

LA EMPRESA Y EL IMPERIO ANTE LA ACTUAL
CRISIS DE HEGEMONÍA. REFLEXIONES EN TORNO
A LAS TRANSFORMACIONES DEL CAPITALISMO
MUNDIAL / THE ENTERPRISE AND THE EMPIRE IN
THE FACE OF THE CURRENT CRISIS OF HEGEMONY.
REFLECTIONS ON THE TRANSFORMATIONS OF
WORLD CAPITALISM.

Recibido: 29-10-2023

Aceptado: 25-11-2024

<https://doi.org/10.46661/rec.11371>

Federico Bachmann

Universidad Nacional de Mar del Plata (Argentina)

bachmannfederico@gmail.com

Resumen

La etapa actual del capitalismo a nivel global puede ser definida como una crisis de hegemonía, producto de su exitosa difusión por la gran mayoría de los territorios del mundo. Esta difusión global se vincula estrechamente con los procesos imperialistas iniciados por las potencias europeas a fines del siglo XIX que permitieron la expansión del mercado internacional de manufacturas industriales. A principios del siglo XXI, se observa una reconfiguración en las relaciones económicas atravesada por la deslocalización de la producción en el marco de las cadenas globales de valor que acentúa los procesos de exclusión y desigualdad entre países en un contexto estructural de centro y periferia que no ha variado (por lo menos sustancialmente) desde entonces. Esta crisis de hegemonía plantea dos grandes desafíos de cara al futuro: por un lado, manifiesta la incompatibilidad creciente entre la búsqueda despiadada de beneficios económicos individuales y las agendas democráticas occidentales; por otro lado, pone de relieve una lógica de apropiación de la vida y de los cuerpos por parte del capital que impone nuevos límites éticos al proceso de acumulación.

Palabras clave: *Imperialismo; Centro-Periferia; Paradigmas tecno-económicos; Capitalismo cognitivo; Sistema-Mundo.*

Abstract

The current stage of capitalism at a global level can be defined as a crisis of hegemony, thanks to its successful diffusion throughout the vast majority of the world's territories. This global diffusion is closely linked to the imperialist processes initiated by the European powers at the end of the 19th century, allowing the expansion of the international market for industrial manufactures. At the beginning of the 21st century, a reconfiguration in economic relations is observed. Marked by the relocation of production within the framework of global value chains, processes of exclusion and inequality across countries are accentuated in a structural context of center and periphery that has not varied (at least substantially) since then. This crisis of hegemony poses two major challenges for the future: on the one hand, it manifests the growing incompatibility between the ruthless pursuit of individual economic benefits and Western democratic agendas; on the other hand, it highlights a logic of appropriation of life and bodies by capital that imposes new ethical limits on the accumulation process.

Keywords: *Imperialism; Center-Periphery; Techno-economic Paradigms; Cognitive Capitalism; World-System.*



INTRODUCCIÓN

La presente reflexión tiene como objetivo incorporar a los debates de la teoría económica sobre la empresa algunos elementos conceptuales tanto de la economía política como de autores del sistema-mundo, el estructuralismo y del marxismo para interpretar las nuevas condiciones materiales y simbólicas del modelo de acumulación entrado ya el siglo XXI. Argumentaré que si bien es correcto caracterizar a los patrones de regulación de la producción y de la satisfacción de necesidades humanas vigentes (y cada vez más difundidas a nivel global) como "capitalismo", también es cierto que es posible identificar rupturas históricas en la configuración de dichos patrones. Es decir, aunque las lógicas para resolver los problemas de índole económico se mantienen relativamente invariantes, las condiciones materiales en que esa lógica se desarrolla han cambiado ostensiblemente desde los inicios del capitalismo. Desde esta perspectiva, lejos de estar frente a la paradoja de Teseo, los procesos sociales (productivos, políticos, cognoscitivos) que se inscriben en la historia de la civilización humana se apoyan en sus precedentes históricos, al tiempo que exigen mutaciones y adaptaciones en su propio devenir.

~~Es en este contexto en el que cobra relevancia la "empresa" moderna como uno de los dos principales actores que gobiernan las dinámicas económicas junto con los Estados. Sin embargo, esta relevancia es producto (por lo menos desde un punto de vista histórico) de la conjunción de eventos específicos en locaciones concretas. Lejos de ser triviales, éstas constituyen las condiciones objetivas del nacimiento de la empresa con un rol claro dentro del circuito económico y como una praxis, esto es, en el sentido que hoy le damos a la palabra¹. Desde esta óptica, las teorías económicas de la empresa permiten identificar las principales novedades y rupturas en las diferentes etapas del desarrollo capitalista pero muestran ciertas limitaciones a la hora de definir una ontología de la empresa que trascienda estos cambios. ¿Qué aspectos comunes pueden encontrarse en los aportes inconmensurables de los autores de la firma como reloj racional, sucesión de contratos frente a la incertidumbre, organismo adaptativo o construcción cultural? Más aún, ¿cuáles son las condiciones históricas que hicieron posible al actual modelo de acumulación, que permanecen relativamente inmutables y que implican hacer de dicho modelo un sentido común? Pero al mismo tiempo, cabe preguntarse en qué medida los procesos productivos, los armados institucionales o las relaciones internacionales han cambiado desde que existe una noción común de economía de mercado y empresa como forma de organización. Estos cambios conllevan modificaciones en las estructuras de gobierno, y en este sentido la empresa destaca como un actor que gana cada vez mayores grados de autonomía por sobre los Estados Nacionales.~~

Los interrogantes anteriores no hacen más que ilustrar algunos aspectos que devienen en conflictivos si se admite que la propia naturaleza histórica de la acción humana genera una dialéctica en el sentido marxiano. Se entiende por conflicto la contradicción de (por lo menos) dos caras de un mismo fenómeno que buscan degradarse mutuamente, poniendo en duda la sostenibilidad del modelo de acumulación a largo plazo. En efecto, este es el fantasma que se cierne sobre el capitalismo: la demostración conceptual de su inevitable colapso, mediada por exponenciales crisis. No obstante, en la medida que cada crisis lleva a un nuevo auge (como parece ser hasta la fecha), es necesario replantearse los determinismos históricos para comprender la naturaleza de los ciclos. A pesar de la fuerza explicativa de los mecanismos económicos, es menester reconocer aspectos exógenos que inciden sobre dichas dinámicas y pueden dar lugar a cambios radicales de trayectoria o, dicho de otra forma, aportar incertidumbre y aleatoriedad a la esfera de la producción y de la circulación.

