

¡Proletarios de todos los países, uníos!

El Comunista

PARTIDO COMUNISTA INTERNACIONAL

Enero 1999 N° 36 (Nueva Edición) Precio: 250 ptas. (América-D\$. USA 2,50).

LO QUE DISTINGUE A NUESTRO PARTIDO: la línea que va de Marx a Lenin, a la fundación de la Internacional Comunista y del Partido Comunista de Italia (Livorno, 1921); la lucha de la Izquierda Comunista contra la degeneración de la Internacional, contra la teoría del «socialismo en un solo país» y la contrarrevolución estalinista; el rechazo de los Frentes Populares y de los Bloques de la Resistencia; la dura obra de restauración de la doctrina y del órgano revolucionarios, en contacto con la clase obrera, fuera del politiquero personal y electoralesco.

EL CURSO DEL CAPITALISMO MUNDIAL: CRISIS ASIÁTICA Y CORRECTIVO A LA SUPERPOTENCIA NORTEAMERICANA

Escribamos en el n° 35 de esta revista que «la causa fundamental de la crisis asiática es el mismo modo de producción capitalista (...). En cuanto se ha obstruido el ciclo de circulación, en cuanto las Mercancías no han sido vendidas y transformadas en Dinero, se ha ido deteniendo el crédito, el pagaré, imponiéndose la presencia del dinero contante y sonante... los bancos han dejado de arriesgar», restringiendo el crédito drásticamente y exigiendo una altísima prima de riesgo en los intereses.

Decíamos que Japón había sido acusado de tratar de sacar ventajas de la crisis, intentando construir una especie de «Fondo Monetario Asiático», rechazado por EE.UU, UE y el FMI. Que: ... (CONTINUA EN LA PÁGINA N° 10)

SUMARIO

PÁG.

- EL CURSO DEL CAPITALISMO MUNDIAL: Crisis asiática y correctivo a la superpotencia norteamericana.....1 y 10
- UN TEXTO DE NUESTRA CORRIENTE: El New Deal, o el intervencionismo estatal en defensa del gran capital.....15
- UN TEXTO DE NUESTRA CORRIENTE: New Deal y direcciones oportunistas del movimiento obrero norteamericano.....19
- Apoyándose en su Estado y en el sindicalismo gubernamental, el capital continua su marcha triunfal.....1 y 41
- El matón Pinochet cumplió su ciclo, ya es un obstáculo para el capital Internacional. Con el apoyo a la democratización se encubre el saqueo de empresas chilenas por las multinacionales españolas, inglesas, yanquis.....2
- La guerra interimperialista, por el control de África a bombazos, bloquea la penetración yanqui en Congo.....8
- EL CURSO DEL CAPITALISMO MUNDIAL: La agudización de la guerra comercial, provocada por la imparable sobrecapacidad productiva internacional, causa de las huias en General Motors.....21
- La burguesía inglesa y la irlandesa decidieron liquidar sus disputas en Irlanda del Norte: ¿Para siempre?.....38
- PRESENTACIÓN DEL TEXTO DE PARTIDO:
Factores de raza y nación en la teoría marxista.....40
- Índice de textos del Partido.....40
- ETA declaró el «alto el fuego»: ¿Por qué ahora?.....43
- Venezuela es el reflejo del mercado mundial.....44

APOYÁNDOSE EN SU ESTADO Y EN EL SINDICALISMO GUBERNAMENTAL, EL CAPITAL CONTINUA SU MARCHA TRIUNFAL

La volatilidad de las bolsas en agosto y septiembre pasados ha columpiado los valores de las más importantes empresas españolas, dejando al desnudo sus puntos débiles. La subida de los primeros 5 bancos españoles en bolsa, entre el 1-1-1998 y 30-6-1998, fue del 59%, desde 9,2 billones a 14,7 billones de pesetas. «Las pérdidas en la bolsa española rozaron los 10 billones de pesetas a finales de agosto». «La crisis financiera reduce en 577,4 billones de pesetas el valor de las acciones en los grandes mercados internacionales» (El País, 7-9-1998). ...

(CONTINUA EN LA PAGINA N° 41)

EL MATÓN PINOCHET CUMPLIÓ SU CICLO, YA ES UN OBSTÁCULO PARA EL CAPITAL INTERNACIONAL. CON EL APOYO A LA DEMOCRATIZACIÓN SE ENCUBRE EL SAQUEO DE EMPRESAS CHILENAS POR LAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS, INGLÉSAS, YANQUIS...

Vivimos un momento de la historia de la sociedad burguesa (de la sociedad que ha idolatrado y elevado a los altares al individuo) en que se demuestra, una vez más, el doble juego o la doble moral del *cretinismo parlamentario*: a) de un lado se ensalza y se glorifica a Clinton, a Blair, a Felipe González, a Hitler, a Stalin o al Pinochet de turno; b) de otro, se les ridiculiza hasta arrancarles el *halo de santidad* mostrando su aspecto de auténticos títeres, de payasos, de muñecos en manos, o al servicio, de fuerzas sociales y clases (¿éstas sí que son históricas!).

Este es el papel asignado públicamente al Hombre más poderoso de la tierra: a Clinton con su *amante* Mónica, mostrando durante horas en televisión al mundo entero, que ese hombrecillo, padre de la moral burguesa, no es más que un miserable mentiroso, no es más que una inmensa montaña de mezquinas MISERIAS SOCIALES, como el mejor exponente, el mejor profesor y el mejor modelo del sistema capitalista y de su clase burguesa dominante en la más completa putrefacción.

Si la burguesía o, para ser más exactos, un sector de la burguesía estadounidense, que se siente perjudicada por su gobierno, decidió montar un SHOW como el montado a Clinton, ¿por qué no pueden juzgar y, si fuera preciso, condenar al MATÓN chileno, al TÍTERE Pinochet?

Hay dos motivos que justificarían que en este momento se juzgue y se condene al viejo y decrepito matón chileno: 1) el choque de intereses económicos que se está produciendo en Chile y en otros países latinoamericanos, entre un sector del capitalismo chileno ligado al núcleo de la burguesía que le dió la ORDEN a Pinochet para que organizase el *golpe de Estado* en el verano de 1973 (es decir, la familia Frei, los Alwyn y su Democracia Cristiana, el entonces cardenal de Santiago y su catoliquísima iglesia, el Estado, las multinacionales y los partidos gubernamentales de Estados Unidos y de Europa, etc.), sector capitalista nacional chileno que se ha fortalecido y modernizado sólo o en alianzas con el capital internacional, hasta el punto de dotarse de fuertes grupos económicos que ahora compiten y obstaculizan los negocios del otro grupo formado por las multinacionales españolas, inglesas, norteamericanas, etc.; habiéndose nucleado en torno al personaje Pinochet ese sector moderno y dominante en el capitalismo chileno: CODELCO-COBRE, LUKSIK-Financiero e industrial, ENERSIS-Electricidad, agua, gas, reciclados, etc.; 2) nadie cree en unas instituciones parlamentarias, cuyos guardianes son Pinochet y el ejército, esto debilita al régimen y, en la medida que se prolonga la longevidad política del matón Pinochet colocándole como senador vitalicio, esto está ya retrasando la alternativa y perjudicando la visión de futuro que requieren los negocios.

Esos que en Chile son llamados los «niños de la era Pinochet tienen un común denominador: se han criado en el Chile globalizado (...). No votan. Forman parte de los tres millones de jóvenes que no se inscribieron en el registro electoral en los comicios de 1997, y del 41% de los ciudadanos chilenos que no acuden a las urnas» (El País, 11-9-1998).

Este 41% de ciudadanos no creyentes en el parlamentarismo es lo que le preocupa a los pro-parlamentarios chilenos, europeos y americanos. ¿Quién es el culpable de que ese 41% no se inscriba para votar? Los ridículos que le hace Pinochet al parlamento, afirman los parlamentarios:

«Las invectivas del general Augusto Pinochet a los señores políticos han calado hondo. La mayoría cree que la concertación (coalición gubernamental de centro-izquierda)

hace lo mismo que en tiempos del dictador. Cuantos jóvenes están convencidos de que Pinochet, Aylwin, Frei son lo mismo» (El País, 21-3-1998).

Esta creencia tan extendida por Chile, también lo está por Argentina y otros países del área y es precisamente esa creencia la que desean combatir y destruir los imperialistas europeos, norteamericanos o chilenos, intentan inducir a esos proletarios a continuar en la sociedad actual, pero despojándoles de la concepción odiosa que se han formado de ella. En realidad, los burgueses *socialistas* quieren perpetuar las condiciones de vida de la sociedad moderna sin las luchas y los peligros que surgen fatalmente de ellas. Quieren la sociedad actual sin los elementos que la revolucionan y descomponen. Quieren la burguesía sin el proletariado, quieren reducirle y simplificarle la administración a su Estado. O sea, un Estado más BARATO y menos odioso que la dictadura militar o su sucedáneo parlamentario.

La pequeña burguesía latinoamericana y europea, que tiene la función de propagar e inculcar en el proletariado el interés general del *capitalismo popular* y de la democracia parlamentaria, ha lanzado un mensaje al mundo con la actuación de Mister Garzón contra los militares argentinos y chilenos: «se ha iniciado una nueva era en el derecho internacional».

