambos, en casi cualquier regulación, lo convierte instantáneamente en aspirante al estatus de regulación global. ¿Qué significa esto en la práctica? Que el sucesor de un producto ubicuo como Microsoft Office podría muy bien ser chino [...] Puede significar que los teléfonos móviles del futuro se decidan conjuntamente en Asia, y no en Europa o Estados Unidos [...] Lo que claramente significa ya es que la época en que un club selecto de países ricos –Estados Unidos, las economías más fuertes de Europa occidental y Japón– dictaban su ley al resto del mundo, dando instrucciones y asignando grados, está a punto de desaparecer¹¹.

Sí, significa eso, siempre y cuando los grupos dirigentes del Sur global en general, y de China y la India en particular, abran una vía capaz de emancipar no sólo a sus países sino al mundo entero de las devastaciones sociales y ecológicas derivadas

¹⁰ Citado en A. Giridharadas, «India Starts Flexing Economic Muscle», *International Herald Tribune*, 12 de mayo de 2005.

¹¹ H. W. French, «The Cross-pollination of India and China», *International Herald Tribune*, 10 de noviembre de 2005.

del desarrollo capitalista occidental. Una innovación de tanta importancia histórico-mundial requiere cierta conciencia de la imposibilidad de aportar los beneficios de la modernización a la mayoría de la población mundial a menos que –parafraseando a Sugihara– la vía de desarrollo occidental converja con la vía de Asia oriental, y no al revés. Esto no es un descubrimiento nuevo. Hace casi ochenta años, en diciembre de 1928, Mohandas Gandhi escribió:

Gracias a Dios la India no emprendió la industrialización de acuerdo con el modelo seguido por Occidente. El imperialismo económico de un único y pequeño reino insular [Gran Bretaña] mantiene encadenado actualmente al mundo. Si todo un país de 300 millones de habitantes [la población de la India en aquel momento] se dedicara a una explotación económica similar, consumiría el mundo como una plaga de langosta¹².

Gandhi ya sabía entonces lo que muchos dirigentes de la emancipación del Sur tienen todavía que aprender o han olvidado hoy: el éxito occidental por la vía extrovertida de la Revolución Industrial se basó en la exclusión de la gran mayoría de la población mundial del acceso a los recursos naturales y humanos necesarios para aprovechar más que soportar los costes de la industrialización global. Como tal, nunca fue una opción para esa mayoría. Las consideraciones de Elvin con respecto a las ventajas y desventajas para el desarrollo del enorme mercado nacional chino durante el siglo XVIII demuestran lo absurdo de la opinión contraria, todavía dominante entre los historiadores y sociólogos de todo el espectro político. El enorme tamaño del mercado chino creaba oportunidades para la división social del trabajo inalcanzables en mercados más pequeños, pero también descartaba innovaciones viables en una economía más pequeña. Entre 1741 y principios de la década de 1770, por ejemplo, la introducción del hilado a máquina triplicó el consumo británico de algodón crudo.

Para llevar a cabo esa triplicación en China en un lapso parecido de unos treinta años se habrían requerido recursos superiores a la producción de algodón del mundo entero en el siglo XVIII. Entre 1785 y 1833 la provincia de Guangdong importó por sí sola de la India cada año como promedio seis veces más algodón que el que toda Gran Bretaña utilizaba anualmente en tiempos de la primera hiladora hidráulica de Arkwright [1769]. De nuevo, una expansión de las exportaciones chinas de tejidos de algodón comparable, en velocidad y en volumen en proporción al mercado

¹² Citado en Ramachandra Guha, *Environmentalism. A Global History*, Nueva York, Longman, 2000, p. 22.

interno, a la de Gran Bretaña en el siglo XVIII, habría superado la capacidad de compra del mundo entero en aquella época¹³.

El éxito económico de la Revolución Industrial británica, en otras palabras, dependía del pequeño tamaño, tanto absoluto como relativo, de la economía británica. Un tamaño absoluto pequeño significaba que un determinado incremento de la importación de algodón y de la exportación de tejidos de algodón inducía una tasa de crecimiento de la economía mucho más alta de la que habría inducido en una economía del tamaño de la china; y un tamaño relativo pequeño, en relación con la economía global, significaba que el resto del mundo podía aportar los recursos naturales y comprar los productos necesarios para mantener una elevada tasa de crecimiento en una medida que era inconcebible en el caso chino. Si los gobernantes de la China Ch'ing hubieran sido tan insensatos como para seguir los pasos de la vía extrovertida británica de la Revolución Industrial, les habría devuelto la sensatez la escalada de los precios de las importaciones, el colapso de los precios de las exportaciones y las tensiones sociales insoportables que habrían estallado en el país mucho antes de tener la posibilidad de «consumir el mundo como una plaga de langosta».

Doscientos años después China y la India afrontan el mismo problema pero corregido y aumentado. El desplazamiento de aquella diminuta isla que era Gran Bretaña por Estados Unidos, de tamaño continental, como adalid de la vía de la Revolución Industrial, ha dado lugar a un nuevo incremento masivo, no sólo de la producción, sino también del consumo de recursos naturales. Este incremento masivo fue posible porque la gran mayoría de la población mundial estaba excluida de las pautas de producción y consumo establecidas por Estados Unidos; pero tan pronto como una pequeña minoría de la población china (y una parte aún más pequeña de la población india) obtuvieron un acceso parcial a esas pautas, la validez de la afirmación de Gandhi se ha hecho obvia para todos excepto para los defensores más obtusos del *american way of life*. «El mundo, tal como es, no puede permitirse que dos países [con una gran población] se comporten como Estados Unidos. Le faltaría aire, por no hablar de otros recursos». Bill McKibben lo considera una «tragedia», porque

China está logrando una mejora ostensible con su crecimiento. La gente puede ahora comer algo de carne, enviar a los suyos [sus hijos] a la escuela, calentar sus chabolas. Mientras, nosotros consumimos nueve veces más energía per cápita para climatizar piscinas y pabellones, cortar el césped de nuestro parterre de media hectárea, sacar el todoterreno para cualquier recado, comer tomates traídos desde Chile... Por eso parece intuitivamente obvio cuando visitas China que el objetivo del siglo XXI

¹³ Mark Elvin, *The Pattern of the Chinese Past*, Stanford, Stanford University Press, 1973, pp. 313-314.

debe ser simultáneamente desarrollar la economía de los lugares más pobres del mundo y *reducir* la de los más ricos [...] Debemos utilizar menos energía para que ellos dispongan de más, y comer menos carne para que ellos puedan comer más [...] Pero tratemos de imaginar las posibilidades políticas en Estados Unidos [...] de reconocer que no hay bastante para que todos nos comportemos de esa forma, y de que no tenemos derecho a nuestro estilo de vida simplemente porque llegamos primero. El padre del actual presidente [George Bush Senior] proclamó, al partir hacia la Conferencia de Rio de Janeiro [la Cumbre de la Tierra] en la que se gestó el Acuerdo de Kioto: «El estilo de vida americano no está sujeto a negociación». Esto es lo que anuncia una tragedia¹⁴.

El último acto de la tragedia, representado actualmente en Iraq, ha mostrado que Estados Unidos no dispone de suficiente poder para imponer coercitivamente al mundo su derecho a un estilo de vida manirroto y que debe, por lo tanto, pagar un precio cada vez mayor por la preservación de ese derecho¹⁵. A esto se añade que ni siquiera una cuarta parte de la población de China y la India podría adoptar la forma estadounidense de producir y consumir sin condenarse a la asfixia a ellos mismos y con ellos a todo el planeta. También a este respecto, la nueva dirección de la RPCh ha mostrado mayor conciencia que sus predecesoras sobre los problemas ambientales de un crecimiento económico intensivo en energía. Se han creado «ciudades modelo» atendiendo específicamente a la protección del medio ambiente; se están replantando bosques; el plan quinquenal para 2006-2010 fija el ambicioso objetivo de una reducción del 20 por 100 en la utilización de energía en la economía y a este fin se ha anunciado una política industrial de largo alcance, que prohíbe 399 subsectores industriales y restringe otros 190. Aun así no está claro si estas y otras medidas podrán restaurar un equilibrio ecológico en serio peligro si, como se espera, durante los próximos quince años 300 millones de residentes rurales o más se desplazan a las ciudades donde crecientes legiones de vehículos a motor están expulsando a las bicicletas¹⁶.

¹⁴ Bill McKibben, «The Great Leap. Scenes from China's Industrial Revolution», *Harper's Magazine* (diciembre 2005), p. 52.

¹⁵ El magnate de los medios de comunicación Rupert Murdoch, avalando ansiosamente la guerra contra Iraq, observaba que una reducción del precio del petróleo de 30 a 20 dólares el barril le vendría muy bien a la economía estadounidense: D. Kirkpatrick, «Mr. Murdoch's War», *The New York Times*, 7 de abril de 2003. El hecho de que tras cuatro años de guerra el precio del petróleo se haya duplicado en lugar de bajar ofrece una buena estimación del fracaso del intento estadounidense de imponer por la fuerza su derecho a un consumo sin freno de energía.

¹⁶ Lester R. Brown, «A New World Order», *The Guardian*, 25 de enero de 2006; *Quarterly Update*, World Bank Office, Pekín (febrero 2006), pp. 13-16; K. Bradsher, «China Set to Act on Fuel

En resumen, al recurrir en exceso a la pauta occidental de consumo de energía, el rápido crecimiento económico de China no ha abierto todavía para sí mismo y para el mundo una vía de desarrollo ecológicamente sostenible. Esta pauta de consumo no sólo amenaza con poner un fin prematuro al «milagro económico», debido al agotamiento de recursos escasos (incluidos el aire y el agua limpios), sino que es tanto resultado como causa de la creciente distancia entre quienes han podido beneficiarse del rápido crecimiento económico y quienes tienen que sobrelyear sus costes. Como hemos visto en el capítulo 12, esa distancia ha dado lugar a un importante oleada de conflictividad popular, en la que los agravios ecológicos ocupaban un lugar destacado y que ha suscitado una importante reorientación de la política china hacia un desarrollo más equilibrado entre las áreas urbanas y rurales, entre unas regiones y otras y entre economía y sociedad. Todo lo que podemos añadir para cerrar nuestro estudio es que el resultado final de esa reorientación será de importancia decisiva para el futuro, no sólo de la sociedad china sino del mundo entero.