Bajo esta óptica, es posible interpretar el origen histórico de la empresa como una solución *ad hoc* al problema de cómo escalar una producción artesanal, que gracias a las nuevas tecnologías industriales amplían su horizonte comercial al resto del mundo. La empresa es en sí misma una tecnología históricamente enraizada en la racionalización de la producción en la Europa de la máquina de vapor. La consecuencia inmediata de este posicionamiento es que la empresa moderna como forma de organización y como forma de cooperación racional es una tecnología que se difunde desde un centro (o más precisamente, desde el Imperio) hacia la periferia en la medida en que el capitalismo se difunde globalmente. La característica distintiva de la crisis de la versión actual del capitalismo no está, por ende, en factores tanto económicos o productivos, sino que parte de una crisis de

¹ La insistencia semántica no es casual, sino que remite cómo conviven las diversas acepciones de un mismo concepto, a la polisemia construida.

hegemonía producto de que su imposición como lógica dominante tras la guerra fría no contribuyó de forma definitiva a erradicar los problemas globales de escasez y así suavizar el ciclo.

Ante este escenario, dos cuestiones adquieren especial relevancia para comprender los posibles cambios a futuro. Por un lado, la emergencia de China como actor en una proporción significativa y creciente del producto mundial, con una tradición imperial en un sentido estricto. Por el otro, la expresa subordinación de la vida a la lógica mercantil que propone occidente choca de manera cada vez más violenta con las agendas democráticas del desarrollo. Desde una visión optimista, es posible que ambos retos permeen la lógica rentista ante el desafío urgente de la supervivencia y, en la utopía, del buen vivir. Sin embargo, eso implica una disputa de poder y de hegemonía, y una redefinición de los objetivos colectivos que guían a las empresas.

EL CAPITALISMO COMO OBJETO DE ESTUDIO Y FENÓMENO HISTÓRICO

La tradición de la economía política reconoce que a mediados del siglo XVIII en Europa se consolida un nuevo modelo de acumulación (de modelo de producción en la tradición marxista) que se diferencia claramente del modelo feudal. La llamada "transición" de una organización basada en la tenencia de la tierra y la producción artesanal, es el proceso histórico mediante el cual las sociedades de Europa occidental transitan la consolidación del capitalismo (Federici y Hendel, 2010). Puede entonces caracterizarse al capitalismo como un modo de producción cuyos ejes son la acumulación mediante la generalización de la relación salarial y las relaciones intercapitalistas que dan lugar a la competencia (Aglietta, 1991). Lo que permite hablar del capitalismo como sistema es su expansión simultánea en varios países (mayoritariamente protestantes), y su potencia como "sentido común" de la praxis económica. Es fundamental notar que esta noción de sentido común no es inmediata, sino que responde a cambios (graduales y a veces no tanto) en la técnica y en las relaciones económicas que van permeando las formas de organización social.

El análisis de este tipo de fenómenos necesariamente requiere de una dialéctica de la historia para entenderlos en su contexto. Es esta la única manera de comprender el arraigo en la Historia que tienen los procesos de cambio social y económico. Lejos de ser un tránsito natural de estructuras anquilosadas a nuevos paradigmas, el surgimiento del capitalismo está teñido de luchas y de contradicciones en su camino a la hegemonía. Esto es así porque, si bien se trata de un nuevo sentido común, no lo es en la misma medida para todas las partes involucradas. A modo de ejemplo, la generalización de la relación salarial no implica necesariamente una mejora objetiva en las condiciones de vida de los antiguos campesinos y artesanos. Es más bien un instrumento que la naciente clase capitalista adopta como modo de llevar a la órbita mercantil las viejas relaciones de producción basadas en los bienes comunes y en la pertenencia a la tierra.

En el caso del capitalismo, su despegue está ampliamente documentado y se inscribe concretamente en los procesos de expropiación y privatización de la tierra en Inglaterra, Alemania y Holanda, y más tardíamente en los imperios católicos de Europa continental. Es quizás esta dinámica de privatización la que comienza a definir al capitalismo como una nueva praxis liderada en mayor medida por la flamante burguesía que conformará posteriormente el sector privado. Son los cercamientos lo que permiten que exista una acumulación originaria que libere el potencial de las fuerzas productivas. Se ve cómo en la génesis del capitalismo no se encuentran la libre propiedad y la horizontal competencia, sino que en todo caso son consecuencia de la acumulación originaria. De la misma forma en que el feudo se instituye como articulador gracias a los derechos nobiliarios sobre la tierra, la burguesía se torna agente dinámico del nuevo sistema gracias a la privatización. En el capitalismo, la renta siempre está asociada a la privatización de lo común (Vercellone, 2009).

Para terminar la analogía entre la acumulación originaria feudal y capitalista, es necesario introducir el rol de los Estados Imperiales y Nacionales en el armado institucional que contiene a las incipientes fuerzas productivas y relaciones de clase. El ascenso de la burguesía se logra en parte con la anuencia de los Estados y en parte por la exitosa revolución política que lidera este nuevo grupo. Si bien es cierto que el poder ganado por la burguesía puso en jaque el modelo tradicional y supuso una época de convulsiones, no menos cierto es que esto llevó a una reconfiguración de las relaciones de poder en busca de intereses concurrentes entre empresarios y gobernantes. De otra manera es difícil explicar el invaluable apoyo que los Estados dieron a sus compañías, apoyo

que puede rastrearse en las patentes de curso otorgadas a los protoempresarios europeos durante los siglos XVII, XVIII y XIX. Es éste un rasgo constitutivo del modo de acumulación que sigue vigente y que amenaza con romperse: la asociación entre Estados y grandes empresas que hacen del capitalismo una estrategia de desarrollo y supervivencia conjunta (Evans, 1996).

Es en este contexto en el que la empresa se vuelve elemento clave de la expansión imperial europea y la expansión imperial se vuelve requisito para la prosperidad de las grandes e incipientes firmas. Para decirlo claramente: el Imperio está incrustado en la génesis misma de la empresa moderna en los albores del capitalismo. Sin los cercamientos normados jurídicamente por los Estados no es posible hacer de la propiedad privada una de las máximas instituciones burguesas, sostén de la libre empresa y objetivo principalísimo de la empresa. La empresa moderna sintetiza una serie de instituciones que logran resolver un problema puntual, que es la necesidad de escalar producciones nacionales para responder a mercados que son crecientemente globales y que dan pie a nuevas (o recicladas) relaciones internacionales. El nacimiento de la empresa moderna manifiesta que se ha construido un ambiente propicio para el despegue de los negocios; nace de un terreno fértil (Freeman y Pérez, 1988).