La concepción materialista de la historia, o materialismo dialéctico, nos impide dejarnos ofuscar con el humo de estas viejas teorías sobre las «nuevas eras» y sobre «nuevos derechos internacionales». Vivimos en la etapa del capitalismo imperialista. Se están concentrando, fusionando, los grandes monstruos capitalistas internacionales, formando verdaderos ESTADOS dentro de uno o de varios Estados capitalistas. La teoría marxista estableció que a la *concentración económica* le sigue la *centralización política*, la toma de las decisiones políticas por un número de empresas cada vez más reducido, o sea, la verdadera fascistización de las sociedades modernas, dejando cada vez más al margen los parlamentos y gobiernos.

En esta *larga y vieja era* del capitalismo imperialista, que se inició a finales del siglo pasado, se nos propone y propaga la posibilidad de introducir y poner en práctica un *derecho internacional positivo*, ecuánime e igualitario para todos los ciudadanos y Estados del mundo. Según esos teóricos, tan viejos como la propiedad privada y las clases sociales que la acompañan, los *derechos humanos*, con el juez Garzón y sus colegas, se colocan por encima de los estados y de sus clases dominantes, y por encima de la propiedad burguesa que los influencia y determina.

¿De qué humanismo y de qué derecho positivo nos hablan? ¿Acaso los Garzones de turno van a defender ahora los derechos humanos, o sea, sociales, de la familia proletaria que es desahuciada de la vivienda que no puede pagar? ¿Al obrero asesinado en accidente de trabajo o despedido por el empresario? ¿Al obrero que cobra un salario insuficiente o miserable, que es superexplotado con jornadas agotadoras y ritmos bestiales de trabajo? ¿Podrán entender esos señores togados que la política exterior amana, es el reflejo, de la política interior de cada Estado burgués? Y ¿podrán entender que los Marios Condes, los Amados y los patronos asesinos de obreros están paseándose por la calle, mientras que un ladronzuelo que atracó por 2.000 ptas. se pudre en la cárcel? ¿Podrán entender que ésta misma comparación es válida al 100% en el famoso *derecho internacional*? ¿Que los países poderosos seguirán aplastando a los menos poderosos?

¿Quién va a juzgar a los gobernantes de EE.UU. que ordenaron los bombardeos sobre Indochina hasta 1975, los bombardeos sobre la Isla de Granada, los bombardeos sobre Panamá, los bombardeos sobre Libia, los bombardeos sobre Irak, los bombardeos sobre la fábrica de medicinas de Jartún-Sudán, de hace unos meses? ¿Quién juzga a los gobernantes israelíes por sus matanzas de palestinos? ¿Quién juzga al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial, o a los gobiernos, que matan de hambre a cientos de millones de trabajadores con sus medidas económicas?

Es evidente que no les juzgarán ni Garzón ni sus colegas togados, no les juzgará ningún tribunal internacional de los que están formando. El marxismo enseña que el DERECHO ES LA FUERZA PARA IMPONERLO. Sólo se juzga a los VENCIDOS, y sobre estos recaen todas las condenas. Los vencedores quitan y ponen tribunales, jueces y constituciones, derechos estatales o internacionales. El vencido se sienta en el banquillo de los acusados, el vencedor es el acusador, que con toda la ironía del mundo, se hace pasar por neutral.

La burguesía europea está presintiendo las grandes revueltas sociales y proletarias que se avecinan en el horizonte histórico, pretendiendo dotarse de un *Derecho Internacional* que enmascare y justifique su intervención en defensa de sus inversiones en África, América o Asia. En Europa ya tenían los tratados de Roma, de Bruselas, de Maastrich o del más fuerte. En este caso, la burguesía es previsor. Sabe que, sobre todo, ha producido a sus sepultureros. Y que será contra los dirigentes de los sepultureros contra quienes aplicarán esos tribunales internacionales y ese derecho burgués nacional o internacional. Sabe que el Krack financiero e industrial germina y estalla, que la guerra mundial es su sola alternativa, que las explosiones sociales y las represiones o las revoluciones serán el resultado de los cataclismos capitalistas, preparando una legislación internacional que justifique su intervencionismo, sus masacres y la condena de los revolucionarios del futuro, de los comunistas-marxistas.

La abolición de la inmunidad abre las puertas a la intervención del capitalismo imperialista español y europeo en los asuntos internos, en las revueltas sociales en América, África...; *es una vuelta al más rancio COLONIALISMO*, no una nueva era en el derecho internacional como creen los pequeños burgueses honestos.

Por todo esto, denunciamos a los *movimientos pro-derechos humanos* como movimientos conservadores del sistema capitalista al tratar de perfeccionarlo reformándolo, y como eternizadores de su régimen político parlamentario. Denunciamos a los tribunales internacionales como un instrumento del capitalismo imperialista de uno o varios bloques. Todos ellos tienen una función antiproletaria y reaccionaria frente a las luchas clasistas y frente a las luchas revolucionarias anticapitalistas.

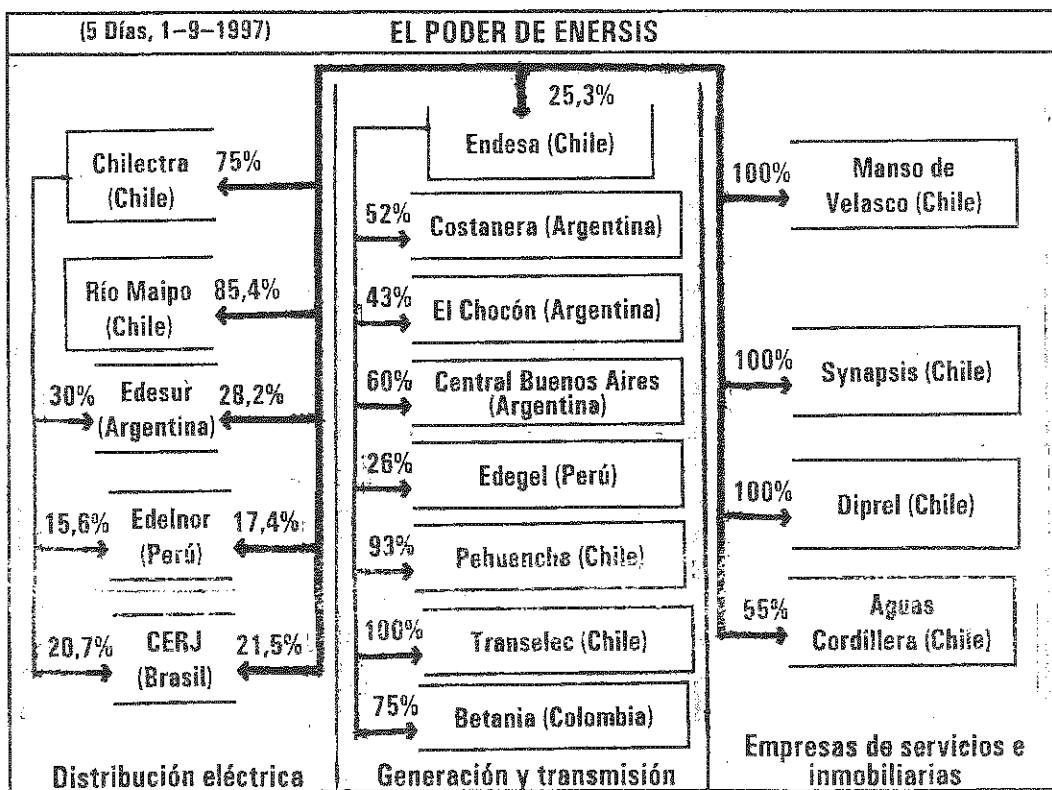
ENFRENTAMIENTO ECONÓMICO POR EL CONTROL DE ENERSIS

¿Qué es ENERSIS y quiénes la controlan? Dicen las malas lenguas que, tras el golpe militar de septiembre de 1973, al entonces joven estudiante pinochetista, José Yuraszeck, le encargaron la tarea de desmontar el control estatal de *Chilectra Metropolitana*, distribuidora de la energía eléctrica de Santiago. Esta privatización se terminó en 1987, contando ya con el apoyo financiero de los Fondos de Pensiones, y con el apoyo sindical al *capitalismo popular*, para conseguir que los trabajadores comprasen acciones. «Más tarde se hizo lo mismo con la Empresa Nacional de Electricidad S.A., Endesa (chilena), la generadora más grande del país, y consolidó (a Yuraszeck) en la empresa holding ENERSIS, que constituyó en 1988, las participaciones de control que tenía en ambas compañías» (The Wall Street Journal-5 Días, 26-11-1996). De este modo se colocó y avanzó ENERSIS al frente de la ola privatizadora que barrió a toda América Latina.

Partiendo de Chilectra y Endesa-Chile obtienen jugosas ganancias tras su control virtualmente monopólico del sector chileno de energía. Con esa base dio el salto a Argentina, adquiriendo «el control de Edesur, S.A., una de las dos distribuidoras de electricidad de Buenos Aires, y de Central Costanera, S.A. y El Chocón, dos importantes plantas generadoras argentinas» (Ibí.). Esto acaecía en 1992, entonces se perdía más del 25% de la electricidad que generaban. «ENERSIS invirtió 490 millones de dólares, redujo de la nómina a cerca de la mitad (o sea, despidió a cerca de la mitad de los trabajadores, NDR.) e incorporó al sistema de cobros a 360.000 consumidores que no pagaban» (Ibí.). Es decir, saneó o modernizó la empresa cortando por lo sano. Yuraszeck y su equipo aplicaron a la empresa los métodos políticos que la dictadura militar le aplicó a la clase obrera en la vida política chilena o argentina.