Si la reorientación consigue revitalizar y consolidar las tradiciones chinas de desarrollo autocentrado basado en el mercado, acumulación *sin desposesión*, movilización de los recursos humanos más que de los no humanos y gobierno mediante la participación de las masas en la toma de decisiones, entonces es probable que China esté en condiciones de contribuir decisivamente al surgimiento de una comunidad de civilizaciones auténticamente respetuosa hacia las diferencias culturales; pero si la reorientación fracasa, China puede muy bien convertirse en un nuevo foco de caos social y político que facilite los intentos del Norte de restablecer un dominio global que se desmorona, o por parafrasear una vez más a Schumpeter, ayude a la humanidad a arder en los horrores (o las glorias) de la creciente violencia que acompaña a la liquidación del orden mundial de la Guerra Fría.

Economy», *The New York Times*, 18 de noviembre de 2003; J. Kynge, «New Agenda for a New Generation», *The Financial Times*, 16 de diciembre de 2003; A. Lorenz, «China's Environmental Suicide: A Government Minister Speaks», *openDemocracy*, 5 de abril de 2005.

Bibliografía

- ABU-LUGHOD, Janet, *Before European Hegemony. The World System A.D. 1250-1350*, Nueva York, Oxford University Press, 1989.
- ADAS, Michael, *Machines as Measure of Men. Science, Technology and Ideologies of Western Dominance*, Ithaca, Cornell University Press, 1989.
- AGARWALA, Ramgopal, *The Rise of China. Threat or Opportunity?*, Nueva Delhi, Bookwell, 2002.
- AGLIETTA, Michel, *A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience*, Londres, New Left Books, 1979.
- AGNEW, John, *The United States in the World-Economy. A Regional Geography*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- AGUILAR, Alonso, *Pan-Americanism from Monroe to the Present. A View from the Other Side*, Nueva York, Monthly Review Press, 1968.
- AKAMATSU, K., «A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy», *Weltwirtschaftliches Archiv* LXXXVI, 1, 1961, pp. 196-217.
- AMIN, Samir, *Unequal Development*, Nueva York, Monthly Review Press, 1976 [ed. cast.: *El desarrollo desigual: ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*, Barcelona, Fontanella, 1974].
- , «China, Market Socialism, and U.S. Hegemony», *Review* XXVIII, 3, 2005, pp. 259-279.
- AMSDEN, Alice, *The Rise of «The Rest»*, Nueva York, Oxford University Press, 2001.
- , «Good-bye Dependency Theory, Hello Dependency Theory», *Studies in Comparative International Development* XXXVIII, 1, 2003, pp. 32-38.
- ANDERSON, Perry, *Lineages of the Absolutist State*, Londres, New Left Books, 1974 [ed. cast.: *El Estado absolutista*, Madrid, Siglo XXI, 1984].
- APPIAH, K. Anthony et al., «The Election and America's Future», *The New York Review - The New York Review of Books*, 4 de noviembre de 2004, pp. 6-17.

- ARENDT, Hannah, *The Origins of Totalitarianism*, Nueva York, Harcourt, Brace and World, 1966 [ed. cast.: *Los orígenes del totalitarismo*, Madrid, Taurus, 1998].
- ARMSTRONG, Philip, GLYN, Andrew y HARRISON, John, *Capitalism since World War II. The Making and Breakup of the Great Boom*, Londres, Fontana, 1984.
- ARMSTRONG, Philip y GLYN, Andrew, *Accumulation, Profits, State Spending. Data for Advanced Capitalist Countries 1952-1983*, Oxford, Oxford Institute of Economics and Statistics, 1986.
- ARRIGHI, Giovanni, *The Geometry of Imperialism*, ed. revisada, Londres, Verso, 1983 [ed. cast.: *La geometría del imperialismo*, México DF, Siglo XXI, 1979].
- , *The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Times*, Londres, Verso, 1994 [ed. cast., *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Madrid, Ediciones Akal, «Cuestiones de antagonismo 3», 1999].
- , «The Rise of East Asia. World Systemic and Regional Aspects», *International Journal of Sociology and Social Policy*, XVI, 7, 1996, pp. 6-44.
- , «The African Crisis. World Systemic and Regional Aspects», *New Left Review*, II/15, 2002, pp. 5-36 [ed. cast.: «La crisis africana», *NLR* 20 (mayo-junio 2003), Madrid, Ediciones Akal].
- , HOPKINS, Terence K. y WALLERSTEIN, Immanuel, *Antisystemic Movements*, Londres, Verso, 1989 [ed. cast.: *Movimientos antisistémicos*, Madrid, Ediciones Akal, «Cuestiones de Antagonismo 1», 1999].
- , HUI, Po-keung, HUNG, Ho-Fung y SELDEN, Mark, «Historical Capitalism, East and West», en G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (eds.), *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, pp. 259-333, Londres y Nueva York, Routledge, 2003.
- , IKEDA, Satoshi e IRWAN, Alex, «The Rise of East Asia. One Miracle or Many?», en R. A. Palat, (ed.), *Pacific Asia and the Future of the World-Economy*, Westport (CT), Greenwood Press, 1993, pp. 42-65.
- , y SILVER, Beverly J., «Labor Movements and Capital Migration. The US and Western Europe in World-Historical Perspective», en Charles Bergquist (ed.), *Labor in the Capitalist World-Economy*, Beverly Hills (CA), Sage, 1984, pp. 183-216.
- , y SILVER, Beverly J., *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis (MN), University of Minnesota Press, 1999 [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, Ediciones Akal, «Cuestiones de antagonismo 10», 2001].
- , y SILVER, Beverly J., «Capitalism and World (Dis)Order», *Review of International Studies* 27, 2001, pp. 257-279.
- , SILVER, Beverly J. y BREWER, Benjamin D., «Industrial Convergence and the Persistence of the North-South Divide», *Studies in Comparative International Development* XXX-VIII, 1, 2003, pp. 3-31.
- , SILVER, Beverly J. y BREWER, Benjamin D., «A Reply to Alice Amsden», *Studies in Comparative International Development* XXXVIII, 1, 2003.

- , SILVER, Beverly J. y BREWER, Benjamin D., «Industrial Convergence and the Persistence of the North-South Divide. A Rejoinder to Firebaugh», *Studies in Comparative International Development* XL, 1, 2005, pp. 83-88.
- ATWELL, William S., «Some Observations on the “Seventeenth-Century Crisis” in China and Japan», *Journal of Asian Studies* XLV, 1986, pp. 223-244.
- , «Ming China and the Emerging World Economy. C. 1470-1650», D. Twitchett y F. Mote (eds.), *The Cambridge History of China Vol. 8 (2), The Ming Dynasty*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, pp. 376-416.
- AU, Loong-yu, «The Post MFA Era and the Rise of China», *Asian Labour Update* 56 (otoño 2005). Disponible en <http://www.globalmon.org.hk/eng/Post-MFA-era.pdf>.
- BACEVICH, Andrew, «A Modern Major General», *New Left Review* II/29, 2004, pp. 123-134 [ed. cast: «Un general moderno», *NLR* II/29, noviembre-diciembre de 2004, Madrid, Ediciones Akal].
- BAGCHI, Amiya Kumar, *The Political Economy of Underdevelopment*, Cambridge, Cambridge Univ. Press, 1982.
- , *Perilous Passage. Mankind and the Global Ascendancy of Capital*, Lanham (MD), Rowman & Littlefield, 2005.
- BAKER, Christopher, «Economic Reorganization and the Slump in Southeast Asia», *Comparative Studies in Society and History* XXXIII, 3, 1981, pp. 325-349.
- BALAKRISHNAN, Gopal, *Debating Empire*, Londres, Verso, 2003.
- BARBOUR, Violet, *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*, Baltimore, John Hopkins Press, 1950.
- BARRACLOUGH, Geoffrey, *An Introduction to Contemporary History*, Harmondsworth, Penguin, 1967.
- BARRAT Brown, Michael, *The Economics of Imperialism*, Hardmondsworth, Penguin, 1974.
- , *After Imperialism*, Londres, Heinemann, 1963.
- BARROW, Clyde W., «God, Money, and the State. The Spirits of American Empire», Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) Arbeitspapier n.º 22. Universität Marburg, Marburg, 2004.
- BARTLETT, Beatrice S., *Monarchs and Ministers. The Grand Council in Mid-Ch'ing China, 1723-1820*, Berkeley, University of California Press, 1991.
- BECATTINI, Giacomo, «The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion», en F. Pyke, G. Becattini, y W. Senenberger (eds.), *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, Ginebra, International Institute for Labor Studies, 1990, pp. 37-51.
- BENJAMIN, Daniel y SIMON, Steven, *The Next Attack. The Failure of the War on Terror and a Strategy for Getting it Right*, Nueva York, Times Books, 2005
- BERGESEN, Albert y SCHOENBERG, Ronald, «Long Waves of Colonial Expansion and Contraction, 1415-1969», en A. Bergesen (ed.), *Studies of the Modern World-System*, Nueva York, Academic Press, 1980.