Es en este sentido que se sostiene la tesis de la empresa como una tecnología en el sentido estricto de una forma de resolver problemas; es una solución *sui generis* a un problema europeo. La transición al capitalismo requiere de nuevas formas de organización de la producción que superen las restricciones del viejo taller gremial, y es en el marco de la privatización en que la posesión conjunta (pero en manos privadas) de activos productivos y financieros se yergue como la forma dominante: no es un determinismo teórico sino una consecuencia del contexto en que nace. El imperio y la colonización aparecen como una respuesta desde los Estados para aprovechar la fuerza competitiva del capitalismo. Pero además, la expansión capitalista logra hacer de la misión imperialista de los Estados Nacionales su propio medio de supervivencia.

La concordancia entre las posibilidades de expandir los mercados que retrata Adam Smith y los objetivos imperiales resulta así bastante clara. Mientras el imperio es la respuesta a la crisis capitalista porque permite producir el espacio donde se absorben los excedentes de capital y trabajo, la empresa nutre las ambiciones imperiales al lograr mayores excedentes sociales (Harvey, 2003). La empresa moderna es hija del imperio en un sentido literal, y por ende no puede desarrollarse por fuera de sus lógicas, aunque lo busque. Incluso cuando existan otros objetivos organizacionales, la dialéctica histórica sobre la que se construye la noción de empresa y de capitalismo (y hasta de acumulación) es la de un fenómeno que tiene un componente de depredación ineludible y decisivo (Veblen, 2017). La empresa es, entonces, la tecnología que está en la base del nuevo paradigma, y es esencial para cualquier continuidad posible dentro del capitalismo. La difusión global de la empresa capitalista moderna conlleva la difusión de la lógica imperial a todo el mundo. Como se expone más adelante, la teoría del cambio tecnológico brinda un concepto sustancial para comprender el devenir del capital. En la medida que las tecnologías se difunden sus cuasi rentas schumpeterianas se agotan, y lo mismo pasa con la empresa; su éxito al expandirse por el mundo necesariamente lleva decrecimientos en la tasa de ganancia. Esto sucede en primer lugar por el aumento en la composición orgánica del capital que redundará en una disminución de la extracción de plusvalor y por la saturación de los mercados globales producto de la sobreproducción y la competencia (Harvey, 1982; Marx, 2003). Desde esta perspectiva, la búsqueda de innovaciones productivas y organizacionales tiene como objetivo contrarrestar esta tendencia.

Esta dinámica tecnológica lejos de ser lineal, permite adaptaciones que corrijan esta tendencia de la tasa de ganancia porque a diferencia de las tecnologías "convencionales", la empresa es la tecnología madre del capitalismo. En este sentido, no puede ser cambiada por formas alternativas de organización (no de modo radical por lo menos) porque una vez que la empresa se constituye como sentido común, impone su institucionalidad en conjunto con los Estados. Dicho de otra manera, la empresa hace cumplir sus propios objetivos conforme se desarrollan el resto de actividades que regulan el sistema económico. El ciclo de expansión imperial inicia con el imperativo de aumentar la exportación de bienes y agrandar los mercados y continúa con la exportación de capital. Pero además implica exportar legislación e institucionalidad, que es lo que sostiene la hegemonía en el plano simbólico (Harvey, 2003). Es curioso ver que los efectos de *lock in* y de externalidades de red ya se ven en

este período: una vez legitimada la institucionalidad empresarial, los costos de una nueva forma de organización son cada vez más altos hasta volverse imposibles de afrontar.

Las ideas expresadas tienen el objetivo de ilustrar que la contradicción inherente al capitalismo se basa en la coexistencia de la acumulación ampliada con la acumulación por desposesión (Harvey, 2003), que implica la búsqueda de rentas en base a la producción de bienes y servicios pero también a partir de los conflictos políticos o la disputa por los recursos comunes, entre los que destacan la tierra y futuramente el agua. Es esa su tendencia autodestructiva. Así, la tesis del devenir renta del capital (Vercellone, 2009) puede pensarse como culminación de un ciclo donde el impulso a la acumulación de capital nace de forma rentística; la producción de bienes y servicios que sigue no es un fin en sí mismo sino un medio mercantil para incrementar y consolidar la desposesión. En la acumulación originaria capitalista esa renta la han garantizado los Estados, y es condición de posibilidad para la expansión del capital. De ahí la importancia del Imperio en el acompañamiento inicial de desarrollo empresarial, porque el Imperio busca constantemente nuevas fuentes de renta externas al territorio que gobierna. Si bien la tesis del devenir renta señala la exteriorización total del agente capitalista del proceso productivo y su metamorfosis hacia un parásito, queda la pregunta: ¿cómo puede no devenir renta si el capital es renta apropiada a las comunidades mediante sus bienes comunes y sus cuerpos (el de la mujer, sobre todo) hasta hoy?

LOS GOBERNANTES DEL SISTEMA Y LA CONDICIÓN DE ESTRUCTURA

Si se toma como relevante la asociación entre Estado Imperial y empresa moderna como condición de posibilidad para el desarrollo global del capitalismo, la vieja condición de estructura de la escuela latinoamericana de economía toma aún más vigencia. En su expansión imperialista, el mundo desarrollado va generando una diferencia estructural con respecto a sus (ahora formalmente ex) colonias; una diferencia con respecto a su lugar dentro de la estructura. La condición de estructura no es únicamente una asimetría en las capacidades de producción industrial o en los armados institucionales concretos, sino que define a actores que difunden al capitalismo y actores que lo reciben y lo adaptan en grado variable a sus propias necesidades y capacidades. He aquí la diferencia fundamental en la lógica de asimilación del capitalismo (y de tecnología derivadas como el taylorismo, por ejemplo) en la periferia: al no contar con Imperios que guíen la construcción empresarial, su rol se centra responder a las demandas de los imperios centrales y en el mejor de los casos reducir el impacto de los procesos de acumulación por desposesión mediante políticas redistributivas. Dicho en términos coloquiales, los procesos de acumulación en la periferia no solo se ven condicionados por la escasez de capitales propios sino también por la dinámica del capital extranjero. Aunque se debe reconocer que la adopción del capitalismo exhibe mejoras en los indicadores de desarrollo² de la periferia, la condición de estructura muestra los límites para ésta. Porque, ¿en qué medida puede la periferia adoptar la organización del imperio cuando es forzada a ser colonia antes de poder realizar su propia acumulación originaria?