ENERSIS es el primer consorcio, la primera multinacional eléctrica en América Latina. Para controlar esta multinacional chilena, la española ENDESA (Empresa Nacional de Electricidad, S.A.) controlada hasta hace unos meses por el Estado español, ha invertido más de 250.000 millones de pesetas y, aunque aún no lo ha conseguido, por la oposición de los Fondos de pensiones (AFP's), se dice que controlados por el núcleo de la burguesía chilena que sostiene o que sostuvo a Pinochet, el negocio sería tan grande que Endesa no cejará en su empeño de control fácilmente.

Enersis es el líder eléctrico de Chile, donde controla más del 40% de la producción y de la distribución de electricidad. Está presente en Perú, Brasil, Argentina y Colombia. El siguiente cuadro recoge los negocios eléctricos o las participaciones de ENERSIS en Latinoamérica; a estos hay que añadirle los negocios del agua, recogida y reciclado de basuras en varias ciudades, etc.



En realidad, la multinacional española buscaba y busca el control de éste cuadro de empresas, que le permitirían de un solo golpe pasar a controlar (o dotarse de las bases para controlar), una parte importante del mercado eléctrico sudamericano. Pero aquí han chocado con los grupos económico-financieros más potentes de Sudamérica, y han chocado con las esencias políticas y sociales, además de con el orgullo del sector dominante de la burguesía chilena, donde la simple y llana corrupción no ha bastado para engullirse a un potente grupo financiero, basado en los ahorros de los fondos de pensiones chilenos: «El presidente de la Asociación Gremial de Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP's), Pedro Corona, señaló que la negociación de un nuevo acuerdo para la alianza estará completada antes de acabar noviembre.

«Nosotros no podemos ser el pato de esta boda entre Endesa, España y Enersis: queremos ser también comensales», afirmó Corona en una rueda de prensa para analizar la alianza estratégica entre los dos grupos» (Negocios, 29-10-1997).

Prosiguiendo el informe: «Las AFP tienen invertidos cerca de 3.500 millones de dólares en Enersis y sus filiales, lo que representa el 11% de todos los fondos que administran estas empresas, que manejan los ahorros de cerca de cinco millones de chilenos» (Ibí.). Entonces, sabemos que los fondos de pensiones tienen el 11% de sus ahorros, o lo que es lo mismo, unos 3.500 millones de dólares invertidos en ENERSIS. Que si el 11% equivale a 3.500 millones, el 100% equivale a unos 31.800 millones de dólares en manos de los Fondos de Pensiones. Como decía Pedro Corona, un grupo financiero de esta magnitud no puede dejarse engullir sin pelear, sin morir matando, por ser el comensal en lugar del condimentado pato al horno.

Puesto que la multinacional española pasaría a controlar 5,4 millones más de clientes y 7.145 megavatios más de potencia eléctrica si controla ENERSIS, con una capitalización bursátil de 5.000 millones de dólares. Tercera empresa de la bolsa chilena. Por un pato tan jugoso, el capitalismo español, como todo capitalismo, carece de escrúpulos y de sentimientos nacionales, sólo busca el negocio, la revalorización de su capital, corrompiendo o masacrando si es preciso. He aquí una pequeña síntesis del *AFFAIRE* (El País, 28-11-1998):

«La operación, en grandes líneas, consistió en lo siguiente: adquirir cinco sociedades de inversión chilenas (Chispa Uno, Inversiones Chispa Dos, Inversiones Los Almendros, Inversiones Luz y Fuerza e Inversiones Luz) que eran propietarias a su vez de un 29% del principal grupo eléctrico latinoamericano. El problema es que las acciones de las Chispas eran de dos tipos, A y B.

«Estas últimas otorgaban derechos de control en Enersis. Las acciones A —propiedad de fondos de pensiones— suponían el 99% del capital de las Chispas y se pagaron por Endesa con 1.000 millones de dólares, mientras que las acciones B, que suponían un 0,06% del capital de las empresas y estaban controladas por un reducido grupo de directivos de Enersis encabezados por el empresario José Yuraszeck, se pagaron con 500 millones de dólares (rebajados luego a 200).

«En Chile, la prensa denunció el acuerdo y acusó al principal directivo de Enersis, Yuraszeck —y por extensión a Endesa— de haber pactado un acuerdo leonino para Enersis, pero muy lucrativo para el empresario chileno. A partir de ese momento se encadenaron escándalo, dimisión de Yuraszeck, sanciones y renegociación del acuerdo».

En octubre de 1997, el parlamento chileno requirió al presidente de la española ENDESA, al franquista Martín Villa (luego ministro y vicepresidente con los gobiernos de Adolfo Suárez y ahora influyente diputado y dirigente del PP), para que informase de la operación ENERSIS, puesto que a las autoridades chilenas y a los accionistas de ENERSIS les habían ocultado información fundamental. Entre otras, «el compromiso por el cual Endesa podrá exigirle a

ENERSIS que le venda a precio contable su participación en Endesa si, por alguna circunstancia, se termina la alianza» (El País, 16-10-1997). Es decir, que Endesa se quedaría con la empresa conjunta, Endesa, al precio establecido en libros, en cuanto las CHISPAS chilenas perdiesen el control sobre ENERSIS, ya que Endesa consideraría concluida la alianza en Endesa, empresa conjunta (al 55% y al 45%) para invertir en América.

La multinacional española PESCANOVA, tiene una de sus empresas más importantes en Pesca Chile. El grupo Aguas de Barcelona (Agbar) y Aguas de Valencia controlan la distribución de agua en varias zonas y ciudades de Chile.

La Telefónica española controla la gestión y el 43,9% de la Compañía de Telecomunicaciones de Chile (CTC.), con una facturación de 195.000 millones de pesetas en 1997, con 2.393.707 líneas telefónicas. A inicios de 1995, la inversión total de Telefónica en CTC alcanzaba ya «aproximadamente los 2.000 millones de dólares» (El País, 23-4-1995). Habiendo comprado en octubre pasado el 100% de la Telefónica conocida como VRT, dedicada a las llamadas de larga distancia por 49,9 millones de dólares (7.200 millones de pesetas). Ferrovial-Agroman (F&A) «ha resultado adjudicataria de la construcción, financiación, mantenimiento y explotación en Chile de una autopista de 171,3 Kilómetros. La concesión lo es para un período de 25 años. (...) es la tercera concesión que logra F&A en Chile» (5 Días, 14-5-1997). «ACS-SACYR construirán la principal autopista de Chile» entre Santiago y Valparaíso, por 300 millones de dólares (Expansión, 20-2-1998). Por otra parte, «Dragados y FCC construirán y explotarán el nuevo aeropuerto de Santiago de Chile, por un período de 15 años» (5 Días, 20-11-1997). La multinacional de seguros MAPFRE tenía en 1995 el 50% de la empresa chilena Seguros Euroamérica. IBERIA controla el 38% de las líneas aéreas de Chile, *Ladeco*.

La eléctrica Iberdrola controla en Chile las empresas eléctricas *Tocopila*, *Calbún* y *Centrales de Manpil y Peuchen*. Y la eléctrica Unión Fenosa controla *Ibersis Santiago de Chile*. Es decir, que no sólo la multinacional Endesa ha penetrado en Chile, sino que allí ya estaban las otras dos multinacionales españolas de la electricidad, con cuyos intereses ha chocado Endesa, al chocar con el grupo Luksic, aliado y socio de control del Banco Central Hispano en el Banco de Santiago, primer banco chileno.

«Luksic, el socio chileno del BCH, habría trastocado los planes de Endesa si hubiera logrado sus objetivos» de entrar en el consejo de ENERSIS, donde posee el 5% de las acciones (5 Días, 1-12-1997); al poderoso grupo Luksic se le consideraba el perdedor, aunque Endesa tuvo que renunciar a su «capacidad de veto» a la hora de decidir «los proyectos conjuntos (ENERSIS-Endesa) en otros países de América Latina» (Ibí.).

Las inversiones extranjeras en 1997 en Chile fueron de 8.092 millones de dólares materializados y 7.893 millones en iniciativas aprobadas, pero pendientes de ejecución.

%% DE INVERSIÓN POR PAÍSES EN 1997:

R. Unido, 22,1%. España, 21,3%. Japón, 14,1%. EE.UU, 12,7%. Canadá, 11,4%. Holanda, 4,1%.

«El volumen de las inversiones extranjeras aumentó el 26,6%, hasta sumar un porcentaje equivalente al 10% del Producto Interior Bruto (PIB)» (Negocios, 11-2-1998). Sin la inversión extranjera, Chile, como casi todos los países del área, no tendría crecimiento. ¡Ahí radica la base de su dependencia del capitalismo imperialista internacional! Pero en cuanto estos dejen de invertir, las inversiones anteriores serán una ruina...