- BERNSTEIN, Richard y MUNRO, Ross H., «The Coming Conflict with America», *Foreign Affairs* LXXVI, 2, 1997, pp. 18-32.
- BERNSTEIN, Thomas P. y LU, Xiaobo, *Taxation without Representation in Contemporary Rural China*, Nueva York, Cambridge University Press, 2003.
- BLACKBURN, Robin, *Banking on Death. Or, Investing in Life. The History and Future of Pensions*, Londres, Verso, 2002.
- BLOCK, Fred, *The Origins of International Economic Disorder. A Study of the United States International Monetary Policy from World War II to the Present*, Berkeley, University of California Press, 1977.
- BOND, Brian (ed.), *Victorian Military Campaigns*, Londres, Hutchinson, 1967.
- BOUCKAERT, Boudewijn R. A., «Bureaucrats in China: . We Did It Our Way—A comparative study of the explanation of the economic successes of town-village-enterprises in China», ponencia presentada en la Conferencia EALE, Ljubljana, septiembre de 2005.
- BOXER, Charles R., *The Dutch Seaborne Empire 1600-1800*, Nueva York, Knopf, 1965.
- BRAMALL, Chris, *Sources of Chinese Economic Growth, 1978-1996*, Nueva York, Oxford University Press, 2000.
- BRAUDEL, Fernand, *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1977.
- , *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century, II. The Wheels of Commerce*, Nueva York, Harper & Row, 1982 [ed. original: *Civilisation matérielle, Économie et Capitalisme, XV^e-XVIII^e Siècle*, vol. 2, *Les Jeux de l'Échange*, París, Armand Colin, 1979; ed. cast.: *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII*, vol. II, *Los juegos del intercambio*, Madrid, Alianza, 1984].
- , *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century, III. The Perspective of the World*, Nueva York, Harper and Row, 1984 [ed. original: *Civilisation matérielle, Économie et Capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, vol. 3, *Le Temps du Monde*, París, 1979; ed. cast.: *Civilización material, economía y capitalismo, Siglos XV-XVIII*, vol. III, *El tiempo del mundo*, Madrid, Alianza, 1984].
- BRAY, Francesca, *The Rice Economies: Technology and Development in Asian Societies*, Berkeley, University of California Press, 1986.
- BRAVERMAN, Harry, *Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Nueva York, Monthly Review Press, 1974.
- BRENNER, Robert, «The Origins of Capitalist Development. A Critique of Neo-Smithian Marxism», *New Left Review* I/104, 1977, pp. 25-92.
- , «World System Theory and the Transition to Capitalism. Historical and Theoretical Perspectives», versión no publicada en inglés (1981) de un artículo publicado en Jochen Blaschke (ed.), *Perspektiven des Weltsystems*, Frankfurt, Campus Verlag, 1983.
- , «The Economics of Global Turbulence. A Special Report on the World Economy, 1950-1998», *New Left Review* 229, mayo-/junio de 1998, pp. 1-264.

- , *The Boom and the Bubble. The U.S. in the World Economy*, Londres, Verso, 2002 [ed. cast.: *La expansión económica y la burbuja bursátil*, Madrid, Ediciones Akal, «Cuestiones de Antagonismo 19», 2003].
- , *The Economics of Global Turbulence. The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945-2005*, Londres, Verso, 2006 [de próxima publicación en castellano en «Cuestiones de antagonismo»].
- , e ISETT, Christopher, «England's Divergence from China's Yangzi Delta. Property Relations, Microeconomics, and Patterns of Development», *The Journal of Asian Studies* LXI, 2, 2002, pp. 609-662.
- BROOKS, Timothy, *The Confusions of Pleasure. Commerce and Culture in Ming China*, Berkeley, University of California Press, 1998.
- BRZEZINSKI, Zbigniew y MEARSHEIMER, John J., «Clash of the Titans», *Foreign Policy*, enero-/febrero de 2005. Disponible en http://www.foreignpolicy.com/story/cms.php?story_id=2740.
- BRUSCO, Sebastiano, «Small Firms and Industrial Districts. The Experience of Italy», en D. Keeble y F. Weever (eds.), *New Firms and Regional Development*, Londres, Croom Helm, 1986, pp. 184-202.
- BURAWOY, Michael, *Manufacturing Consent. Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*, Chicago, University Of Chicago Press, 1982.
- BURLEY, Ann-Marie, «Regulating the World. Multilateralism, International Law, and the Projection of the New Deal Regulatory State», en J. G. Ruggie (ed.), *Multilateralism Matters. The Theory and Praxis of an Institutional Form*, Nueva York, Columbia University Press, 1993, pp. 125-156.
- CAI, Fang, PARK, Albert y ZHAO, Yaohui, «The Chinese Labor Market», ponencia presentada en la Second Conference on China's Economic Transition. Origins, Mechanisms, and Consequences. University of Pittsburgh, Pittsburgh, 5-7 de noviembre de 2004.
- CAIN, P. J. y HOPKINS, A. G., «The Political Economy of British Expansion Overseas, 1750-1914», *The Economic History Review*, 2.^a ser., XXXIII, 4, 1980, pp. 463-490.
- CAIRNCROSS, A. K., *Home and Foreign Investment, 1870-1913*, Cambridge, Cambridge University Press, 1953.
- CALLEO, David P., *The Atlantic Fantasy*, Baltimore, Johns Hopkins Press, 1970.
- , *The Imperious Economy*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1982.
- , *Beyond American Hegemony. The Future of the Western Alliance*, Nueva York, Basic Books, 1987.
- CASTELLS, Manuel y PORTES, Alejandro, «World Underneath. The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy», en A. Portes, M. Castells y L. A. Benton (eds.), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore (MD), The Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 11-39.

- CHAN, Anita, «Globalization, China's Free (Read Bounded) Labor Market, and the Trade Union», *Asia Pacific Business Review* VI, 3-4, 2000, pp. 260-279.
- CHANDLER, Alfred, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge (MA), The Belknap Press, 1977.
- , *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge (MA), The Belknap Press, 1990.
- CHAPMAN, Stanley D., *Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I*, Nueva York, Cambridge University Press, 1992.
- CHASE-DUNN, Christopher y HALL, Thomas, *Rise and Demise. Comparing World-Systems*, Boulder (CO), Westview Press, 1997.
- CHAUDHURI, K. N., *Asia before Europe. Economy and Civilization of the Indian Ocean from the Rise of Islam to 1750*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
- CHECKLAND, Sydney George, *Scottish Banking. A History 1695-1973*, Glasgow y Londres, Collins, 1975.
- CHEN Ciyu, «On the Foreign Trade of China in the 19th Century and the China-India-Britain Triangular Trade», *Essays in Chinese Maritime History*, Center for Maritime History, Research Center for Humanities and Social Sciences [antiguo Sun Yat-sen Institute for Social Sciences and Philosophy], Academia Sinica, Taipei, 1984.
- CIPOLLA, Carlo, *Before the Industrial Revolution. European Society and Economy, 1000-1700*, Nueva York, Norton, 1976.
- CLANCY, Tom, ZINNI, Anthony y KOLTZ, Tony, *Battle Ready*, Nueva York, Putnam, 2004.
- CLARKE, Richard, *Against All Enemies. Inside America's War on Terror*, Nueva York, Free Press, 2004.
- COHEN, Benjamin, «Phoenix Risen. The Resurrection of Global Finance», *World Politics* XLVIII, 1996, pp. 268-296.
- COHEN, Jerome B., *Japan's Postwar Economy*, Bloomington (IN), Indiana University Press, 1958.
- COYETT, Frederick, *Verwaarloosde Formosa*, en William Campbell (ed.) 1903, *Formosa Under the Dutch. Described From Contemporary Records*, Londres, Kegan Paul, Trench, Trubner, 1903 [1675], pp. 383-538.
- CROTTY, James, «Review of *Turbulence in the World Economy* by Robert Brenner», *Challenge* XLII, 3, 1999, pp. 108-130.
- CUMINGS, Bruce, «The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy. Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences», en F. C. Deyo, (ed.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Ithaca (NY), Cornell University Press, 1987, pp. 44-83.
- , «The Political Economy of the Pacific Rim», en R. A. Palat, (ed.), *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Westport (CT), Greenwood Press, 1993, pp. 21-37.
- , «Global Realm with no Limit, Global Realm with no Name», *Radical History Review* XLVII, 1993, pp. 47-48.

- , «Japan and Northeast Asia into the Twenty-first Century», en P. J. Katzenstein y T. Shiraishi (eds.), *Network Power. Japan and Asia*, Ithaca (NY), Cornell University Press, 1997, pp. 136-168.
- CURTIN, Philip D., *The World and the West. The European Challenge and the Overseas Response in the Age of Empire*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.
- CUSHMAN, Jennifer Wayne, *Fields from the Sea. Chinese Junk Trade with Siam during the Late Eighteenth and Early Nineteenth Centuries*, Studies on Southeast Asia, Southeast Asia Program, Cornell University, Ithaca (NY), 1993.
- DAVIS, Mike, *Late Victorian Holocausts. El Nino Famines and the Making of the Third World*, Londres, Verso, 2001.
- DAVIS, Ralph, «The Rise of Protection in England, 1689-1786», *Economic History Review*, 2.^a serie, 19, 1966, pp. 306-317.
- , «English Foreign Trade, 1700-1774», en W. E. Minchinton (ed.), *The Growth of English Overseas Trade in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*, Londres, Methuen, 1969, pp. 99-120.
- , *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*, Leicester, Leicester Univ. Press, 1979.
- DE CECCO, Marcello, «Inflation and Structural Change in the Euro-dollar Market», *EUI Working Papers* 23, Florencia, European University Institute, 1982.
- , *The International Gold Standard. Money and Empire*, 2.^a ed., Nueva York, St. Martin's Press, 1984.
- DEHIO, Ludwig, *The Precarious Balance. Four Centuries of the European Power Struggle*, Nueva York, Vintage, 1962.
- DE VRIES, Jan, «The Industrial Revolution and the Industrious Revolution», *Journal of Economic History* XLIV, 2, 1994, pp. 249-270.
- DING, X. L., «The Illicit Asset Stripping of Chinese State Firms», *The China Journal* XLIII, 2000, pp. 1-28.
- DIRLIK, Arif, «Beijing Consensus. Beijing "Gongshi." Who Recognizes Whom and to What End?», *Globalization and Autonomy Online Compendium*, sin fecha. Disponible en http://www.globalautonomy.ca/global1/position.jsp?index=PP_Dirlik_Beijing_Consensus.xml.
- DRUCKER, Peter, *The Age of Discontinuity*, Nueva York, Harper & Row, 1969.
- DUARA, Prasenjit, «Nationalists Among Transnationals. Overseas Chinese and the Idea of China, 1900-1911», en A. Ong and D. M. Nonini (eds.), *Ungrounded Empires. The Cultural Politics of Modern Chinese Transnationalism*, pp. 39-59, Nueva York, Routledge, 1997, pp. 39-59.
- DUUS, Peter, «Economic Dimensions of Meiji Imperialism. The Case of Korea, 1895-1910», en R. H. Myers and M. R. Peattie (eds.), *The Japanese Colonial Empire, 1895-1945*, Princeton, Princeton University Press, 1984, pp. 128-171.