Este punto es central para pensar las continuidades dentro de los cambios recientes en el capitalismo porque lo que perdura es justamente la condición de estructura y su lógica. Los cambios que operan en la lógica responden a los cambios que provienen de la relación entre los gobernantes del sistema. No obstante, la lógica siempre se hace presente en sus distintas formas (Sztulwark, 2019). Es posible identificar esta lógica entre metrópolis y colonia, entre centro manufacturero y periferia productora de materias primas, entre centro financiero y una periferia con monedas débiles. Como se ve, en cada lógica las posibilidades son cambiantes para la periferia, y cambiantes son las estrategias posibles de desarrollo. Hay que insistir en que, al prevalecer dicha lógica, los límites son claros. Es esta la debilidad fundamental de cualquier teoría económica proveniente del centro de cara a cualquier recomendación de política en la periferia. En particular, esto se ve de forma grotesca con la síntesis *mainstream*, que es la teoría emanada del Imperio mismo. No hay lugar en la teoría neoclásica para la lógica de estructura, porque es la teoría del imperio que gobierna todo; no parte de lugares diferenciados históricamente (en todo caso esas diferencias no son solo económicas), pues el imperio se opone a formas de cooperación necesariamente precapitalistas.

² Indicadores que, aunque adaptados, no dejan de surgir de las pioneras cuentas nacionales del centro.

Estos cambios en la lógica estructural están asociados al propio avance del capitalismo y al giro de un modelo basado en el imperialismo a uno basado en el Imperio en el sentido de Negri y Hart (2002). Para estos autores, el imperio es la nueva forma global de soberanía que une a organismos nacionales y supranacionales; a diferencia del imperialismo (que anexa desde un centro), el imperio es descentralizado y desterritorializado. Este viraje no es casual, sino que responde a la anexión sostenida de porciones del planeta a la lógica capitalista. Es este hecho el que cambia las relaciones entre los gobernantes y en parte genera la preeminencia de la empresa por sobre el imperialismo mas no sobre el imperio.

En términos históricos, la contradicción entre libre empresa y valores liberales choca de plano con el armado imperial europeo tras la Segunda Guerra Mundial. Los períodos de crecimiento durante la primera revolución industrial, así como el auge victoriano hasta principios del siglo XX son casos donde el gobierno de los imperios fue claro en la difusión del capitalismo mediante las armas y la colonia. En diferentes grados y mediados por variadas estrategias, estos modelos responden todavía al viejo imperialismo porque existen posibilidades de expandir el imperio a territorios precapitalistas (como América Latina o África). Es si se quiere la etapa de exportación de bienes y de capital e incipiente exportación de institucionalidad. La Segunda Guerra permite extender este equilibrio hasta los gloriosos 30 años del capitalismo porque la exportación masiva de institucionalidad (con la inversión extranjera directa y las empresas multinacionales como estandarte) convive con la necesaria reconstrucción de gran parte del mundo. Es decir, durante los años gloriosos prevalece la acumulación ampliada porque la desposesión previa ha garantizado una pausa en la caída de la tasa de ganancia.

Hasta principios del siglo XX las grandes empresas del capital monopolista no suponen una rivalidad directa con los Estados, sino que revisten actores de un peso similar con los que coordinar la política exterior económica. Sin embargo, una vez cambiada la política imperialista por el armado institucional de posguerra que preconiza la autodeterminación, ese equilibrio se rompe. Las regulaciones al capital de los años '30 reflejan ya una clara superioridad de la capacidad de la gran empresa con respecto a los Estados Nacionales (ahora) democráticos. En su expansión como imperio, el centro requiere de organizaciones cada vez más poderosas que puedan liderar mercados globales con tecnologías cada vez más complejas. Pero una vez que dichas organizaciones ganan autonomía y (cosa no menor) un nivel de actividad del porte de países pequeños, la capacidad de los Estados para regularlas decrece ostensiblemente. Es por eso que la competencia va modificando la estructura del Estado y es gracias a la fragmentación capitalista que se busca cooptar el Estado para unificadamente consolidar su dominación (Aglietta, 1991).

Este cambio primordial implica que el comando del capitalismo después de los años gloriosos pasa a la gran empresa multinacional (a los "campeones" nacionales del desarrollo). La empresa se autonomiza del Estado (como el trabajo del capital) y el Estado recobra su rol, no de conquistador capitalista sino de armado institucional rentista³. Desde ya que este cambio se da de forma gradual y heterogénea en los territorios. Por esto resulta importante ver que, si bien los estados pierden capacidad de maniobra, las instituciones que regulan los posibles consensos entre capital y trabajo tienen bases nacionales y se apoyan en el poder político del Estado. Son estas bases nacionales las que tiemblan ante el paradigma de las cadenas globales de valor (CGV).

En este nuevo capitalismo, la forma cadena se impone como lógica estructural desde los polos centrales (Sztulwark, 2019). La economía se reconfigura bajo la forma de una cadena en la que los territorios se insertan de forma asimétrica en los distintos espacios de producción. La globalización del consumo y la producción (en gran parte gracias a los menores costos de transporte y a las TICs) desplaza a los Estados Nacionales de las palancas de manejo de las fuerzas productivas. Los diferentes actores (tanto internos como externos) a la cadena de producción van fijando diferentes estándares productivos, culturales y legales que moldean las oportunidades de renta en la cadena, y se interrelacionan en la gobernanza de la cadena. Es el gobierno de la cadena lo que define quiénes tienen la capacidad de moldear a otros actores para adaptar los entornos a sus propias capacidades de obtener nuevas rentas (Davis *et al.*, 2018). Como se ve, el sentido común de la racionalización de la producción queda intacto pero los Estados comparten el gobierno con otros actores, como son las instituciones supranacionales de

³ Rentista en el sentido de ajeno al proceso productivo en sí. Ajeno porque es tutor y contrapeso más que parte del nuevo accionar de las empresas.

posguerra. En efecto, estos organismos son herramientas de gobernanza dentro de la lógica estructural (Gowan, 1999). Esto es lo que representan el FMI, la OMC o el ALCA, entre otros: la imposición mediante la fuerza imperial de mecanismos privatizadores en mercados desarrollados previamente en otros espacios.