Por sectores, esa inversión se dirigió en un 32,8% a la minería, tratando de penetrar y controlar el codiciado sector del cobre, del que la economía chilena sigue dependiendo como su principal monoproducción:

«El 41% del ingreso de divisas proviene de las ventas de cobre» (El País, 27-9-1998), cuyos precios han caído en menos de un año, de 1,05 dólares por libra a 76 centavos, el 27,6%. «Los ingresos de Chile podrían disminuir 1.800 millones de dólares en 1998 por la caída del precio del cobre» (5 Días, 8-12-1998). Lo que «amenaza el cierre de unas 200 explotaciones y la pérdida de 18.000 puestos de trabajo en las pequeñas y medianas empresas del sector (...). Otros 12.000 trabajadores se quedarán sin empleo en actividades relacionadas... con el cobre» (El País, 7-12-1998). Chile viene produciendo entre 1,1 y 1,4 millones de toneladas al año, posee el 20% de las reservas mundiales de ese mineral. La Corporación del Cobre (Codelco) es la mayor empresa chilena, tras la que andan conspirando en pos de su privatización muchas multinacionales estadounidenses e inglesas y varios grupos chilenos. La segunda mayor inversión realizada en Chile en una empresa, tuvo lugar «en la mina *La Escondida*, llegó a 900 millones de dólares, desembolsados por estadounidenses y canadienses» (El País, 23-4-1995). Dicha mina es un gran yacimiento de cobre. Pero Codelco se mantiene muy ligada al ejército, ya que, «debe entregar el 10% de sus ventas brutas a las Fuerzas Armadas y sus beneficios van directamente a la Caja Fiscal» (El País, 11-10-1998).

¿Cuántos capitalistas no firmarían una ganancia del 10% sobre ventas brutas como recibe el ejército chileno? Hablemos el lenguaje diplomático: el capitalismo imperialista inglés intenta retomar sus posesiones mineras en Chile. De ahí su repentino interés por Pinochet. Si Pinochet viajaba con frecuencia a Inglaterra, como se ha reconocido, ¿por qué no le retuvieron antes? Porque aún no se había abierto la carrera para la privatización de empresas chilenas tan importantes como Codelco, la Empresa Nacional del Petróleo, los Puertos, etc.; negocios que se disputan los grandes grupos norteamericanos, los británicos, y los españoles, sobre todos los demás. El viejo imperialismo europeo reproduce una viejísima práctica cual era, y es, la de *tomar cautivos* a reyes y gobernantes hasta conseguir *los favores* que le requerían; los norteamericanos se quitan la máscara e invaden Panamá ¡por ejemplo!

No se debe olvidar que en la puja por el control económico de Chile, el capitalismo imperialista español ya está muy bien situado, controlando el 27,6% de la cuota de mercado por activos de la banca chilena:

CUOTAS MERCADO POR ACTIVOS DE LA BANCA CHILENA (Datos en %)	
B. de Santiago	12,6
B. Santander	11,5
B. Estado de Chile	10,4
B. de Chile	9,4
B. Sud Americano	6,8
B. Crédito e Inversiones	6,5
B. de Boston	5,7
B. A. Edwards	5,1
Citibank N. A.	4,8
B. BHF	3,5
B. Concepción	3,2
B. Bice	3,1
Bank of America	3,0
Chase Manhattan Bank	2,9
Banco del Desarrollo	2,8
(5 Días, 22-8-1998)	

El Banco de Santiago, con el 12,6% de cuota, es el primero y está controlado por el grupo español Banco Central Hispano, el Banco Santander con el 11,5% de cuota es el segundo y el BHF con el 3,5% de la cuota del mercado chileno ha sido comprado por el Banco Bilbao-Vizcaya. De esta suma se obtiene ese 27,6% de poder económico del capitalismo español en Chile, lo que le da una gran capacidad para influenciar las futuras adjudicaciones de las empresas o negocios más importantes, superando en esta faceta a EE.UU., que controla el 16,2% de la cuota de activos. Pero no se olvide que en Venezuela, de dos golpes, con la compra del Banco de Venezuela y el Provincial (Santander-BBV) pasaron a controlar el 35% de la cuota de mercado por activos, préstamos, etc.

De ahí que los norteamericanos estén cada vez más inquietos ante la plaga de tataranietos de los viejos conquistadores que están invadiendo América, ahora con teléfono móvil y ordenador en ristre. El director de *The Wall Street Journal* para América Latina declaraba: «fíjese en la rápida expansión de los bancos españoles. Y las empresas, Telefónica, Endesa... Las españolas son las más agresivas en Latinoamérica». Otra prueba en cifras crudas: «Las inversiones que las empresas españolas han realizado en Argentina suponen el siete por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) argentino, es decir unos veinte mil millones de dólares (cerca de 2,8 billones de pesetas), según ha afirmado en rueda de prensa Jorge Rodríguez, jefe del gabinete de ministros argentino» (Expansión, 14-11-1998).

Frente a toda esta agresividad del capitalismo imperialista español, que deja en pañalitos a los «pobres» yanquis, en el que fuera su coto privado de caza, Martín Villa fue nombrado presidente de Endesa, a primeros de diciembre de 1996, y afirmaba que la compra de la chilena Enersis «se fraguó mucho antes de que él llegara a Endesa» (El País, 12-2-1998), pero este personaje continuó esa línea agresiva, heredada de los gobiernos del PSOE, obligando a los atropellados a defenderse.

«La Confederación de Empleados Particulares de Chile, que agrupa a miles de cotizantes de fondos de pensiones de Chile (AFP's), ha solicitado el nombramiento de un juez especial que investigue la alianza entre el grupo chileno Enersis y la española Endesa. Según la Confederación, los AFP's, que controlaban un 32% de Enersis en el momento en que Endesa se hizo con su control, resultaron perjudicados en más de 73.000 millones de pesetas por la polémica desatada tras la operación» (El País, 21-8-1998). Con estas caídas en bolsa, los fondos de pensiones no pueden mantener la ILUSIÓN de que aumenta el valor de su FONDO, con lo que antes o después podrían verse obligados a vender su participación al mejor postor.

En el acuerdo entre el grupo de José Yuraszeck y Endesa para la venta del paquete de acciones de ENERSIS, había una cláusula que «facultaba a Endesa-España para adquirir, a través de Enersis, las acciones que las Chispas poseen en la brasileña CERJ y la argentina Edesur» (5 Días, 4-11-1997), al precio establecido en libros.

La toma de control de ENERSIS también tenía por objeto bloquear su expansión por el exterior, bloquear nuevas compras en otros países y quitarle las empresas ya compradas. Interpretaron al pie de la letra las leyes chilenas «que no permiten que los fondos de pensiones gestionen la empresa» (El País, 26-10-1997). Y trataron de aprovecharse, tomando la gestión directa en sus manos, los ejecutivos de Endesa. Los Fondos de Pensiones lo impiden y pasan al contraataque (El País, 9-10-1998):

«La compañía eléctrica Endesa afronta en Chile nuevas acciones judiciales por la operación de compra del grupo Enersis en agosto de 1997. Un grupo de 17 accionistas minoritarios, accionistas de las denominadas sociedades *Chispas* —que controlaban cerca del 30% de Enersis— presentó ayer una querrela en el juzgado criminal número 33 de Santiago de Chile por presuntas irregularidades cometidas por los directivos de Endesa, Rafael Miranda y Alfredo Llorente, en la compra de acciones de Enersis».

«La nueva querrela se suma a la presentada el pasado mes de agosto por el Consejo de Defensa del Estado de Chile, el equivalente a la Fiscalía General del Estado en España, contra Yuraszeck, parte de su equipo y «otras personas responsables de la operación»».

«Ayer se conoció también un informe jurídico elaborado para la Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones de Chile (los fondos eran accionistas de Enersis) en el que se afirma, según Efe, que altos ejecutivos de Endesa y ex-directivos de Enersis usaron información privilegiada en la operación de alianza de los dos grupos».

La comparecencia de Martín Villa en Chile, que ha sido citado por tercera vez a declarar, «se hace "bajo apercibimiento de arresto"» (5 Días, 17-8-1998), metiéndole el miedo en el cuerpo. «El presidente de Endesa, Rodolfo Martín Villa, se desplazará a Chile en los próximos días para testificar en el caso que la superintendencia de valores sigue contra ex-directivos de Enersis», por otra parte, «el Juzgado del Crimen número 33 de Santiago está a punto de iniciar diligencias» (El País, 24-8-1998). En estas querellas criminales contra los ex-directivos de ENERSIS, se añade la frase: «Y LOS DEMÁS RESPONSABLES DE LA OPERACIÓN», frase que «ha puesto un nudo en la garganta de los directivos españoles de Endesa, que compró Enersis (...) y del Banco Santander Investment, que asesoró toda la operación» (Ib.). Endesa ya se ha desmarcado de su asesor, el Banco Santander, acusándole casi de engaño. La Corte Suprema de Chile acaba de citar a declarar al Santander como acusado, en el caso ENERSIS, a la hija de Botín, Ana Patricia.

Lo mismo que en el Estado español hacen declaraciones los jueces y los politiqueros, amenazando juzgar y encarcelar a Pinochet, «el ministro de Hacienda de Chile, Eduardo Aninat, afirmó ayer que su gobierno llegará "hasta las últimas consecuencias" en la investigación sobre la venta de un 29% de Enersis, el mayor grupo eléctrico chileno, a Endesa» (El País, 15-10-1997). Y al fondo del bosque está sentado el GUARDIA, esperando su momento para recoger el botín, pues, queremos recordar que más del 20% de las acciones de ENERSIS estaba y está controlado por Citibank y otros fondos de pensiones y de inversión de EE.UU.