- EDIN, Maria, «State Capacity and Local Agent Control in China, CCP Cadre Management from a Township Perspective», *The China Quarterly* CLXXIII, 2003, pp. 35-52.
- EDWARDS, Richard, *Contested Terrain*, Nueva York, Basic Books, 1979.
- EICHENGREEN, Barry y PORTES, Richard, «Debt and Default in the 1930s. Causes and Consequences», *European Economic Review* 30, 1986, pp. 599-640.
- ELISONAS, Jurgis, «The Inseparable Trinity. Japan's Relations With China and Korea», en John Hall, (ed.), *The Cambridge History of Japan, Vol. 4, Early Modern Japan*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991, pp. 235-300.
- ELLIOTT, John E., «Marx and Schumpeter on Capitalism's Creative Destruction. A Comparative Restatement», *The Quarterly Journal of Economics* XCV, 1, 1980, pp. 45-68.
- ELLIOTT, J. H., *The Old World and the New 1492-1650*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970.
- ELLIOTT, William Y. (ed.), *The Political Economy of American Foreign Policy. Its Concepts, Strategy, and Limits*, Nueva York, Henry Holt and Co., 1955.
- ELVIN, Mark, *The Pattern of the Chinese Past*, Stanford, Stanford University Press, 1973.
- ESHERICK, Joseph, «Harvard on China. The Apologetics of Imperialism», *Bulletin of Concerned Asian Scholars* IV, 4, 1972, pp. 9-16.
- FAIRBANK, John K. (ed.), *The Chinese World Order*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1968.
- , *The United States and China*, Cambridge, Harvard University Press, 1983.
- , «Keeping Up with the New China», *The New York Review of Books*, 16 de marzo de 1989, pp. 17-20.
- , *China. A New History*, Cambridge (MA), The Belknap Press, 1992.
- FEIS, Herbert, *Europe. The World's Banker, 1870-1914*, Nueva York, Norton, 1965.
- FERGUSON, Niall, *Colossus. The Price of America's Empire*, Nueva York, The Penguin Press, 2004.
- FEUERWERKER, Albert, *China's Early Industrialization. Sheng Hsuan-Huai 1844-1916 and Mandarin Enterprise*, Cambridge, Harvard University Press, 1958.
- , «Handicraft and Manufactured Cotton Textiles in China, 1871-1910», *Journal of Economic History* XXX, 2, 1970, pp. 338-378.
- FISHMAN, Ted C., *China, INC. How the Rise of the Next Superpower Challenges America and the World*, Nueva York, Scribner, 2005.
- FLYNN, Dennis O. y GIRÁLDEZ, Arturo, «Born with "Silver Spoon". The Origin of World Trade in 1571», *Journal of World History* VI, 2, 1995, pp. 201-211.
- , «Spanish Profitability in the Pacific. The Philippines in the Sixteenth and Seventeenth Centuries», en Dennis O. Flynn, Lionel Frost y A. J. H. Latham, *Pacific Centuries. Pacific and Pacific Rim History Since the Sixteenth Centuries*, Londres, Routledge, 1999, pp. 23-24.
- , FROST, Lionel y LATHAM, A. J. H. (eds.), *Pacific Centuries. Pacific and Pacific Rim History Since the Sixteenth Century*, Londres, Routledge, 1999.

- FRANK, Andre Gunder, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*, Nueva York, Monthly Review Press, 1969 [ed. cast.: *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI, 1970; La Habana, Instituto del Libro, Editorial de Ciencias Sociales, 1970. Disponible completo en <http://www.eumed.net/cursecon/textos/Frank/index.htm>].
- , «On the Roots of Development and Underdevelopment in the New World. Smith and Marx vs the Weberians», *International Review of Sociology*, 2.^a serie, X, 2-3, 1974, pp. 109-155.
- , «Multilateral Merchandise Trade Imbalances and Uneven Economic Development», *Journal of European Economic History* V, 2, 1978, pp. 407-438.
- , *ReOrient. Global Economy in the Asian Age*, Berkeley, University of California Press, 1998.
- , «Meet Uncle Sam - Without Clothes - Parading Around China and the World», 2005. Disponible en www.rrojasdatabank.info/agfrank/noclothes.htm.
- FRANK, Thomas, *What's the Matter with Kansas? How Conservatives Won the Heart of America*, Nueva York, Owl Books, 2005.
- FREEMAN-GRENVILLE, G. S. P., *Historical Atlas of Islam*, Nueva York, Continuum Publishing Group, 2002.
- FRIEDMAN, Thomas L., *The World Is Flat. A Brief History of the Twenty-First Century*, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2005.
- FUKASAKU, Kichiro y WALL, David, *China's Long March to an Open Economy*, París, OECD, 1994.
- GAMBLE, Andrew, *Britain in Decline*, Londres, Macmillan, 1985.
- GAO, Weinong, *Zou xiang jinshi de Zhongquo yu «chaogong» guo guanxi* (La relación entre China y sus Estados tributarios en los tiempos modernos), Guangdong, Guangdong gaodeng jiaoyu chubanshe, 1993.
- GERNET, Jacques, *Le monde chinois* [1972], París, Armand Colin, 1999 [ed. cast.: *El mundo chino*, Barcelona, Crítica, edición revisada y actualizada, 2005].
- GIDDENS, Anthony, *The Nation-State and Violence*, Berkeley, Univ. of California Press, 1987.
- GILPIN, Robert, *The Political Economy of International Relations*, Princeton, Princeton University Press, 1987.
- GOLDSTEIN, Joshua S. y RAPKIN, David P., «After Insularity. Hegemony and the Future World Order», *Futures* 23, 1991, pp. 935-959.
- GORDON, David, EDWARDS, Richard y REICH, Michael, *Segmented Work, Divided Workers. The Historical Transformation of Labor in the United States*, Nueva York, Cambridge University Press, 1982.
- GRAMSCI, Antonio, *Selections from the Prison Notebooks*, Nueva York, International Publishers, 1971.
- GREENBERG, Michael, *British Trade and the Opening of China 1800-1842*, Cambridge, Cambridge University Press, 1951.
- GUAN Luquan, *Songdai Guangzhou de haiwai maoyi* (El comercio marítimo de Guangzhou durante la dinastía Song), Guangzhou, Guangdong renmin chubanshe, 1994.

- GUHA, Ramachandra, *Environmentalism. A Global History*, Nueva York, Longman, 2000.
- GUHA, Ranajit, «Dominance Without Hegemony and Its Historiography», en R. Gupta (ed.), *Subaltern Studies IV*, Nueva York, Oxford University Press, 1992, pp. 210-305.
- GUO, Yugui, *Asia's Educational Edge. Current Achievements in Japan, Korea, Taiwan, China, and India*, Oxford, Lexington, 2005.
- HAAKONSEN, Knud, *The Science of a Legislator. The Natural Jurisprudence of David Hume and Adam Smith*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981.
- HAMASHITA, Takeshi, «The Tribute Trade System of Modern Asia», *The Memoirs of the Toyo Bunko XLVI*, 1988, pp. 7-25.
- , «Tribute and Emigration. Japan and the Chinese Administration of Foreign Affairs», *Senri Ethnological Studies XXV*, 1993, pp. 69-86.
- , «The Tribute Trade System and Modern Asia», en A. J. H. Latham y H. Kawakatsu (eds.), *Japanese Industrialization and the Asian Economy*, Londres y Nueva York, Routledge, 1994, pp. 91-107.
- , «The Intra-Regional System in East Asia in Modern Times», en Peter J. Katzenstein y T. Shiraishi (eds.), *Network Power. Japan and Asia*, Ithaca, Cornell University Press, 1997, pp. 113-135.
- HAMILTON, Gary G. y WEI-AN Chang, «The Importance of Commerce in the Organization of China's Late Imperial Economy», en G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (eds.), *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, Londres y Nueva York, Routledge, 2003, pp. 173-213.
- HAO, Yen-p'ing, *The Commercial Revolution in Nineteenth-Century China*, Berkeley (CA), California University Press, 1986.
- HARDT, Michael y NEGRI, Antonio, *Empire*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 2000 [ed. cast., *Imperio*, Barcelona, Paidós, 2002].
- HARRISON, Bennett, *Lean and Mean. The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*, Nueva York, Basic Books, 1994.
- HART, Gillian, *Disabling Globalization. Places of Power in Post-Apartheid South Africa*, University of California Press y University of Natal Press, 2002.
- HART-LANDSBERG, Martin y BURKETT, Paul, «China and Socialism. Market Reform and Class Struggle», *Monthly Review* LVI, 3, 2004, pp. 7-123.
- HARVEY, David, *Limits to Capital*, Oxford, Basil Blackwell, 1982.
- , «Globalization in Question», *Rethinking Marxism* VIII, 4, 1995, pp. 1-17.
- , *Spaces of Hope*, Berkeley, University of California Press, 2000 [ed. cast.: *Espacios de esperanza*, Madrid, Ediciones Akal, «Cuestiones de Antagonismo 16»], 2000.
- , *Spaces of Capital. Towards a Critical Geography*, Nueva York, Routledge, 2001 [ed. cast.: *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*, Madrid, Ediciones Akal, «Cuestiones de antagonismo 44»], 2007].

- , *The New Imperialism*, Nueva York, Oxford University Press, 2003 [ed. cast.: *El nuevo imperialismo*, Madrid, Ediciones Akal, «Cuestiones de Antagonismo 26», 2004].
- , *A Brief History of Neoliberalism*, Nueva York, Oxford University Press, 2005 [ed. cast.: *El nuevo imperialismo*, Madrid, Ediciones Akal, «Cuestiones de Antagonismo 49», 2007].
- HEADRICK, Daniel R., *The Tentacles of Progress. Technology Transfer in the Age of Imperialism, 1850-1940*, Londres, Oxford University Press, 1988.
- HEILBRONER, Robert, «Economic Predictions», *The New Yorker*, 8 de julio de 1991, pp. 70-77.
- HEGEL, G. W., *The Philosophy of Right*, Nueva York, Oxford University Press, 1967 [ed. cast., *Principios de la filosofía del Derecho*, Barcelona, Edhasa, 1999].
- HELD, David, MCGREW, Anthony, GOLDBLATT, David y PERRATON, Jonathan, *Global Transformations*, Stanford (CA), Stanford University Press, 1999.
- HERSH, Seymour M., «The Stovepipe», *The New Yorker*, 27 de octubre de 2003, pp. 77-87.
- , *Chain of Command. The Road from 9/11 to Abu Ghraib*, Nueva York, Harper Collins, 2004.
- HIRSCHMAN, Albert O., *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton (NJ), Princeton University Press, 1977.
- HO, Chumei, «The Ceramic Trade in Asia, 1602-82», en A. J. H. Latham y H. Kawakatsu (eds.), *Japanese Industrialization and the Asian Economy*, Londres y Nueva York, Routledge, 1994.
- HOBBES, Thomas, *Leviathan*, ed. de C. B. Macpherson, Harmondsworth, Penguin, 1968 [ed. cast.: *Leviatán*, Madrid, Editora Nacional, 1980].
- HOBSBAWM, Eric J., *Industry and Empire. An Economic History of Britain since 1750*, Londres, Weidenfeld and Nicolson, 1968.
- , *The Age of Capital 1848-1875*, Nueva York, New American Library, 1979 [ed. cast.: *La era del capital, 1848-1875*, Barcelona, Crítica, 1998].
- , *Nations and Nationalism since 1780. Programme, Myth, Reality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991 [ed. cast.: *Naciones y nacionalismo desde 1780*, Barcelona, Crítica, 1991].
- , *The Age of Extremes. A History of the World, 1914-1991*, Nueva York, Vintage, 1994 [ed. cast.: *Historia del siglo XX*, Barcelona, Crítica, 1995].
- HOFSTADTER, R., *The Paranoid Style in American Politics and Other Essays*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1996.
- HUANG, Philip C. C., *The Peasant Economy and Social Change in North China*, Stanford (CA), Stanford University Press, 1985.
- , *The Peasant Family and Rural Development in the Yangzi Delta, 1350-1988*, Stanford, Stanford University Press, 1990.
- , «Development or Involution in Eighteenth-Century Britain and China? A Review of Kenneth Pomeranz's The Great Divergence. China, Europe, and the Making of the Modern World Economy», *The Journal of Asian Studies* 61 (2), 2002, pp. 501-538.