Este sentido renovado de la racionalización de la producción a escala global se solapa en la periferia con los paradigmas anteriores, por definición trancos. La condición de estructura implica que los tiempos de adopción de nuevos paradigmas en la periferia están sometidos a los cambios en el centro. La complejidad radica en adoptar exitosamente nuevas tecnologías o formas de organización antes que el centro imponga una nueva lógica. Este es el caso del desarrollo industrial latinoamericano, donde las empresas todavía no logran una densidad tal que genere los beneficios de los sistemas nacionales de innovación industrial, pero tienen el desafío de incorporarse al nuevo paradigma digital en una relación de poder con multinacionales y organismos multilaterales. A la vieja lógica de la sustitución de importaciones se suma la nueva forma cadena, que se impone (Sztulwark, 2019). Este solapamiento es clave si se quiere entender la adopción de diferentes paradigmas tecnoeconómicos (PTE) en la periferia, solapamiento que se ve en las "capas geológicas" de la política industrial (Lavarello y Sarabia, 2015). En principio, parece que la vocación de buscar rentas basadas en bajos costos que proponen las CGV van en detrimento de los procesos de integración industrial a nivel de países.

Una de las particularidades de las CGV es que vuelve difuso el límite geográfico del centro, puesto que pueden encontrarse liderazgos mundiales de grandes empresas de países periféricos en ciertos nichos. El problema es que las instituciones nacionales (*welfare*) que acompañaron el proceso expansivo en los años dorados hoy son cuestionadas y desmanteladas por el nuevo sentido común neoliberal. Es esta crisis la que permite analizar desde la literatura de ciclos las particularidades de la adopción del PTE basado en la digitalización y su posible evolución.

LOS CICLOS, UN REFLEJO DE LA DIALÉCTICA

La ruta de expansión imperialista tiene su correlato en las diferentes etapas históricas que, con matices según las dimensiones analíticas que se empleen en su periodización, hoy pueden definirse dentro del devenir del sistema capitalista. Las etapas tempranas se caracterizan como de libre competencia, ya sea en contextos mayormente agrarios (desde finales del s. XVIII) o en una estructura industrial pero aún pre-monopolista y de alcance nacional (durante el siglo XIX). La expansión imperialista europea de finales del siglo XIX acompaña el desarrollo de un capitalismo monopolista financiero hasta el período de entreguerras cuando adopta un carácter oligopolista-estatal o fordista-keynesiano (Dabat, 1993) y consolida una división internacional del trabajo atravesada por la relación metrópoli-colonia o centro-periferia (Guerra Vilaboy, 1997). Finalmente, a partir de la década de 1970-1980 se consolida un capitalismo informático de alcance global con el rol preponderante de las empresas transnacionales de base tecnológica que da lugar al concepto de capitalismo cognitivo (Dabat, 1993; 2006). Este derrotero es central para entender la difusión de la lógica capitalista en los diversos territorios y, muy recientemente, en los cuerpos. Es en esta evolución que se inscriben los altibajos en el producto mundial, sucesivos auges y crisis que caracterizan a este sistema. Ante la evidencia de recurrentes fluctuaciones macroeconómicas es que se torna relevante una teoría de los ciclos económicos en el largo plazo. Las discusiones sobre los ciclos son tempranas en economía, y su amplitud excede los alcances de esta reflexión. Para los fines de este apartado, baste esbozar algunas cuestiones fundamentales de los aportes marxistas y de las revoluciones tecnológicas para contextualizar la emergencia del paradigma actual.

Una primera aproximación a las fluctuaciones del ciclo refiere a las tendencias a la baja de la tasa de ganancia y la lucha de clases como causas. Entre estos aportes destaca la idea de los sucesivos auges como etapas en las que el capital logra procesos de acumulación ampliada que permiten sostener una tasa de ganancia al tiempo que mejoran las condiciones de los trabajadores (Mandel, 1986). A medida que el capital se acumula decrece su tasa de ganancia lo que fuerza a extraer mayores niveles de plusvalor para mantener el ritmo de acumulación. Es en este punto donde el auge se convierte en crisis y los capitalistas recurren a nuevas formas de mecanización, dando una solución tecnológica a las crisis desatadas. Desde este enfoque el motor del ciclo está en la propia contradicción del capital, que busca en las innovaciones técnicas el modo de renovar la acumulación originaria.

Es decir, la tecnología se adapta exógenamente a los requisitos del sistema y existiría motivo para asumir que las depresiones entrañan oportunidades de innovación.

En una posición contraria se encuentran los aportes de raíz schumpeteriana que hacen énfasis en las condiciones de negocios mediadas por las novedades tecnológicas para explicar el ciclo. En este encuadre, son las innovaciones tecnológicas las que endógenamente moldean los procesos de mercado según los principios de destrucción y acumulación creativa. Invenciones disruptivas como la máquina de vapor, el ferrocarril o el microprocesador son hitos tecnológicos que si se acompañan con las instituciones correctas pueden desatar el potencial y los beneficios de las nuevas fuerzas productivas. Si bien autores como Freeman y Pérez (1988) enfatizan en la volatilidad de las inversiones y los ambientes de negocios para entender el ciclo, el punto es que la fuerza de dichas innovaciones es el motor del sistema. Se argumenta que los auges se deben a la difusión del nuevo paradigma tecno económico (PTE) basado en nuevas tecnologías, mientras que las crisis implican ajustes estructurales institucionales para acomodarse al paradigma emergente. Es en el correcto encastre de las instituciones que regulan al sistema económico con el PTE donde se pueden lograr ciclos virtuosos de acumulación ampliada.

Independientemente del orden de la causalidad, en ambos aportes subsiste la noción de dos planos relativamente separados que conforman el sistema. Los aspectos vinculados al desarrollo tecnológico y de las condiciones materiales de la producción de mercancías tienen sus tiempos y reglas particulares. No se trata únicamente del concepto marxista de "estructura", sino también de las formas en que los modos de producción de conocimiento (que en parte determinan las capacidades de innovación) contribuyen a dicho desarrollo. Por otro lado, se diferencia un plano simbólico conformado no sólo por el armado institucional que define la "superestructura" sino también por este "sentido común" al que antes se aludía. En el caso del capitalismo, el proceso de expansión conlleva la imposición de sus idearios y su sentido común. El capitalismo se caracteriza por el rol primordial del individuo y sus objetivos privados e invierte el rol de la comunidad: antiguamente era la comunidad y el sentido de pertenencia lo que justificaba al individuo; ahora es la protección de los derechos individuales lo que justifica a la comunidad, que adopta la forma del Estado hobbesiano.