Para combatir las amenazas chilenas de encarcelamiento contra Martín Villa y los otros corruptores del Consejo de Administración de Endesa, y para romper la resistencia del capitalismo chileno a entregarle a Endesa el consorcio ENERSIS, por eso se ha abierto la caza del perro Pinochet, porque en Pinochet sólo se juzga al perro de presa del capital, mientras se encubre y se protege al amo, a la clase burguesa chilena y a la clase capitalista internacional que fueron las que azuzaron a su jauría de perros, al

ejército y a la policía, contra los trabajadores de los cinturones industriales y de los barrios obreros. En cualquier casa manda el amo, nunca el perro. El ejército es el brazo armado de la burguesía. Las ORDENES las da el CEREBRO no el BRAZO. Las ORDENES las da la CLASE BURGUESA a través de sus organizaciones, de su Estado (y una cosa es la composición del Estado y otra cosa es el gobierno de turno), no el ejército, que sí debe ejecutar esas ordenes en tiempos de guerra, ya sea contra otro Estado o en una guerra civil interna. Por consiguiente, personificando el golpe en Pinochet se está encubriendo al verdadero responsable: el capitalismo y la clase burguesa chilena e internacional.

Encontrándonos, con que el grupo de la burguesía chilena ligado al pinochetismo o al ejército, ha formado potentes grupos económicos de capitalismo nacional, pasando a ocupar parte de las esencias o de las finalidades que perseguían los partidos que conformaban el gobierno de Unidad Popular y los guerrilleros del MIR; un fuerte sector de capitalismo de Estado, ó capitalismo nacional. Pero muchos de los guerrilleros también se han reconvertido, olvidando su patriotismo de ayer, para ser objetivamente utilizados, en sus batallas humanistas y democratizadoras, por el capitalismo imperialista internacional, contra esos grupos nacionalistas que impiden o dificultan la libre penetración en las empresas rentables estatizadas, o controladas por grupos de capitalismo nacional. ¡En esto se quedó el activismo guerrillero cuando se fue desnudando! Es decir, ¡EN NADA!

¿CUÁL ES EL PODER REAL DEL CAPITALISMO ESPAÑOL EN LATINOAMÉRICA?

El poder del capitalismo imperialista español en América Latina, como intentaremos mostrar en éste y en el próximo número de esta revista, se sustenta en el control de los grandes bancos de esos países. Control de las aseguradoras en su etapa de formación. Control de las Telefónicas. Tienden a controlar la producción y distribución de electricidad, de gas y de agua, mas la recogida y el reciclado de las basuras. La multinacional petrolera, REPSOL, posee grandes intereses en Argentina, Venezuela, Colombia, Perú, México y Brasil. A estos sectores se deben añadir las empresas constructoras y las dedicadas al turismo. En casi todos estos campos de negocios, las empresas o los capitales españoles están acompañados por empresas o capitales europeos, unas veces juntos y otras haciéndose la competencia.

RÁNKING POR INVERSIÓN CREDITICIA DE LA BANCA EXTRANJERA EN LATINOAMÉRICA

(Datos a marzo de 1998, en millones de dólares)

Entidad	País de origen	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Venezuela	Total	% s. total
BBV	España	4.812,10	3.664,50	2.196,50	2.112,90	5.240,60	1.808,50	2.303,80	22.138,80	4,2
Santander	España	4.503,20	704,90	5.389,50	1.089,60	5.424,30	548,80	849,50	18.509,80	3,5
Citibank	Estados Unidos	3.556,10	3.730,10	1.414,90	703,40	1.560,50	248,30	352,40	11.565,80	2,2
ABN Amro	Holanda	569,90	9.399,00	449,30	-	26,70	-	23,70	10.468,70	2,0
Bank Boston	Estados Unidos	3.758,80	3.378,80	522,90	62,10	67,20	34,60	-	7.820,30	1,5
HSBC	Reino Unido	2.389,80	3.849,00	-	-	-	613,20	-	6.238,80	1,2
Sudameris	Francia	665,00	3.452,20	124,30	277,50	-	-	-	5.132,10	1,0
Lloyds	Reino Unido	638,00	1.885,60	-	220,50	-	-	-	2.742,20	0,5
BNL	Italia	2.104,40	-	-	-	-	699,20	-	2.104,40	0,4
BCH	España	756,30	-	-	-	-	-	-	1.455,50	0,3
Bank of Nova Scotia	Canadá	1.320,70	-	-	-	-	-	-	1.320,70	0,3
Dresdner	Alemania	-	455,90	303,30	-	182,20	-	-	941,40	0,2
Deutsche	Alemania	142,90	611,50	-	-	-	-	-	564,40	0,1
Chase	Estados Unidos	91,40	280,40	161,50	-	28,10	-	-	561,40	0,1
Société Générale	Francia	-	391,50	-	-	53,00	147,70	-	444,50	0,1
Standard Chartered	Reino Unido	-	-	-	153,90	-	-	53,60	362,20	0,1
Argentaria	España	42,70	-	40,50	-	-	-	-	83,20	0,0
TOTAL 17 BANCOS		25.347,20	31.701,40	10.602,80	4.630,00	12.582,50	4.100,30	3.583,00	92.547,20	17,6
TOTAL SISTEMA FINANCIERO		77.796,20	265.555,40	44.833,40	20.077,10	91.477,50	14.358,80	12.399,20	526.497,30	-
PORCENTAJE		32,60	11,90	23,50	23,10	13,80	28,60	28,90	17,60	-
FUENTE: Salomon Smith Barney										
(Expansión, 19-9-1998)										

La banca internacional controlaba el 17,6% del sistema bancario latinoamericano en marzo. Los bancos españoles controlaban el 8%, casi la mitad. Los estadounidenses sólo el 3,8%, los japoneses no están presentes. Los europeos en su conjunto, el 13,8%, cuatro veces más que los norteamericanos. Por países, el más controlado es Argentina, con el 32,6% de su sistema bancario en manos extranjeras. Le siguen Perú y Venezuela con el 28,6 y el 28%. Chile y Colombia con el 23,5% y el 23,1%. México y Brasil con el 13 y el 11,9%. Después de marzo, varios bancos más han sido vendidos a grupos europeos y norteamericanos.

Los capitales españoles controlan los primeros bancos en Chile (1º, 2º y 6º), Venezuela (1º y 2º), Colombia (1º y 4º), Perú (2º), Argentina (1º y 2º privatizados), México (3º y 5º), en Brasil acaban de comprar varios bancos. Estas inversiones bancarias se han hecho acompañar rápidamente de las aseguradoras, incipiente negocio en América Latina:

PESO DE LAS ASEGURADORAS EUROPEAS EN LATINOAMÉRICA EN 1996 (Volumen de negocio, en millones de dólares, y cuota de mercado en porcentaje)																		
	Mapfre	AGF	Generall	UAP	Zurich	Allianz	S. Alliance	Santander	Royal	Royal Sun								
	Nego. %	Nego. %	Nego. %	Nego. %	Nego. %	Nego. %	Nego. %	Nego. %	Nego. %	Nego. %								
Argentina	87	8,02	15	1,05	58	4,02	11	0,74	64	4,46	39	2,87	-	-	-	-	-	-
Brasil	278	12,98	434	20,30	158	7,37	76	3,54	-	-	-	-	16	0,77	-	-	-	-
Chile	118	7,83	75	4,95	-	-	47	3,11	180	11,90	31	2,05	-	-	128	8,43	-	-
Colombia	41	9,14	-	-	32	7,10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
México	140	14,32	35	3,84	-	-	-	-	21	2,20	50	5,16	-	-	76	7,84	-	-
Paraguay (*)	6	60,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Puerto Rico (*)	110	69,33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	49	31,07	-	-
Uruguay	8	16,82	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12	34,18	-	-	10	29,84
Perú	27	6,35	-	-	28	7,06	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	111	26,61
Venezuela	119	28,43	-	-	-	-	-	-	-	-	60	13,20	-	-	-	-	-	-
TOTAL	931	12,27	559	7,37	277	3,65	133	1,76	266	3,50	179	2,36	28	0,37	204	2,89	60	0,79

(*) Datos de 1995. FUENTE: Mapfre internacional. (Expansión, 15-9-1997)

El grupo asegurador español, MAPFRE, controlaba hace un año el 12,27%, extendido por casi toda Latinoamérica, si le añadimos las participaciones de las otras aseguradoras europeas, entre todas controlaban ya el 36,22% de ese incipiente negocio asegurador.

Estos dos negocios, banca y seguros, han sido acompañados por la compra y el control de los *fondos de pensiones* por parte de los grandes bancos españoles.