- HUANG, Ray, «Fiscal Administration During the Ming Dynasty», en Charles O. Hucker (ed.), *Chinese Government in Ming Times*, Nueva York, Columbia University Press, 1969, pp. 73-128.
- HUGILL, Peter J., *World Trade since 1431. Geography, Technology, and Capitalism*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1993.
- HUI, Po-keung, «Overseas Chinese Business Networks. East Asian Economic Development in Historical Perspective», Ph. D. diss., Department of Sociology, State University of New York at Binghamton, 1995.
- HUNG, Ho-fung, «Imperial China and Capitalist Europe in the Eighteenth-Century Global Economy», en *Review* (Fernand Braudel Center) 24 (4), 2001, pp. 473-513.
- , «Maritime Capitalism in Seventeenth-Century China. The Rise and Fall of Koxinga in Comparative Perspective», manuscrito no publicado, Department of Sociology, Johns Hopkins University, 2001.
- , «Orientalist Knowledge and Social Theories. China and European Conceptions of East-West Differences from 1600 to 1900», *Sociological Theory* XXI, 3, 2003, pp. 254-280.
- , «Early Modernities and Contentious Politics in Mid-Qing China, c. 1740-1839», *International Sociology* XIX, 4, 2004, pp. 478-503.
- , «Rise of China and the Global Overaccumulation Crisis», ponencia presentada en la reunión anual de la Society for the Study of Social Problems, Montreal (agosto 2006).
- HYMER, Stephen, «The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development», en J. N. Bhagwati (ed.), *Economics and World Order*, Nueva York, Macmillan, 1972, pp. 113-140.
- IKEDA, Satoshi, «World Production», en T. K. Hopkins, I. Wallerstein, et al., *The Age of Transition. Trajectory of the World-System 1945-2025*, Londres, Zed Books, 1996, pp. 38-86.
- , «The History of the Capitalist World-System vs. The History of East-Southeast Asia», *Review* XIX, 1, 1996, pp. 49-76.
- International Monetary Fund, *International Financial Statistics Yearbook*, Washington D.C., International Monetary Fund, varios años.
- IRIYE, Akira, «Imperialism in East Asia», en J. Crowley, (ed.), *Modern East Asia*, pp. 122-150, Nueva York, Harcourt, 1970.
- IRWAN, Alex, «Japanese and Ethnic Chinese Business Networks in Indonesia and Malaysia», Ph. D. diss., Department of Sociology, State University of New York at Binghamton, 1995.
- ISRAEL, Jonathan, *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740*, Oxford, Clarendon Press, 1989.
- ITOH, Makoto, *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*, Nueva York, St. Martin's Press, 1990.
- JENKS, Leland H., *The Migration of British Capital to 1875*, Nueva York y Londres, Knopf, 1938.
- JING, Junjian, «Hierarchy in the Qing Dynasty», *Social Science in China. A Quarterly Journal* III, 1, 1982, pp. 156-192.

- JOHNSON, Chalmers, «Why I Intend to Vote for John Kerry», *The History News Network*, 14 de junio de 2004.
- , *The Sorrows of Empire. Militarism, Secrecy, and the End of the Republic*, Nueva York, Metropolitan Books, 2004.
- , «No Longer the “Lone” Superpower. Coming to Terms with China», Japan Policy Research Institute, 2005, www.jpri.org.
- JOHNSON, Linda Cooke, «Shanghai. An Emerging Jiangnan Port, 1638-1840», Linda Cooke Johnson (ed.), *Cities of Jiangnan in Late Imperial China*, Albany, State University of New York Press, 1993, pp. 151-182.
- JOHNSON, Russell, «“Pre-Conditioning” for Industry. Civil War Military Service and the Making of an American Working Class», Paper presented at 25th Annual North American Labor History Conference, Wayne State University, Detroit (octubre 2003), pp. 16-18.
- JUDT, Tony, «Europe vs. America», *The New York Review of Books*, 10 de febrero de 2005, pp. 37-41.
- KAPLAN, Robert D., «How We would Fight China», *The Atlantic Monthly* (junio 2005), pp. 49-64.
- KASABA, Resat, «Treaties and Friendships. British Imperialism, the Ottoman Empire, and China in the Nineteenth Century», *Journal of World History* IV, 2, 1993, pp. 213-241.
- KAWAKATSU, Heita, «Historical Background», en A. J. H. Latham and H. Kawakatsu (eds.), *Japanese Industrialization and the Asian Economy*, Londres y Nueva York, Routledge, 1994, pp. 4-8.
- KENNEDY, Paul, *The Rise and Fall of British Naval Mastery*, Londres, Scribner, 1976.
- , *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, Nueva York, Random House, 1987 [ed. cast.: *Auge y caída de las grandes potencias*, Madrid, Globus Comunicación, 1994].
- , «Mission Impossible?», *The New York Review of Books*, 10 de junio de 2004, pp. 16-19.
- KISSINGER, Henry, *A World Restored. European After Napoleon. The Politics of Conservatism in a Revolutionary Age*, Nueva York, Grosset & Dunlap, 1964.
- KOJIMA, K., «The ‘Flying Geese’ Model of Asian Economic Development. Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications. *Journal of Asian Economics* 11, 2000, pp. 375-401.
- , y OZAWA, Terutomo, «Toward a Theory of Industrial Restructuring and Dynamic Comparative Advantage», *Hitotsubashi Journal of Economics* XXVI, 2, 1985, pp. 135-145.
- KONING, Rachel, «Dethroning the Dollar», *CBS MarketWatch*, 7 de septiembre de 2004, cbs.marketwatch.com.
- KRAAR, Louis, «The New Power in Asia», *Fortune*, 31 de octubre de 1994, pp. 38-44.
- KRASNER, Stephen, «A Trade Strategy for the United States», *Ethics and International Affairs* 2, 1988, pp. 17-35.

- KREISLER, Harry, «Through the Realist Lens», *Conversations with History. Conversation with John Mearsheimer*, Institute of International Studies, UC Berkeley, 8 de abril de 2002. Disponible en <http://globetrotter.berkeley.edu/>.
- KRIEDTE, Peter, *Peasants, Landlords, and Merchant Capitalists. Europe and the World Economy, 1500-1800*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.
- KRIPPNER, Greta R., «The Financialization of the American Economy», *Socio-Economic Review* 3, 2005, pp. 173-208.
- KRUGMAN, Paul, «The Myth of Asia's Miracle», *Foreign Affairs* 73 (6), 1994, pp. 62-78.
- KWONG, Peter, «China and the US are Joined at the Hip. The Chinese Face of Neoliberalism», *Counterpunch*, edición fin de semana, 7/8 de octubre de 2006.
- KYNGE, James, *China Shakes the World*, Boston (MA), Houghton Mifflin Company, 2006.
- LANDES, David S., *The Unbound Prometheus. Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge, Cambridge University Press, 1969.
- LARDY, Nicholas R., *Foreign Trade and Economic Reform in China, 1978-1990*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.
- LEE, Ching Kwan, «From the Specter of Mao to the Spirit of the Law. Labor Insurgency in China», *Theory and Society* XXI, 2, 2002, pp. 189-228.
- , y SELDEN, Mark, «Durable Inequality. The Legacies of China's Revolutions and the Pitfalls of Reforms», en J. Foran, D. Lane y A. Zivkovic (eds.), *Revolution in the Making of the Modern World: Social Identities, Globalization, and Modernity*, Londres, Routledge, 2007.
- LEE, John, «Trade and Economy in Preindustrial East Asia, c. 1500-c. 1800. East Asia in the Age of Global Integration», *The Journal of Asian Studies* LVIII, 1, 1999, pp. 2-26.
- LEFEBVRE, Henri, *The Survival of Capitalism: Reproduction of the Relations of Production*, Nueva York, St. Martin's Press, 1976 [ed. orig.: *La survie du capitalisme. La reproduction des rapports de production*, París, Anthropos, 1973; Economica, 2002].
- LEIBENSTEIN, Harvey, *Economic Backwardness and Economic Growth*, Nueva York, Wiley, 1963.
- LEWIS, Archibald, *The Islamic World and the West, A.D. 622-1492*, Nueva York, Wiley, 1970.
- LI, Yi, *The Structure and Evolution of Chinese Social Stratification*, Lanham (MD), University Press of America, 2005.
- LI, Yuyu, «The Impact of Rural Migration on Village Development. A Comparative Study in Three Chinese Villages», PhD diss., Department of Sociology, The Johns Hopkins University, Baltimore (MD), 2006.
- LIN, Justin Yifu y YAO, Yang, «Chinese Rural Industrialization in the Context of the East Asian Miracle», China Center for Economic Research, Beijing University, sin fecha. Disponible en http://www.esocialsciences.com/articles/displayArticles.asp?Article_ID=647.