La dialéctica de los ciclos permite identificar dos planos que interactúan tanto armónica como conflictiva y reactivamente. Las épocas de auge reflejan la armonía entre las regulaciones comunitarias y los intereses individuales que se apropian de los beneficios comunes de la producción. Sin embargo, la apropiación de lo común es la apropiación de la vida y esta sumisión a la lógica mercantil resulta autodestructiva en varios aspectos. A diferencia de las sociedades precapitalistas que apropian la vida individual para su "uso" por parte de la comunidad, el capitalismo permite apropiar la vida en manos de individuos particulares. La contradicción en última instancia está en que supone que la producción no tiene naturaleza colectiva (Lebert y Vercellone, 2011), sino que se compone de actividades que pueden privatizarse. En el siguiente apartado, se verá cómo la crisis actual lleva este conflicto al extremo.

La crisis del capitalismo a principios del siglo XXI puede enmarcarse como una fase de crisis en el contexto de las ondas largas. El pobre rendimiento en términos de crecimiento de esta fase puede explicarse por la precariedad del sistema político institucional antes que por factores puramente tecnológicos. Hoy, el carácter monopolista de las grandes empresas tecnológicas genera exclusión y desigualdad en los ingresos ya que la arquitectura liberal desde los años '80 no se corresponde con los objetivos keynesianos de posguerra en que se basan las instituciones del *welfare* (Rivera Ríos *et al.*, 2018). Es este descalce entre objetivos colectivos e individuales lo que puede explicar el magro rendimiento en términos de desarrollo de la difusión del paradigma digital. En parte, esto tiene que ver con los sectores puntuales en que se ha difundido el paradigma digital con mayor fluidez y el grado de autonomía que ha dado a las finanzas, haciendo de la movilidad del capital otro instrumento de gobernanza. En concreto, los bajos beneficios industriales y la creciente importancia de las producciones inmateriales son indicios de un nuevo PTE basado en la digitalización (Brenner, 2002).

Esta es la crisis donde el capital busca someter a la lógica mercantil la producción de lo inmaterial (Vercellone, 2009). Los determinantes de la transición del anterior PTE al actual no están *per se* en las tecnologías digitales, sino en las producciones colectivas del hombre para el hombre. Se trata de una nueva síntesis en la que el capital subordina la producción colectiva de conocimiento (Lebert y Vercellone, 2011). En este contexto el

modelo de gestión estática de los recursos cede el lugar al de la gestión dinámica de los saberes (Mayére, 1995). Adicionalmente, se revela una incapacidad de acumular sobre una base sustentable (máxime en términos ambientales) que a su vez coexiste con la acumulación por desposesión (Harvey, 2003).

La contradicción entre la vida y la acumulación mediada por la apropiación de las producciones colectivas y los saberes está en la base de la crisis actual, que es de gobernanza y hegemonía (de Medeiros y Mazat, 2019). Estos aspectos son más importantes que los productivos, puesto que ponen de relieve los límites de la imposición del Imperio a nivel global. Como se discutirá a continuación, la expansión del capitalismo transita desde una fase de expansión por saturación y reducción de costos a una fase de proliferación de la variedad cuando ya no hay mercados que penetrar con mercancías en serie. Como fenómeno histórico, la integración tardía de China al mercado global es otro factor que incide en la disputa, y que además amenaza con imponer su propia base cultural en occidente.

EL CAPITALISMO COGNITIVO: LÍMITE BIOÉTICO A LA ACUMULACIÓN

El paso de un capitalismo industrial manufacturero a uno cognitivo es el paso del Imperio desde el plano material al inmaterial. El capitalismo anexiona territorios desde un centro, luego satura todo el espacio que gobierna de forma descentralizada y finalmente (cuando las posibilidades materiales se van agotando) ingresa a la dimensión inmaterial mediante los bienes inmateriales y la privatización de la vida. Evidentemente tampoco hay nada de natural en este tránsito. Las directivas del libre comercio internacional se suman a los basamentos de la propiedad privada y protección del capital en mutuo beneficio. El imperio no sólo actúa sobre la realidad material, sino que crea su realidad en el plano simbólico, se autoconstruye rector de la vida social (Negri y Hardt, 2002). Este es el ancla institucional que define al capitalismo, lo que acota las posibilidades de su deriva: la preeminencia de formas organizativas occidentales en la producción. No obstante, hay ciertas características de este nuevo capitalismo que vale la pena destacar.

El capitalismo posindustrial o capitalismo cognitivo se caracteriza por dos rupturas fundamentales: la preponderancia de la producción de bienes inmateriales por sobre los materiales y la inconmensurabilidad del trabajo complejo en términos de trabajo simple (Sztulwark, 2019; Vercellone, 2009). Esta es la primera consecuencia de la difusión de las tecnologías digitales como sentido común por fuera de la esfera de la producción. El paradigma digital no solamente se encuentra en las lógicas organizacionales sino que también se imbrica en las pautas de consumo y en las relaciones sociales. Aun cuando no existe la economía sin conocimiento, hoy se enfatiza este aspecto de la acumulación no porque es necesario para profundizar la racionalización, sino porque ahora es un componente de la nueva demanda efectiva inmaterial. La segunda consecuencia es que al romperse la relación entre trabajo simple y trabajo complejo se pierde la base para establecer una ley del valor en base a las mercancías (Vercellone, 2009). La hegemonía de los saberes incorporados en el trabajo (sobre aquellos incorporados al capital fijo) llevan a intensificar la apropiación de valor sobre éste, confundiendo las nociones de renta y ganancia (imbricada esta última en la producción de bienes y servicios). Mientras que la valorización fordista tiene bases materiales, el proceso de valorización en el nuevo capitalismo se basa en las actitudes lingüísticas relacionales del ser humano, en el conjunto de facultades comunicativas y cognoscitivas que lo distinguen (Virno, 2003). Ahora son los nuevos bienes inmateriales los que generan mayores oportunidades de innovación.