LA POSICIÓN DE LAS ENTIDADES				
BBV				
País	Gestora	Participación (%)	Afiliados	Patrimonio gestionado (*)
Argentina	Consolidar (1)	63	1.220.000	297.000
Bolivia	Previsión	72	200.000	128.000
Colombia	Horizonte	70	400.000	73.000
México	Profuturo (2)	25	2.100.000	23.000
Perú	Horizonte	54	460.000	56.000
América Latina	-	-	4.380.000	577.000
España	BBV Pensiones	100	407.000	642.000
En El Salvador comienza en abril. (*) En millones de pesetas. (1) Incluye Fecunda. (2) Incluye Prewinter y Cuenta Concentradora. Datos a 31 de marzo.				
ARGENTARIA				
País	Gestora	Participación (%)	Afiliados	Patrimonio gestionado (*)
Argentina	Siembra	50	850.000	314.000
Colombia	Colfondos	35	450.000	46.000
Bolivia	Futuro	57	200.000	131.000
América Latina	-	-	1.500.000	491.000
España	Argentaria GP	100	300.000	405.000
En El Salvador tiene el 50% de la gestora Máxima que empieza a operar este mes. (*) En millones de pesetas. Datos a 31 de marzo.				
SANTANDER				
País	Gestora	Participación (%)	Afiliados	Patrimonio gestionado (*)
Chile	Bansander	100	127.311	230.467
Argentina	Órdenes	49	1.098.341	225.017
Uruguay	Santander	100	67.101	4.547
Perú	Nueva Vida	78,8	116.815	23.987
México	Santander	100	1.735.452	20.190
América Latina	-	-	3.145.020	504.208
España	Varias gestoras	-	429.344	403.827
Datos a 31 de marzo de 1998, excepto Argentina, que son a 28 de febrero. (*) En millones de pesetas.				
BCH				
País	Gestora	Participación (%)	Afiliados	Patrimonio gestionado (*)
Chile	Qualitas	33,77	38.503	32.000
México	Afore Bital	7,14	945.657	14.523
América Latina	-	-	984.160	46.523
España	BCH Pensiones	51	237.714	220.334
(*) En millones de pesetas. Datos a 31 de marzo.				

(Expansión, 20-4-1998)

Entre los 4 grandes bancos y otras empresas españoles controlan ya los fondos de pensiones a 10 millones de latinoamericanos, de los 19,82 millones que habían sido obligados a privatizar sus pensiones a finales de 1997. Durante 1998 estos bancos han continuado comprando Fondos de Pensiones, por lo que han aumentado su cuota de mercado, tanto en número de cotizantes como en volumen de fondos gestionados.

Gestionar los fondos de pensiones en un área donde se están privatizando casi todos los fondos estatales puede permitir un crecimiento vertiginoso y una multiplicación de activos, de recursos en dinero fresco, en liquidez, para invertir por parte de los bancos. Puesto que el número de cotizantes pasará de 19,82 millones en 1997 a 32,9 millones en el 2000 y a 146,6 millones en el año 2015:

UN NEGOCIO CON GRAN POTENCIAL (*) En Billones de pesetas)						
Proyección del patrimonio gestionado (*)						
País	Año de creación	1997	2000	▲ medio anual (%) 1997-2000	2015	▲ medio anual (%) 2000-2015
Argentina	1994	1,40	3,20	33,50	24,0	21,10
Bolivia	1997	0,30	0,60	26,00	1,0	7,00
Brasil	1997	12,50	17,20	11,40	68,0	12,00
Chile	1981	5,00	8,80	11,20	20,0	9,60
Colombia	1994	0,30	0,60	35,00	8,0	26,00
México	1997	0,10	3,90	41,70	21,0	34,60
Perú	1993	0,20	0,50	32,20	4,0	20,40
Uruguay	1995	0,02	0,09	55,50	0,6	23,70
TOTAL		18,82	32,90	18,40	146,6	11,76
FUENTE: Estimaciones de Salomon Smith Barney. (Expansión, 20-4-1998)						

Con esta perspectiva en el crecimiento del número de cotizantes, si no estalla el Krack financiero e industrial a corto plazo, los bancos españoles pueden llegar a multiplicar sus fondos y sus activos disponibles en muy pocos años. Lo que les haría aún más agresivos y más caníbales, dentro y fuera del Estado español, contra la clase obrera y contra todo lo que se cruce en su camino. ¡Por todo esto (y por lo que publicaremos en los próximos números), venimos afirmando desde hace años que el capitalismo imperialista español es el más agresivo que hay en el mundo!

(CONTINUARÁ EN LOS PRÓXIMOS NÚMEROS)

LA GUERRA INTERIMPERIALISTA, POR EL CONTROL DE AFRICA A BOMBazos, BLOQUEA LA PENETRACIÓN YANQUI EN CONGO.

Se siguen librando múltiples batallas comerciales, diplomáticas y militares por influenciar y controlar las políticas en las diversas áreas del continente africano.

Los estadounidenses ganaron una gran batalla armando, pasando información logística y asesorando a los tutsis de Uganda, Ruanda y Burundi en sus guerras civiles internas contra los Hutus. Esa estrategia y esas fuerzas les sirvieron para derrocar al podrido régimen de Mobutu en Zaire-Congo, estableciendo un gobierno pro-tutsi y pro-americano, desplazando a franceses y belgas como anteriores imperialismos dominantes.

Escribíamos en *El Comunista* n° 34, p. 19: «En realidad, el triunfo electoral de Jospin tiene mucho que ver con el cuestionamiento general y con la derrota de la política imperialista francesa en el área de *Los Grandes Lagos* (Ruanda, Burundi, Zaire, Congo...). Un sector de la burguesía francesa, en vistas de que lo tiene todo perdido, trata de salvar lo salvable en África, agarrándose a políticas desesperadas, clásicas de los naufragos. En éste sentido, la burguesía inglesa, que lleva el mismo camino, está aguantando la tormenta histórica del ocaso y del repliegue, de un modo algo menos angosto».

«Las burguesías africanas pueden romper sus lazos políticos y militares con los franceses y con los ingleses. Pueden colocarse bajo el paraguas estadounidense y, apoyándose en esa compañía, le pueden hacer guiños amorosos a China y demás burguesías asiáticas. Pero hay una LOSA, una HIPOTECA, de 340.000 millones de dólares sobre la débil economía africana de la que no les va a ser fácil zafarse. Losa que va a continuar hipotecando muchos de sus movimientos y de sus políticas económicas. Los imperialistas europeos, con los que las burguesías africanas tienen contraída la mayor parte de su deuda; ya deben haber comenzado a tensar los hilos de los créditos y de los intereses impagados después de su cumplimiento. Esta deuda debe dificultar y en muchos casos impedir la libre penetración y el libre movimiento de los capitales y de los productos norteamericanos y asiáticos en África».

«De los 750.000 millones de dólares del Producto Interior Bruto del continente africano, Sudáfrica aporta 250.000 millones, el 33%. De esa potencia y de sus grandes grupos económicos, de sus multinacionales, tipo De Beers, Anglo American, etc., surge la fuerza y la decisión de usarla en defensa de los propios intereses en todo lo que pueda llegar a ser su área de influencia compartida, pero que no sólo chocan ya con los imperialismos europeos, sino que también chocan o chocarán

con los norteamericanos a la hora de repartirse los diamantes, el oro, el cobalto, etc., en la República Democrática del Congo.

Veamos las posiciones de la burguesía sudafricana sobre la zona y sobre su función, según Swanepoel, portavoz del Ministerio Sudafricano de asuntos exteriores: «Como ha señalado el presidente (Mandela) de forma reiterada, África, tiene que aprender a resolver sus problemas por sí misma. Sudáfrica no está dispuesta a ser la marioneta de nadie, ni de EE.UU ni de Francia». Esta posición oficial del Estado sudafricano no deja lugar a dudas ¡Sudáfrica defiende los propios intereses como potencia continental! Mandela también dejó clara su visión: «La paz en África es un requisito para nuestro propio éxito» (Ibí.). Es decir, «África para los africanos» (Para más información véase *El Comunista* n° 33, donde se publicó un informe más amplio y documentado).

EE.UU creyó tener abierto el camino para controlar África e imponer su influencia sin apenas obstáculos. La política estadounidense hacia África se resumía en la frase: «Trade, not aid»—«Comercio, no ayuda» y, en boca de Clinton: «La democracia se extiende, los negocios prosperan» (5 Días, 24-3-1998). ¡Y como prosperaban los negocios!

«el nivel de rentabilidad de los capitales invertidos en África es el más elevado del mundo», según Joseph Wilson, director estadounidense para África: «El retorno de las inversiones norteamericanas en el continente es del 28% de media, frente al 18% en el resto de los mercados» (5 Días, 14-4-1998). Con esta visión se fue de caza Clinton a África.

En el viaje que hizo Clinton, en marzo de 1998, para conquistar África, por varios países de ese continente, donde propuso volcarse en las inversiones a costa de las ayudas oficiales (las ayudas han caldo desde 2.400 millones de dólares en 1992 a 500 millones en 1996 y 1997, mientras que las inversiones pasaban de unos 100 millones en 1993 a 1.500 millones en 1996), al desarrollo y a fondo perdido. Clinton se encontró con la oposición cerrada del gobierno sudafricano, de Mandela y Thabo Mbeki: «Lisa y llanamente le han dicho a Clinton que su fórmula es inaceptable» (5 Días, 14-4-1998). Esto sucedía en marzo, cuando ya se habían producido fuertes choques de intereses entre las multinacionales sudafricanas (Anglo American, De Beer, etc.) y las estadounidenses por las minas de Katanga.

Los norteamericanos y sus aliados tutsis habían provocado choques y desestabilizaciones en Kenia, Zambia, Congo-Brazaville, Nigeria, Angola, etc.; pero faltaba ejecutar su política en

Kinshasa—Congo, donde el gobierno del contrabandista Kabila se mostraba renuente a cumplir lo acordado con yanquis y tutsis.