- LIN, Manhong, «The Silver Drain of China and the Reduction in World Silver and Gold Production (1814-1850)», en *Essays in Chinese Maritime History IV*, Taipei, Sun Yat-sen Institute for Social Sciences and Philosophy, Academia Sinica, 1991, pp. 1-44.
- LIN, Nan, «Local Market Socialism. Local Corporatism in Action in Rural China», *Theory and Society* 24, 1995, pp. 301-354.
- LIU, Binyan y LINK, Perry, «A Great Leap Backward?», *The New York Review of Books*, 8 de octubre de 1998, pp. 19-23.
- LO, Jung-pang, «Maritime Commerce and its Relation to the Sung Navy», *Journal of the Economic and Social History of the Orient* XII, 1969, pp. 57-101.
- LYNN, Barry, «The Case for Breaking Up Wal-Mart», *Harper's Magazine*, 24 de julio de 2006.
- MACKIE, Jamie, «Changing Patterns of Chinese Big Business», en R. McVey (ed.), *Southeast Asian Capitalists*, Southeast Asian Program, Cornell University, Ithaca (NY), 1992.
- , «Business Success Among Southeast Asian Chinese—The Role of Culture, Values, and Social Structures», en R. W. Hefner, (ed.), *Market Cultures. Society and Morality in the New Asian Capitalism*, Boulder, Westview Press, 1998.
- MADDISON, Angus, *Contours of the World Economy. the Pace and Pattern of Change, 1-2030 AD*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.
- MAGDOFF, Harry y BELLAMY FOSTER, John, «China and Socialism. Market Reform and Class Struggle. Editors' Foreword», *Monthly Review* LVI, 3, 2004, pp. 2-6.
- MAMDANI, Mahmood, *Good Muslim, Bad Muslim. America, the Cold War, and the Roots of Terror*, Nueva York, Pantheon, 2004.
- MANN, Michael, *Incoherent Empire*, Londres, Verso, 2003 [ed. cast.: *El imperio incoherente. Estados Unidos y el nuevo orden internacional*, Barcelona, Ediciones Paidós Ibérica, 2004].
- MANN, Susan, «Household Handicrafts and State Policy in Qing Times», en J. K. Leonard and J. Watt (eds.), *To Achieve Security and Wealth. The Qing State and the Economy*, pp. 75-96, Ithaca (NY), Cornell University Press, 1992.
- MARKS, Robert B., *The Origins of the Modern World. A Global and Ecological Narrative from the Fifteenth to the Twenty-first Century*, Lanham (MD), Rowman & Littlefield, 2007.
- MARSHALL, Alfred, *Industry and Trade*, Londres, Macmillan, 1919.
- MARX, Karl, *Capital*, vol. I, Moscú, Foreign Languages Publishing House, 1959 [ed. cast.: *El capital*, Madrid, Ediciones Akal, 2000].
- , *Capital*, vol. III, Moscú, Foreign Languages Publishing House, 1962.
- , *Grundrisse. Foundations of the Critique of Political Economy*, Nueva York, Vintage, 1973 [ed. cast.: *Fundamentos de la Crítica de la Economía Política (Grundrisse)* ([OME 21]), Barcelona, Crítica, 1977].
- , «Crisis Theory (from *Theories of Surplus Value*)», en R. C. Tucker, ed, *The Marx-Engels Reader*, Nueva York, Norton, 1978 [ed. cast.: *Teorías sobre la plusvalía*, México DF, Fondo de Cultura Económica, 1980].

- , y ENGELS, F., *The Communist Manifesto*, Harmondsworth Penguin, 1967 [ed. cast.: *Manifiesto comunista*, Madrid, Akal, 2004].
- MATHIAS, Peter, *The First Industrial Nation. An Economic History of Britain 1700-1914*, Londres, Methuen, 1969.
- MAYER, Arno J., «Beyond the Drumbeat. Iraq, Preventive War, “Old Europe”», *Monthly Review* LIV, 10 (marzo 2003).
- MCCORMICK, Thomas J., *America’s Half Century. United States Foreign Policy in the Cold War*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1989.
- MCELWEE, William L., *The Art of War, Waterloo to Mons*, Londres, Weidenfeld & Nicolson, 1974.
- McKIBBEN, Bill, «The Great Leap. Scenes from China’s Industrial Revolution», *Harper’s Magazine* (diciembre 2005), pp. 42-52.
- MCNAMARA, Robert, «The True Dimension of the Task», *International Development Review* 1, 1970.
- MCNEILL, William, *The Pursuit of Power. Technology, Armed Force, and Society since AD 1000*, Chicago, The University of Chicago Press, 1982, [ed. cast.: *La búsqueda del poder. Tecnología, fuerzas armadas y sociedad desde el 1000 d.C.*, Madrid, Siglo XXI, 1988].
- , «World History and the Rise and Fall of the West», *Journal of World History* IX, 2, 1998, pp. 215-237.
- MEARSHEIMER, John J., *The Tragedy of Great Power Politics*, Nueva York, W. W. Norton, 2001.
- MEDLEY, Richard, «Why Bush Must Bow to Japan’s Desire For Dollars», *The Financial Times*, 4 de marzo de 2004., p. 15.
- MINCHINTON, W. E. (ed.), *The Growth of English Overseas Trade in the Seventeenth And Eighteenth Centuries*, Londres, Methuen, 1969.
- MOFFITT, Michael, *The World’s Money. International Banking from Bretton Woods to the Brink of Insolvency*, Nueva York, Simon & Schuster, 1983.
- MULLER, Jerry Z., *Adam Smith in His Time and Ours. Designing the Decent Society*, Nueva York, Free Press, 1993.
- MURALIDHARAN, Sukumar, «Israel: An Equal Partner in Occupation of Iraq», *Economic and Political Weekly*, 9 de octubre de 2004.
- NAKAMURA, Takafusa, *The Postwar Japanese Economy*, Tokio, Tokyo University Press, 1981.
- NASSAR, David, «Dollar at a Discount», *CBS MarketWatch*, 7 de diciembre de 2004, cbs.marketwatch.com.
- NATHAN, Andrew J., «Imperialism’s Effects on China», *Bulletin of Concerned Asian Scholars* IV, 4, 1972, pp. 3-8.
- NELSON, Richard, «A Theory of the Low-level Equilibrium Trap in Underdeveloped Economies», *The American Economic Review* XLVI, 4, 1956, pp. 894-908.
- NOLAN, Peter, *Transforming China. Globalization, Transition and Development*, Londres, Anthem Press, 2004.

- NORTHUP, David, *Indentured Labor in the Age of Imperialism, 1834-1922*, Cambridge, Cambridge University Press, 1995.
- NYE, Joseph S., *Bound to Lead. The Changing Nature of American Power*, Nueva York, Basic Books, 1990.
- O'BRIEN, Patrick, «Metanarratives in Global Histories of Material Progress», *The International History Review* XXIII, 2, 2001, pp. 345-367.
- O'CONNOR, James, *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York, St. Martin's Press, 1973.
- OI, Jean, *Rural China Takes Off. Institutional Foundations of Economic Reform*, Berkeley, University of California Press, 1999.
- OKIMOTO, Daniel I. y ROHLEN, Thomas P., *Inside the Japanese System. Readings on Contemporary Society and Political Economy*, Stanford, Stanford University Press, 1988.
- ONG, Aihwa y NONINI, Donald M. (eds.), *Ungrrounded Empires. The Cultural Politics of Modern Chinese Transnationalism*, Nueva York, Routledge, 1997.
- OWEN, D. E., *British Opium Policy in China and India*, New Haven (CT), Yale University Press, 1934.
- OZAWA, Terutomo, *Multinationalism, Japanese Style. The Political Economy of Outward Dependency*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 1979.
- , «Foreign Direct Investment and Structural Transformation. Japan as a Recycler of Market and Industry», *Business and the Contemporary World* V, 2, 1993, pp. 129-150.
- , «Pax Americana-Led Macro-Clustering and Flying-Geese-Style Catch-Up in East Asia: Mechanisms of Regionalized Endogenous Growth», *Journal of Asian Economics* 13, 2003, pp. 699-713.
- PALAT, Ravi A., «Historical Transformations in Agrarian Systems Based on Wet-Rice Cultivation. Toward an Alternative Model of Social Change», en P. McMichael, (ed.), *Food and Agrarian Orders in the World-Economy*, Westport (CT), Praeger, 1995, pp. 55-77.
- PANICH, Leo y GINDIN, Sam, «Global Capitalism and American Empire», en L. Panich and C. Leys (eds.), *The New Imperial Challenge*, Londres, Merlin Press, 2003.
- PARBONI, Riccardo, *The Dollar and its Rivals*, Londres, Verso, 1981.
- PARKER, Geoffrey, «Taking Up the Gun», *MHQ. The Quarterly Journal of Military History* I, 4, 1989, pp. 88-101.
- PARSONS, Talcott, «The Distribution of Power in American Society», en *Structure and Process in Modern Societies*, Nueva York, Free Press, 1960.
- , «Some reflections on the Place of Force in Social Process», en H. Eckstein, (ed.), *Internal War*, Glencoe (IL), The Free Press, 1964, p. 33-70.
- PEATTIE, Mark, «Introduction», to Ramon Myers and Mark Peattie, *The Japanese Colonial Empire, 1895-1945*, Princeton, Princeton University Press, 1984, pp. 3-26.
- PERDUE, Peter C., *Exhausting the Earth. State and Peasant in Hunan, 1500-1850*, Harvard University Press (MA), 1987.