En este contexto la empresa posindustrial se torna inmaterial por la relevancia inédita que tienen los recursos informacionales, cognitivos y lingüísticos en el agregado de valor de bienes y servicios materiales (Moreno Gálvez, 2016). Es empresa, pero a la vez es un símbolo que atrae las restantes dimensiones materiales del proceso de producción y las coordina en una cadena o una red. Estos aspectos materiales pasan a ser secundarios una vez definido el agregado de valor inmaterial de la empresa. Esta es la lógica de las actuales CGV, cuyo propósito es explotar los activos inmateriales de las empresas líder junto con las ventajas comparativas de los territorios que abarca el imperio. Las bases nacionales del *welfare* dan paso a la búsqueda despiadada de rentas a nivel global, forzando a los Estados a legislar reactivamente los emergentes del sistema. Como se ha mencionado para el caso de la periferia, esta lógica va contra la integración industrial dedicada a producciones materiales. A partir de esta reconfiguración de la empresa y de la competencia, se revierte la tendencia a la simplificación rutinaria

del trabajo, ahora revalorizando en sus aspectos cognitivos, que se vuelven activo fundamental (Dabat, 2006). Como puede intuirse, el maridaje de este paradigma junto con la directiva privatizadora de los bienes comunes (que son fuente de valor) genera una nueva ola de exclusión y desigualdad, ahora basada en aspectos cognitivos individuales.

Es lícito pensar que estas nuevas características del capitalismo emergen en un contexto de clara hegemonía globalizadora occidental y entran rápidamente en crisis porque dicha hegemonía cruje dado su propio éxito. A principios del siglo XXI queda aparentemente vedada la posibilidad de expandir territorialmente el imperio como modo de canalizar excedentes porque todo el mundo (por lo menos en términos de su "producto potencial") está integrado a la lógica de mercado. Las producciones inmateriales y la novedosa ciencia de datos ofrecen renovadas fuentes de plusvalor situadas en el interior mismo del sujeto. Como sucede con las tecnologías exitosas, el capitalismo se adapta a las nuevas formas de valorización y las explota. Mientras que el valor industrial se apoya en la masividad de lo estandarizado y lo seriado, el valor posindustrial se encuentra repartido en la multitud heterogénea y revela su antropogénesis (Virno, 2003). Sin embargo, este imperativo del saber y de lo inmaterial (que en definitiva entraña el imperativo de la subjetividad) conlleva nuevamente una contradicción paradójica (Lebert y Vercellone, 2011). Es este imperativo otro de los motivos de la crisis de hegemonía.

A diferencia de lo ocurrido durante siglo XX, esta crisis capitalista enfrenta la emergencia de China como rival de los Estados Unidos y a oriente como una alternativa de peso frente a occidente. China se presenta como un rival en tanto ha ingresado durante la fase ascendente del ciclo como productor y diseñador de tecnologías digitales, con la diferencia de que su entramado institucional, político y cultural es alternativo al occidental (Rivera Ríos *et al.*, 2018). El protagonismo de China en el reciente *boom* de los *commodities* se presenta como una oportunidad para el desarrollo de los países de América Latina conservando cierta autonomía, aunque con escasos resultados a la fecha (de Medeiros y Mazat, 2019). Estas nuevas alianzas Sur-Sur basadas en el multilateralismo no pudieron cristalizarse en nuevas instituciones que gobiernen el proceso de acumulación y hoy no revisten un norte tan claro.

Lo dicho hasta el momento pone de relieve las particularidades de la crisis actual desde una perspectiva construida a partir de categorías de la economía política. Sin embargo, las implicancias ulteriores escapan a este campo porque ponen en juego la vida como la conocemos. La crisis se expresa en el plano de la relación entre capital y trabajo, pero estriba en el antagonismo entre el carácter social de la producción y carácter privado de la apropiación (Vercellone, 2009). El proceso de expropiación actual se da sobre los bienes comunes producidos por el hombre para el hombre basados en las conquistas del Estado de bienestar. Como se argumentase previamente, el capital no logra salir de sus bases imperiales privatizadoras, y es precisamente esa fuerza la que se vuelve en su contra, bloqueando alternativas institucionales que mitiguen la desposesión. En este nuevo régimen de innovación permanente se necesita de un sistema de derechos de propiedad intelectual cada vez más estricto que logre incluso patentar y apropiar el diseño de la vida misma (Lebert y Vercellone, 2011). Se trata de ir en un sentido absolutamente contrario al de la cooperación⁴, alternativa que puede ser clave para resolver los problemas globales. Es por eso que la incorporación de categorías políticas y de hegemonía a las teorías económicas sobre la empresa resultan fundamentales para superar una ontología descriptiva y aportar elementos que permitan operar sobre las contradicciones mencionadas.

Asistimos actualmente a un recrudescer de la acumulación originaria presente en la transición al capitalismo, una acumulación basada en la explotación de los cuerpos (Federici y Hendel, 2010). Hoy, los sectores típicos del *welfare* como salud y ciencia tienen una fuerte impronta del capital que impone tecnologías para extraer rentas asociadas a la escasez artificial de recursos biológicos. Los procesos de tecnificación en la agricultura o de mejoras en la medicina farmacológica implican la pérdida de soberanía biológica por parte de los individuos y las comunidades. Las contestaciones al sistema que hacen énfasis en la sostenibilidad ambiental, la equidad de género o las reivindicaciones de comunidades originarias se ven atravesadas por esta apropiación que extrae plusvalor social para sostener la acumulación. Sin embargo, la gravedad del problema no implica el colapso

⁴ La emergencia de incontables organizaciones alternativas vinculadas a desarrollar nuevas formas de valorización del trabajo es signo de esta necesidad social pero todavía se ven fuertemente condicionadas por la lógica mercantil.

inminente. De la misma forma que la Segunda Guerra (¿acaso un colapso?) permitió prolongar la fase ascendente del ciclo, existe la posibilidad de que eventos externos cumplan el mismo rol. Lamentablemente, la contundencia de las contradicciones planteadas muestra que en todo caso ese tiempo debe usarse para morigerar el impacto de estas transformaciones.