Dicen que el cerebro de la burguesía tutsi ruandesa, y criatura yanqui, Paul Kagame, pensó en Kabila «para encabezar la revuelta de los banyamulengues», tutsis congoleños. «Pero Kabila resultó menos manejable y más ambicioso de lo previsto y, sobre todo, no cumplió sus promesas: no selló su frontera este a los ataques de guerrillas irredentas contra Ruanda y Uganda, no concedió la nacionalidad congoleña a los banyamulengues» (El País, 19-9-1998), deshaciéndose «sin contemplaciones de los mandos tutsis del ejército que le dio la presidencia» (ibí.).

A finales de julio «Kabila había procedido a una purga entre los responsables políticos y militares del país, entre ellos el jefe del Estado Mayor del Ejército, de origen tutsi»; Kabila también ordenó «el arresto de siete altos oficiales del ejército, entre ellos el comandante de la policía militar», exigiendo «que todas las tropas ruandesas —de origen tutsi— presentes en Congo abandonen el país». «En los combates registrados en la capital del Congo (Kinshasa), se llegó a emplear la artillería» (El País, 4-8-1998). El intento «de golpe de estado contra Kabila se saldó con decenas de muertos entre el domingo y el lunes (...)». «Centenares de tutsis fueron detenidos ayer en la capital mientras muchos otros buscaban refugio de forma desesperada» (El País, 5-8-1998).

Tras fallar en la toma del palacio presidencial, el 2 de agosto, los tutsis—banyamulengues anunciaban por la radio, desde la ciudad congoleña de Goma, cercana a la frontera de Ruanda, que Kabila había dejado de ser el presidente de la República Democrática del Congo. Unos días después los tutsis anunciaban la formación de una gran coalición política para derrocar a Kabila.

El día 5-8, «Bizima Karaha, el joven ministro de Exteriores de Laurent Kabila, ha dimitido y se ha unido a la rebelión de los tutsis banyamulengues» (El País, 6-8-1998).

El día 6 de agosto de 1998, en Bukavu, el comandante banyamulengue, Sylvain Bikenge, aseguró que «el objetivo militar es Kinshasa y que sus tropas avanzan prácticamente en todas las direcciones». «El presidente Kabila anunció el jueves (día 6) a su pueblo que la guerra iba a ser larga» (El País, 8-8-1998). En medio de esta batalla por el control político—militar de la República Democrática del Congo, el día 7 de agosto de 1998 se producen las explosiones de los coches—bomba junto a las embajadas norteamericanas en Zambia y Kenia, provocando 257 muertos (de los que 12 eran norteamericanos) y más de 5.000 heridos.

Como respuesta a los coches—bomba, EE.UU lanzó su ataque con misiles contra Afganistán y contra Sudán, arrasando la fábrica de medicinas Al Shifaa, en Jartum, provocando decenas de muertos y gran cantidad de heridos.

«Las declaraciones de los tres ingenieros jordanos se vieron asimismo confirmadas desde Londres por el ingeniero británico Toni Carnaffin, quien trabajó en la planta durante tres años, y quien aseguró conocer perfectamente la fábrica, que no puede ser utilizada para fabricar armas químicas» (El País, 24-8-1998). Prosiguiendo en otro informe del mismo diario (1-9-1998): «Según algunos diplomáticos y expertos independientes, las claves del informe son incorrectas, engañosas e incompletas.

«El embajador alemán en Jartum, Werner Daum, envió a Bonn un informe en el que decía que "no se puede presentar a la fábrica Al Shifaa como una fábrica de productos químicos, ya que todas las materias primas que se utilizaban en la fabricación de los medicamentos eran importadas de China y Europa"». Pero para los sudaneses no hay «derechos humanos», ni «derecho internacional» que les ampare. Y ¿quién, qué ratón, le pondría el cascabel al gato yanqui? No serán los jueces ni sus ayudantes.

Pero ¿qué pasó, al menos, con el coche—bomba de Nairobi? ¿Cuáles eran sus características? En un informe del comandante del ejército inglés en Nairobi, citado por El País (11-8-1998), se ponía un poco de luz, bajo el título: «UNA BOMBA MUY BIEN HECHA»: «El

coche bomba que estalló junto a la Embajada de EE.UU en Kenia el pasado viernes podría haber sido fabricada con 250 kilos de explosivos, según un oficial británico que llegó de los primeros al lugar del atentado. "Mi estimación es que la bomba podría tener entre 200 y 250 kilos de explosivos", señala el comandante, Rhyl Jones, ingeniero de la guarnición del Ejército británico en Nairobi. Jones cree que "probablemente eran explosivos comerciales, por las repercusiones que sufrieron los edificios de los alrededores".

«La mayor parte del efecto explosivo fue hacia arriba. Obviamente, la base del vehículo sirvió de plataforma para la carga y por eso los destrozos llegaron a una altura tan elevada», en opinión de Jones, que añade: «El cráter detrás de la embajada estadounidense era de aproximadamente cinco metros de diámetro, con tres o cuatro metros de profundidad en el lugar más hondo».

«El comandante británico llegó al escenario del atentado una hora después de la explosión: "Sin duda es la bomba más grande de todas las que he visto en mi vida"».

«Jones estima que para la fabricación del artefacto pueden haberse empleado los más diversos componentes, incluyendo fosfato amónico y explosivos plásticos.

«"Creo que era una bomba muy bien hecha. No me parece que haya sido construida aquí, en esta ciudad. Es solamente una conjetura, pero tengo la impresión de que se ha manufacturado en algún otro lugar y luego ha sido traída"» El País, 11-8-1998.

Por consiguiente, «no me parece que la bomba haya sido construida aquí, en esta ciudad». ¿Quién hizo y quién colocó el coche—bomba? Objetivamente debieron ser los imperialistas sudafricanos y los franceses, ya que ambos han sido los beneficiados, obstaculizando o paralizando la coordinación del ataque tutsi contra el gobierno de Kabila, coordinación que se estaría realizando desde las embajadas americanas en Kenia y Zambia.

¿Qué otro sentido podría tener, como se preguntaban en Kenia y Zambia, colocar allí los coches—bomba? Como decía el comandante inglés, esas bombas se habían montado muy lejos, en Europa o en Sudáfrica, no Bin Laden y sus guerrilleros en Afganistán o en Sudán y, mucho menos, en la habitación del hotel, como le hicieron declarar a un pobre vendedor de pescado palestino ¡Esta fábula se desmorona por sí sola! Por tanto, búsquese entre los colaboradores de los servicios secretos de Sudáfrica y Francia. De hecho, el intervencionismo y la fanfarronería norteamericana, desde entonces, se ha quedado congelada en esa zona africana, dejando caer a sus protegidos tutsis en el Congo, y pronto podrían caer en Ruanda.

En los primeros días de agosto al parecer casi todos los entendidos de Occidente le daban los días contados al gobierno de Kabila, aunque no pensaba así la burguesía de la zona: «Pero una cumbre regional en Harare mostró que países como Sudáfrica, Zambia y Zimbabwe temen tanto una nueva guerra en el Congo, que están dispuestos a apoyarle políticamente. Eso sería un error. No es probable que Kabila venza a los hombres que le llevaron al poder. Él ha hecho poco por merecer apoyo; dárselo sería simplemente prolongar la guerra civil y elevar el riesgo de contagio regional. Ellos harían más por la estabilidad de África Central persuadiéndole de que se retire» (The Times, Londres, 11-8-1998).

«Fuentes de los rebeldes han dejado caer la sugerencia de que cuentan con el apoyo implícito de los Estados Unidos, el gran aliado de Ruanda y Uganda en la zona, dos países que pese a su negativa, apoyan a los banyamulengues. Ondekane, vestido de traje de camuflaje, se declaró como un soldado congoleño dispuesto a luchar por su país. "La gente que arriesgó sus vidas para liberar el país, no lo hizo para instalar en Kinshasa el nepotismo y la dictadura"».

«Al poco tiempo, tres aviones de carga partieron del aeropuerto de Goma en dirección desconocida. Se supone que son hombres de refuerzo, bien equipados, con destino al frente occidental para participar en la captura del puerto fluvial de

Matadi. De ahí a Kinshasa sólo hay 300 kilómetros de pésima carretera de tierra y un ferrocarril» (El País, 15-8-1998).

Esto era lo que se hacía creer a amigos y enemigos. EE.UU nos apoya. Siendo evidente que el puente aéreo organizado para transportar el material de guerra pesado y ligero desde la ciudad de Goma, en la frontera de Ruanda, a la base militar de Kitona, junto a la frontera de Kabinda, en la costa atlántica, a unos 3.000 Km., no podían hacerlo sin apoyos yanquis. Sin el apoyo estadounidense este puente aéreo hubiera sido imposible. Pero no sólo EE.UU sabe hacer guerras y cambiar de aliados.

«Resulta paradójico que Francia, el gran valedor de Mobutu, sea ahora el que más apoya a Kabila». «Se está produciendo un cambio de alianzas (ex-generales mobutistas ofreciéndose a Kabila) que puede afectar a terceros, como Angola (...). La mano de EE.UU vuelve a estar entre bambalinas. Uganda y Ruanda son sus aliados en África» (El País, 16-8-1998). Una cosa son los hutus y otra cosa es tener que enfrentarse al ejército angoleño, al de Zimbabwe o al sudafricano con camuflaje namibio. Ahí, en esas batallas, se ha demostrado que la estrategia tutsi no basta para enfrentarse a otros ejércitos profesionales.