- , «A Frontier View of Chineseness», en G. Arrighi, T. Hamashita and M. Selden (eds.), *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, Londres y Nueva York, Routledge, 2003, pp. 51-77.
- PHELPS BROWN, E. H., «A Non-Monetarist View of the Pay Explosion», *Three Banks Review* 105, 1975, pp. 3-24.
- PINKERTON, James P., «Superpower Showdown», *The American Conservative*, 7 de noviembre de 2005, <http://www.amconmag.com>.
- PIORE, Michael J., y SABEL, Charles F., *The Second Industrial Divide:.. Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books, 1984.
- POLANYI, Karl, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston, Beacon Press, 1957 [ed. cast.: *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Madrid, La Piqueta, 1989].
- POMERANZ, Kenneth, *The Great Divergence. Europe, China, and the Making of the Modern World Economy*, Princeton, Princeton University Press, 2000.
- PRESTOWITZ, Clyde, *Three Billion New Capitalists. The Great Shift of Wealth and Power to the East*, Nueva York, Basic Books, 2005.
- PUTTERMAN, Louis, «On the Past and Future of China's Township and Village-Owned Enterprises», *World Development* XXV, 10, 1997, pp. 1639-1655.
- QIAN, Yingyi, «Enterprise Reforms in China. Agency Problems and Political Control», *Economics of Transition* IV, 2, 1996, pp. 427-447.
- QUESNAY, François, «From Despotism in China», en F. Schurmann and O. Schell (eds.), *Imperial China*, Nueva York, Vintage, 1969, pp. 115-120.
- RAMO, Joshua Cooper, *The Beijing Consensus. Notes on the New Physics of Chinese Power*, Londres, Foreign Affairs Policy Centre, 2004.
- RASPBERRY, William, «The Iraqi Monkey Trap», *The Washington Post*, 20 de octubre de 2003. www.washingtonpost.com.
- RAWSKI, Thomas G., «Reforming China's Economy. What Have We Learned?», *The China Journal* 41, 1999, pp. 139-156.
- Research Group for Social Structure in Contemporary China, Chinese Academy of Social Sciences, *Social Mobility in Contemporary China*, Montreal, America Quantum Media, 2005.
- RISKIN, Carl, ZHAO, Renwei y LI, Shih (eds.), *Retreat from Equality. Essays on the Changing Distribution of Income in China, 1988 to 1995*, Armonk (NY), M. E. Sharpe, 2001.
- ROSENBERG, Nathan, «Adam Smith on the Division of Labour. Two Views or One?», *Economica* XXXII, 127, 1965, pp. 127-139.
- ROWE, William, «Modern Chinese Social History in Comparative Perspective», en P. S. Ropp (ed.), *Heritage of China:.. Contemporary Perspectives on Chinese Civilization*, Berkeley, University of California Press, 1990, pp. 242-262.
- , *Saving the World. Chen Hongmou and Elite Consciousness in Eighteenth-Century China*, Stanford (CA), Stanford University Press, 2001.

- ROZMAN, Gilbert, *The East Asian Region. Confucian Heritage and its Modern Adaptation*, Princeton, Princeton University Press, 1991.
- SAUL, S. B., *The Myth of the Great Depression, 1873-1896*, Londres, Macmillan, 1969.
- SCHLESINGER, Arthur Jr., «The Making of a Mess», *The New York Review*, 22 de septiembre de 2004, pp. 40-43.
- SCHUMPETER, Joseph, *History of Economic Analysis*, Nueva York, Oxford University Press, 1954 [ed. cast.: *Historia del Análisis Económico*, Barcelona, Ariel, 1996].
- , *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Londres, George Allen & Unwin, 1954 [ed. cast.: *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Barcelona, Folio, 1996].
- , *The Theory of Economic Development*, Nueva York, Oxford University Press, 1961 [ed. cast.: *Teoría del desarrollo económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1944, reimpr. 1996].
- , *Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, Nueva York, McGraw Hill, 1964 [ed. cast.: *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2003].
- SCHURMANN, Franz, *The Logic of World Power. An Inquiry into the Origins, Currents, and Contradictions of World Politics*, Nueva York, Pantheon, 1974.
- SELDEN, Mark, «Yan'an Communism Reconsidered», *Modern China* XXI, 1, 1995, pp. 8-44.
- , «China, Japan and the Regional Political Economy of East Asia, 1945-1995», en P. Katzenstein y T. Shiraishi (eds.), *Network Power. Japan and Asia*, Ithaca (NY), Cornell University Press, 1997, pp. 306-40.
- SEMMLER, Bernard, *The Rise of Free Trade Imperialism*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970.
- SHIBA, Yoshinobu, «Sung Foreign Trade: Its Scope and Organization», en M. Rossabi (ed.), *China among Equals. The Middle Kingdom and its Neighbors, 10th-14th Centuries*, Berkeley, University of California Press, 1983, pp. 89-115.
- SEGAL, Adam, «Is America Losing Its Edge?», *Foreign Affairs* (noviembre-diciembre 2004). www.foreignaffairs.org.
- SHAIKH, Anwar, «Explaining the Global Economic Crisis», *Historical Materialism* 5, 1999, pp. 103-144.
- SHAMBAUGH, David, «China and Europe: The Emerging Axis», *Current History* CIII, 674, 2004, pp. 243-248.
- SHENKAR, Oded, *The Chinese Century*, Upper Saddle River (NJ), Wharton School Publishing, 2006.
- SILVER, Beverly J., *Forces of Labor. Workers' Movements and Globalization Since 1870*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003 [ed. cast.: *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, Madrid, Akal, «Cuestiones de Antagonismo 31», 2005].

- , «Labor Upsurges:. From Detroit to Ulsan and Beyond», *Critical Sociology* XXXI, 3, 2005, pp. 439-451.
- , y ARRIGHI, Giovanni, «Polanyi's "Double Movement". The *Belle Époques* of British and U.S. Hegemony Compared», *Politics and Society* XXXI, 2, 2003, pp. 325-355.
- SKINNER, W. G., «The Structure of Chinese History», *Journal of Asian Studies* XLIV, 2, 1985, pp. 271-292.
- SKLAR, Martin J., *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916. The Market, the Law, and Politics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- SMITH, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 vols., Londres, Methuen, 1961 [ed. cast.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México DF, Fondo de Cultura Económica, 1958, reimpr. 2004].
- SMITH, Neil, *Uneven Development. Nature, Capital and the Production of Space*, Oxford, Basil Blackwell, 1984.
- SO, Alvin Y., *The South China Silk District*, Albany, State University of New York Press, 1986.
- , y CHIU, Stephen W. K., *East Asia and the World-Economy*, Newbury Park (CA), Sage, 1995.
- SOROS, George, *The Bubble of American Supremacy. Correcting the Misuse of American Power*, Nueva York, Public Affairs, 2004.
- STEDMAN JONES, Gareth, «The History of US Imperialism», en R. Blackburn (ed.), *Ideology in Social Science*, Nueva York, Vintage, 1972, pp. 207-237.
- STINCHCOMBE, Arthur L., *Constructing Social Theories*, Nueva York, Harcourt, Brace & World, 1968.
- STIGLITZ, Joseph, *Globalization and Its Discontents*, Nueva York, Norton, 2002 [ed. cast.: *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2003].
- STOPFORD, John M., y DUNNING, John H., *Multinationals. Company Performance and Global Trends*, Londres, Macmillan, 1983.
- STRANGE, Susan, *Casino Capitalism*, Oxford, Basil Blackwell, 1986.
- SUGIHARA, Kaoru, «The European Miracle and the East Asian Miracle. Towards a New Global Economic History», *Sangyo to keizai* XI, 12, 1996, pp. 27-48.
- , «The East Asian Path of Economic Development. A Long-term Perspective», en G. Arrighi, T. Hamashita and M. Selden (eds.), *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives*, Londres y Nueva York, Routledge, 2003, pp. 78-123.
- , «The State and the Industrious Revolution in Japan», Working Paper n.º 02/04, Global Economic History Network, Department of Economic History, London School of Economics, Londres, 2004.
- SUMMERS, Lawrence H., «America Overdrawn», *Foreign Policy* 143, 2004, pp. 46-49.
- SUSKIND, Ron, *The Price of Loyalty. George W. Bush, the White House, and the Education of Paul O'Neill*, Nueva York, Simon and Schuster, 2004.
- SWEETZY, Paul, *The Theory of Capitalist Development*, Londres, Dobson, 1946 [ed. cast.: *Teoría del desarrollo capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1945].

- SYLOS-LABINI, Paolo, «Competition: The Product Markets», en T. Wilson & A. S. Skinner (eds.), *The Market and the State. Essays in Honor of Adam Smith*, Oxford, Clarendon Press, 1976, pp. 200-232.
- TANG, Jun, «Selection from Report on Poverty and Anti-Poverty in Urban China», *Chinese Sociology and Anthropology* XXXVI, 2-3, 2003-2004.
- TAYLOR, Peter, «Ten Years that Shook the World? The United Provinces as First Hegemonic State», *Sociological Perspectives* XXXVII, 1, 1994, pp. 25-46.
- THERBORN, Göran, *European Modernity and Beyond. The Trajectory of European Societies, 1945-2000*, Londres, Sage Publications, 1995.
- THORNTON, Edward, *India, its State and Prospects*, Londres, Parbury, Allen & Co., 1835.
- TILLY, Charles, «War Making and State Making as Organized Crime», en P. B. Evans, D. Rueschemeyer y T. Skocpol (eds.), *Bringing the State Back In*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, pp. 169-191.
- TOMLINSON, B. R., «India and the British Empire, 1880-1935», *The Indian Economic and Social History Review* XII, 4, 1975, pp. 337-380.
- TONG, W. James, *Disorder Under Heaven: Collective Violence in the Ming Dynasty*, Stanford, Stanford University Press, 1991.
- TRONTI, Mario, *Operai e capitale*, Turín, Einaudi, 1971 [ed. cast.: *Obreros y capital*, Madrid, Akal, «Cuestiones de antagonismo 8», 2001].
- TSAI, Jung-fang, *Hong Kong in Chinese History. Community and Social Unrest in the British Colony, 1842-1913*, Nueva York, Columbia University Press, 1993.
- TSAI, Kellee S., «Off Balance. The Unintended Consequences of Fiscal Federalism in China», *Journal of Chinese Political Science* IX, 2, 2004, pp. 7-26.
- TSIANG, Ting-fu, «The English and the Opium Trade», en F. Schurmann y O. Schell (eds.), *Imperial China*, Nueva York, Vintage, 1967, pp. 132-145.
- UNGER, Jonathan, *The Transformation of Rural China*, Armonk (NY), M. E. Sharpe, 2002.
- URQUHART, Brian, «The Good General», *The New York Review* LI, 4, 23 de septiembre de 2004, pp. 28-33.
- VEBLEN, Thorstein, *The Theory of Business Enterprise*, New Brunswick (N.J.), Transaction Books, 1978.
- VERNON, Raymond, «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics* LXXX, 2, 1966, pp. 190-207.
- VERSPLAYSEN, Eugène L., *The Political Economy of International Finance*, Nueva York, St. Martin's Press, 1981.
- WADE, Robert, «East Asian economic Success: Conflicting Perspectives, Partial Insights, Shaky Evidence», *World Politics* 44, 1992, pp. 270-320.
- , «Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?», *World Development* XXXII, 4, 2004, pp. 567-589.