Los escenarios de resolución de la crisis son abiertos. Ya sea que dé inicio a un ciclo basado en la inteligencia artificial como nuevo sentido común o no, dependerá de la pertinencia social de los marcos institucionales su éxito para evitar otra crisis (Rivera Ríos *et al.*, 2018). En función de la condición de estructura, deben pensarse reformas sociales, políticas y culturales que permitan adoptar el nuevo PTE tanto en el centro como en la periferia (Freeman y Pérez, 1988). Los resultados del aval de los Estados hacia la fuerza precarizadora del capital son evidentes y vaticinan lo profundo de las transformaciones venideras que se alejan de las utopías del buen vivir (al menos para crecientes mayorías). La reconciliación entre el carácter colectivo de la producción y la naturaleza privada de la expropiación puede ser posible aplicando límites a esta última y prerrogativas comunitarias a la primera. Considero que esta es una condición necesaria para que las transformaciones venideras no acentúen las fases del ciclo, sino que pierdan volatilidad y ganen sustentabilidad ambiental. Sin embargo, resulta difícil creer que la apropiación individual puede atenuarse sin una profunda redefinición del derecho de propiedad y la preponderancia de las libertades individuales (sentido común capitalista por excelencia) por sobre las necesidades colectivas. Por otro lado, tampoco hay motivos para creer que pueda superarse la condición de estructura mediante concesiones del centro. En todo caso, se renueva el desafío de diseñar soluciones del futuro con elementos conceptuales del presente. La diferencia es que la demanda actual de esas soluciones es urgente, y es global.

BIBLIOGRAFÍA

Aglietta, Michel (1991): *Regulación y crisis del capitalismo*. Siglo XXI.

Aguiar de Medeiros, Carlos y Mazat, Numa. (2019): "Geopolitics, Geoeconomics, and Development Strategies in the New Millennium", en Victor Ramiro Fernández y Gabriel Brondino (Eds.), *Development in Latin America: Critical Discussions from the Periphery* (pp. 89–122). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-92183-9_5

Brenner, Robert (2002): "The economy after the boom: A diagnosis". *International Viewpoint: News and Analysis for Socialists Worldwide*, 342, 24-33.

Dabat, Alejandro; Bustos, Pablo y Toledo, Alejandro (1993): *El mundo y las naciones*. Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM.

Dabat, Alejandro (2006): "Capitalismo informático y capitalismo industrial. Acercamiento al perfil histórico del nuevo capitalismo", *Economía Informa*, 338, enero-febrero, México DF.

Davis, Dennis, Kaplinsky, Raphael, y Morris, Mike (2018): "Rents, power and governance in global value chains", *Journal of World-Systems Research*, 24(1), 43–71.

Evans, Peter (1996): "El Estado como problema y como solución", *Desarrollo económico*, 35(140), 529-562.

Federici, Silvia y Hendel, Verónica (2010): *Calibán y la bruja: Mujeres, cuerpo y acumulación primitiva*. Traficantes de Sueños.

Freeman, Chris y Pérez, Carlota (1988): "Structural crises of adjustment, business cycles and investment behavior", en Giovanni Dosi, Chris Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg y Luc Soete (Eds.), *Technical Change and Economic Theory* (pp. 38-66). Londres, Pinter Publisher.

Gowan, Peter (1999): *The global gamble: Washington's bid for world dominance*. London, Verso.

Guerra Vilaboy, Sergio (1997): "Etapas y procesos en la historia de América Latina", *Cuadernos de trabajo* (No. 2). Instituto de investigaciones Histórico-Sociales, Universidad Veracruzana. Recuperado de <https://cdigital.uv.mx/server/api/core/bitstreams/f704a305-a574-4408-a923-a707c25b975a/content>

Harvey, David (1982): *The limits to capital*. Blackwell.

Harvey, David (2003): "El "nuevo" imperialismo: Sobre reajustes espacio-temporales y acumulación mediante desposesión", *Socialist register*. Buenos Aires: CLACSO, 2005. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20130702120830/harvey.pdf>

Lavarello, Pablo José y Sarabia, Marianella (2017): "La política industrial en la Argentina durante la década de 2000" en Martín Abeles, Mario Cimoli, Pablo Lavarello (eds.), *Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina*, Libros de la CEPAL, N° 149 (LC/PUB.2017/21-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Lebert, Didier y Vercellone, Carlo (2011): "El rol del conocimiento en la dinámica de largo plazo del capitalismo" en Vercellone, C (2011): *Renta, saber y valor en el Capitalismo Cognitivo*. Prometeo, Buenos Aires.

Mandel, Ernest (1986): *Las ondas largas del desarrollo capitalista. Una interpretación marxista*. Siglo XXI, Madrid.

Marx, Karl (2003): *El capital: Libro segundo. El proceso de circulación del capital* (F. Engels, Ed.; D. Catalán, Trad.). Siglo XXI Editores.

Mayère, Anne (1995): "La gestion des savoirs face au nouveau modèle industriel", *Revue française de Gestion*, 105, 8-16.

Moreno Gálvez, Francisco Javier (2016). "Contradicción y crisis en el capitalismo cognitivo". *Chasqui. Revista Latinoamericana de Comunicación*, (133), 101-111.

Negri, Antonio y Hardt, Michael (2002): *Imperio*. Paidós, Buenos Aires.

Rivera Ríos, Miguel Ángel, Lujano López, José Benjamín y García Veiga, Josué (2019): "Present and Future in the Mirror of the Past: Capitalist Dynamics, Digital Technology and Industry in the Fifth Kondratiev", *World Review of Political Economy*, 10(4), 449-483

Rosenberg, Nathan y Frischtak, Cláudio Roberto (1984): "Technological innovation and long waves" *Cambridge Journal of Economics* 8, 7-24.

Sztulwark, Sebastián. (2019): "La condición periférica en el nuevo capitalismo", *Problemas Del Desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*, 51(200).

Veblen, Thorstein (2017): *The theory of the leisure class*. Routledge.

Vercellone, Carlo. (2009): "Crisis de la ley del valor y devenir renta de la ganancia" en Vercellone, C., Fumagalli, A., Lucarelli, S., Marazzi, C., Mezzadra, S., y Negri, A. (eds.). *La gran crisis de la economía global. Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos*. Traficantes de Sueños, Madrid.

Virno, P. (2003): "Diez tesis sobre la multitud y el capitalismo postfordista". *Contrapoder*, 7, 29-42.

SOBRE EL AUTOR

Federico Bachmann es licenciado en Economía por la Universidad Nacional de Mar del Plata y Mg. en Economía y Desarrollo Industrial por la Universidad Nacional de Gral. Sarmiento (ambas de Argentina). Actualmente se desempeña como docente en su universidad de origen y como asesor gubernamental en temas de desarrollo productivo. Su trabajo en el ámbito académico está vinculado al estudio de los procesos de innovación tecnológica, particularmente en la industria manufacturera. Ha publicado varios artículos, capítulos de libros y ponencias al respecto.