- , y VENEROSO, Frank, «The Asian Crisis: The High Debt Model Versus the Wall Street-Treasury-IMF Complex», *New Left Review* I/228, 1998, pp. 3-22.
- WAKEMAN, Frederic, *The Great Enterprise: The Manchu Reconstruction of Imperial Order in Seventeenth-Century China*, Berkeley, University of California Press, 1985.
- WALDER, Andrew, «Local Governments as Industrial Firms. An Organizational Analysis of China's Transitional Economy», *American Journal of Sociology* CI, 2, 1995, pp. 263-301.
- , «Markets and Income Inequality in Rural China: Political Advantage in an Expanding Economy», *American Sociological Review* LXVII, 2, 2002, pp. 231-253.
- WALDINGER, Roger, ERICKSON, Chris, MILKMAN, Ruth, MITCHELL, Daniel J. B., VALENZUELA, Abel, WONG, Kent y ZEITLIN, Maurice, «Helots No More. A Case Study of the Justice for Janitors Campaign in Los Angeles», en K. Bronfenbrenner, S. Friedman, R. W. Hurd, R. A. Oswald y R. L. Seeber (eds.), *Organizing to Win*, Ithaca (NY), Cornell University Press, 1998, pp. 102-119.
- WALEY, Arthur, *The Opium War through Chinese Eyes*, Londres, Allen & Unwi, 1958.
- WALTER, Andrew, *World Power and World Money*, Nueva York, St. Martin's Press, 1991.
- WANG, Gungw, *China and the Chinese Overseas*, Singapore, Times Academic Press, 1991.
- , «Ming Foreign Relations. Southeast Asia», en D. Twitchett y F. Mote (eds.), *The Cambridge History of China Vol. 8 (2), The Ming Dynasty*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, pp. 301-332.
- WANG, Hui, *China's New Order. Society, Politics and Economy in Transition*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 2003.
- , «Depoliticized Politics, From East to West», *New Left Review* II/41, 2006, pp. 29-45 [ed. cast.: «Política despolitizada, de Oriente a Occidente», *NLR* II/41, noviembre-diciembre de 2006, Madrid, Ediciones Akal].
- WANG, Juan, «Going Beyond Township and Village Enterprises in Rural China», *Journal of Contemporary China* XIV, 42, 2005, pp. 177-187.
- WANG, Yeh-chien, *Land Taxation in Imperial China, 1750-1911*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1973.
- WASHBROOK, David, «South Asia, the World System, and World Capitalism», *The Journal of Asian Studies* LIX, 3, 1990, pp. 479-508.
- WEBER, Max, *General Economic History*, Nueva York, Collier, 1961 [ed. cast.: *Historia económica general*, México DF, Fondo de Cultura Económica, 1942].
- , *Economy and Society*, Berkeley (CA), University of California Press, 1978 [ed. cast.: *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2002].
- WEI, Yehua D., *Regional Development in China. States, Globalization and Inequality*, Nueva York, Routledge, 2000.
- WEIGALL, David, *Britain and the World, 1815-1986. A Dictionary of International Relations*, Nueva York, B.T. Batsford Ltd., 1987.

- WERHANE, Patricia, *Adam Smith and His Legacy for Modern Capitalism*, Nueva York, Oxford University Press, 1991.
- WEST, E. G., «Adam Smith's Two Views on the Division of Labour», *Economica* XXI, 122, 1964, pp. 23-32.
- WHITING, Susan H., *Power and Wealth in Rural China. the Political Economy of Institutional Change*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001.
- WILKINS, Mira, *The Emergence of Multinational Enterprise. American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970.
- WILL, Pierre-Etienne y WONG, R. Bin, *Nourish the People. The State Civilian Granary System in China, 1650-1850*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1991.
- WILLS, John E. Jr., «Maritime China From Wang Chih to Shih Lang. Themes in Peripheral History», Jonathan D. Spence y John E. Wills, Jr (eds.), *Conquest, Region, and Continuity in Seventeenth Century China*, New Haven & Londres, Yale University Press, 1979, pp. 203-238.
- , «Relations With Maritime Europeans», en D. Twitchett y F. Mote (eds.), *The Cambridge History of China Vol. 8 (2), The Ming Dynasty*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, pp. 333-375.
- WINCH, Donald, *Adam Smith's Politics. An Essay in Historiographic Revision*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978.
- , «Science of the Legislator:: Adam Smith and After», *The Economic Journal* 93, 1983, pp. 501-520.
- WOLF, Eric, *Europe and the People without History*, Berkeley, CA, California University Press, 1982 [ed. cast.: *Europa y los pueblos sin historia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1987].
- WONG, R. Bin, *China Transformed. Historical Change and the Limits of European Experience*, Ithaca, Cornell University Press, 1997.
- , «The Role of the Chinese State in Long-distance Commerce», Working Paper No. 05/04, Global Economic History Network, Department of Economic History, London School of Economics, Londres, 2004.
- WONG, Siu-lun, *Emigrant Entrepreneurs*, Hong Kong, Oxford University Press, 1988.
- WONG, Young-tsu, «Security and Warfare on the China Coast. The Taiwan Question in the Seventeenth Century», *Monumenta Serica* XXXV, 1983, pp. 111-196.
- WOO, Wing Thye, «The Real Reasons for China's Growth», *The China Journal* 41, 1999, pp. 115-137.
- World Bank, *World Tables*, vols. 1 y 2, Washington D.C., World Bank, 1984.
- , *World Development Indicators*, CD ROM, Washington D.C., World Bank, varios años.
- WRIGHT, Steve, *Storming Heaven. Class Composition and Class Struggle in Italian Autonomist Marxism*, Londres, Pluto, 2002.
- , «Children of a Lesser Marxism?», *Historical Materialism* XII, 1, 2004, pp. 261-276.

- WRIGLEY, E. A., *Continuity, Chance and Change. The Character of the Industrial Revolution in England*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- , «The Limits to Growth: Malthus and the Classical Economists», en M. S. Teitelbaum and J. M. Winter (eds.), *Population and Resources in Western Intellectual Traditions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.
- WU, Ximing y PERLOFF, Jeffrey M., «China's Income Distribution Over Time. Reasons for Rising Inequality», KUDARE Working Paper 977, University of California at Berkeley, 2004. Disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=506462>
- WU, Yuan-li y Chun-hsi, *Economic Development in Southeast Asia. The Chinese Dimension*, Stanford, Hoover Institution Press, 1980.
- YANG, Lien-sheng, *Money and Credit in China. A Short History*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1952.
- YEN, Zhongping et al., *Zhongguo jindai jingjishi tongji* (Collections of Statistical Data of Modern Chinese Economic History), Pekín, Scientific Publishers, 1957.
- ZHANG, Binchuan, «Mingqing haishang maoyi zhengce: biguanzishou?» (The Sea Trade Policy of Ming and Qing. Closed Door and Conservative?), *Selected Essays in Chinese Maritime History IV*, Taipei, Academia Sinica, 1991, pp. 45-59.
- ZOLBERG, Aristide R., «Response. Working-Class Dissolution», *International Labor and Working-Class History* 47, 1995, pp. 28-38.

Índice de figuras

Figura 1.1. PIB combinado como porcentaje del PIB mundial: EEUU + G.B. <i>vs.</i> China + Japón	46
Figura 1.2. PIB combinado per capita: EEUU + G.B. <i>vs.</i> China + Japón (dólares internacionales Geary-Khamis)	46
Figura 3.1. Atractor de bajo nivel (malthusiano) <i>vs.</i> atractor de alto nivel (smithiano)	79
Figura 5.1. Exportaciones nacionales como porcentaje de las exportaciones mundiales totales	141
Figura 5.2. Balanza por cuenta corriente (1980-2005)	155
Figura 7.1. Balanzas por cuenta corriente como porcentaje del PIB mundial	204
Figura 9.1. Índices del presidente Bush desde febrero de 2001 hasta octubre de 2006	275
Figura 12.1. Renta per cápita y esperanza de vida de los adultos, 1960-2000	385
Figura 12.2. Renta per cápita y alfabetización de la población adulta	385

Este libro analiza magistralmente cuál ha sido la senda de evolución socio-económica de China durante los últimos siglos al hilo de los cuales el capitalismo surgió en el extremo occidental de Eurasia llegando a subyugar a todo el planeta a finales del siglo XIX, y cómo esa senda ha divergido profundamente del modelo europeo caracterizado por una revolución militar y tecnológica permanente que ha sustentado sus modalidades de construcción del Estado, acumulación de capital y conquista territorial.

El modelo de crecimiento chino está basado en un uso intensivo del mercado que no mutó para convertirse en el crisol de un desarrollo capitalista y en un recurso mucho más moderado a la guerra en comparación con las pautas bélicas occidentales. Para llevar a cabo este estudio, Giovanni Arrighi reivindica las sociologías de Adam Smith y de Karl Marx como críticos del capitalismo y analiza sus aportaciones en torno a la experiencia secular china de estructuración social y de la posible organización de nuevos modelos de acumulación y crecimiento económico más respetuosos con los equilibrios sociales, ecológicos y humanos.

A partir de estas reflexiones el autor analiza cuáles pueden ser las pautas de evolución del sistema-mundo capitalista tras la emergencia de China (y del sudeste asiático) como nuevo polo de acumulación y como nuevo actor geopolítico a partir de sus tendencias seculares de construcción del Estado y de organización de la esfera económica en un entorno de crisis irreversible de la hegemonía estadounidense y occidental así como de definitiva emergencia de las clases dominadas del Sur global como sujeto político decisivo para transformar el capitalismo histórico y sus pautas de comportamiento geoestratégico.

Giovanni Arrighi es profesor de Sociología en la Johns Hopkins University, Baltimore. Autor de *La geometría del imperialismo* (1977), *El largo siglo XX* (1994), *Caos y orden en el sistema-mundo moderno* (1999) [con Beverly J. Silver] y editor de *The Resurgence of East Asia. 500, 150 and 50 Year Perspectives* (2003) así como de innumerables artículos sobre las dinámicas de la economía-mundo capitalista, el desarrollo desigual y el comportamiento de los movimientos antisistémicos en la modernidad.



www.akal.com

ISBN 978-84-460-2735-5



9 788446 027355