Los tutsis caían derrotados, el 22-8-1998, en la base aérea de Kitona, junto al enclave petrolero de Kabinda, por el ejército angoleño, produciéndose una cacería de soldados. El día 25 de agosto tomaban los angoleños el puerto atlántico de Matadi, a 350 Km. de Kinshasa. El día 26 de agosto lanzaban, los tutsis, el ataque contra la capital, Kinshasa, siendo rechazados y diezmados por la aviación y las

tropas de Zimbabwe y Angola. Organizando después la caza de los tutsis casa por casa en los barrios periféricos de la capital.

Y, finalmente, habló Mandela, al que todos colocaban junto a EE.UU (El País, 4-9-1998): «El presidente sudafricano, Nelson Mandela, cambió ayer su discurso y justificó la intervención de Zimbabwe, Angola y Namibia en la guerra de Congo. Para el presidente sudafricano, que se entrevistó con Kabila, todo gobierno legítimo tiene derecho a defenderse de una acción exterior, en referencia a Ruanda y Uganda que apoyan a los rebeldes banyamulengues».

Sin el apoyo del capitalismo imperialista sudafricano, como sin la intervención «por sorpresa» del ejército profesional angoleño en la reconquista de la base militar de Kitona, del puerto de Matadi y de la central hidroeléctrica que abastece Kinshasa, los norteamericanos y sus aliados tutsis habrían conseguido vencer en el Congo y marcar los futuros rasgos políticos de una amplia zona de África. Ahora serán los hechos los que deberán determinar quién, qué líneas políticas ganaron la guerra a los tutsis y a sus PADRINOS yanquis. De momento, Kabila ya ha sido recibido en París con honores de jefe de Estado...

Llamamos a los proletarios de Katanga, de Kinshasa y demás ciudades a retomar el camino de las duras luchas que ya mantuvieron en el pasado. Uniendo sus experiencias y sus luchas con las de los proletarios sudafricanos, angoleños, nigerianos, etc.; les llamamos a buscar la vía del internacionalismo proletario junto a toda nuestra clase, rompiendo todo lazo con las burguesías locales y con la solidaridad nacional. Acercándose al marxismo como sola arma teórica de la futura revolución comunista mundial.

(Viene de la página N° 1)

El curso del capitalismo mundial: CRISIS ASIÁTICA Y CORRECTIVO A LA SUPERPOTENCIA NORTEAMERICANA

«Los países asiáticos sucumbieron finalmente, este fin de semana, a las exigencias que habían planteado desde hace tiempo Estados Unidos y Europa para que los primeros liberalizaran sus mercados financieros de manera significativa.

«Al anunciar el acuerdo, el líder de la OMC, Renato Ruggiero, alzó su pulgar al aire y declaró: "lo hemos logrado"» (The Wall Street Journal-5 Días, 16-12-98). Que de los 102 países presentes sólo Malasia se negó a ceder, ante unas exigencias imperialistas que duraban más de 50 años. Próseguiamos:

«Es decir, los capitalistas más fuertes salen favorecidos con la crisis en la lucha por los mercados mundiales. EE.UU y Europa también han presionado fuertemente a Japón para obligarlo a que pague la mayor parte de la crisis asiática y les abra su propio mercado. Se han lanzado también amenazas de extensión de la crisis a nivel mundial por parte de Japón.

«Para las autoridades japonesas la crisis de Asia "es una crisis del capitalismo mundial, una crisis financiera internacional", para Rudi Dornbusch del Instituto Tecnológico de Massachusetts: "Para nada es la crisis del capitalismo

mundial, sino una crisis del capitalismo mal entendido, de pillos y primos"» (El País, 31-1-98).

La crisis, que ha pasado a tener su epicentro en Japón, no sólo no ha sido superada sino que, como demuestra la tabla que sigue, continua acrecentándose:

Desde que estalló la crisis financiera, hace algo más de un año, los efectos de las turbulencias se han extendido a la "economía real". Caída de los PIB, hiperinflación (Indonesia) y deflación (China, Singapur) son algunas de las secuelas.						
	Depre- ciación de la divisa ¹ (%)	Caída de la Bolsa ¹ (%)	Último dato del PIB ² (%)	Último dato de Inflación ² (%)	Último dato de producción industrial ²	Último dato de balanza por cuenta corriente (millardos de dólares) ²
Japón	-23,5	-23	-3,7 (1.º trim.)	0,1 (junio)	-7,9 (junio)	109,6 (mayo)
China	-0,1	+5,1	6,8 (2.º trim.)	-1,3 (junio)	7,9 (junio)	24,6 (junio)
Corea	-36,93	-59,6	-3,8 (1.º trim.)	7,3 (julio)	-13,3 (junio)	23,4 (junio)
Tailandia	-38,41	-59	-0,4 (1997)	10 (julio)	-17,5 (mayo)	2,9 (1.º trim.)
Indonesia	-80,81	-44,3	-6,2 (1.º trim.)	59,5 (junio)	-	-6,8 (4.º trim. 97)
Malasia	-40,71	-72,8	-1,8 (1.º trim.)	6,2 (junio)	-8,6 (mayo)	-4,8 (1997) -
Filipinas	-39,08	-61,2	1,7 (1.º trim.)	10,6 (julio)	-7,7 (febrero)	-3,5 (1.º trim.)
Singapur	-18,68	-49,1	1,5 (1.º trim.)	-0,2 (junio)	-4,5 (mayo)	13,6 (1.º trim.)
Taiwan	-20,28	-18	-0,4 (1997)	4,6 (junio)	5,4 (junio)	5,7 (1.º trim.)
Hong Kong	-0,1	-55	-2,8 (1.º trim.)	4 (junio)	-4 (junio)	-6,1 (1997)
Rusia	-3,2	-77,8	-1,6 (2.º trim.)	4,2 (julio)	-2,5 (junio)	3,3 (4.º trim. 97)

¹ Respecto a julio de 1997, excepto en el caso de Rusia, donde es en relación al 5 de agosto de 1997. ² Variación interanual.

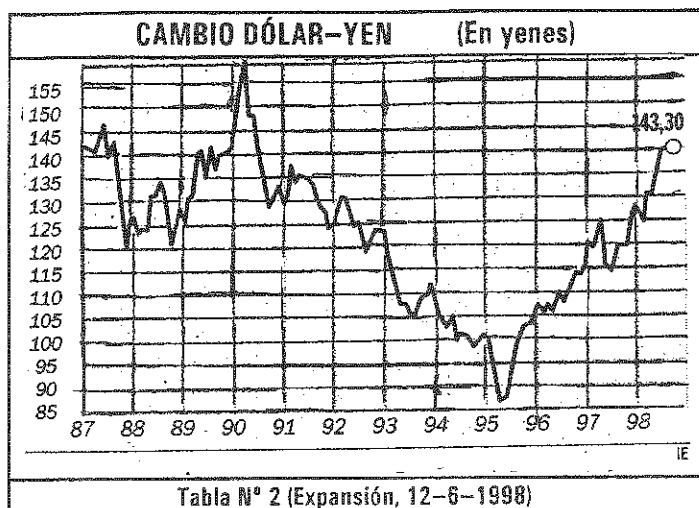
FUENTE: Reuters, Merrill Lynch, "The Economist" y servicios nacionales de estadística.

Tabla N° 1 (Expansión, 12-8-1998)

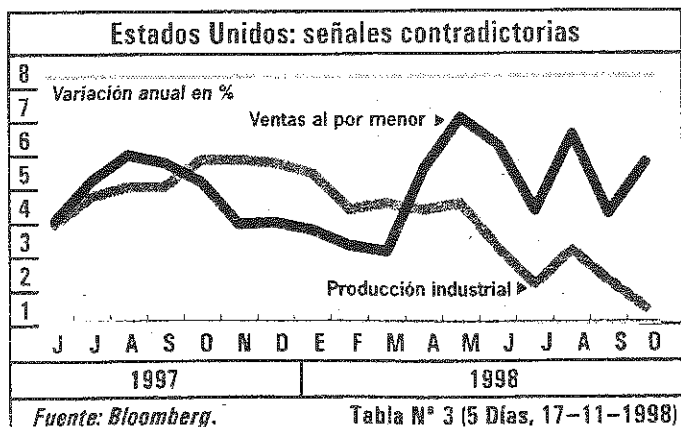
Desde la caída de la producción industrial (del 7,9% en Japón, 13,3% en Corea del Sur, 17,5% en Tailandia, mucha mayor caída en Indonesia y 8,6% en Malasia, ..., sólo China

con un crecimiento del 7,9% y Taiwán con un 5,4% están resistiendo), se han depreciado las divisas, se han hundido las bolsas, ha caído el Producto Interior Bruto, excepto en China; hay un proceso deflacionario, excepto en Indonesia y Filipinas. Este cuadro va pesando cada vez más sobre el mercado mundial. Arrastró a Rusia y luego a Brasil. Pero los países dependientes de las exportaciones de materias primas, como el gas y el petróleo (Venezuela, Argelia, Nigeria, Ecuador, México, Indonesia, Rusia...) están siendo golpeados mucho más fuerte e intensamente. Lo mismo sucede con los productores de oro, plata, diamantes y cobre (Sudáfrica, Rusia, México, Chile...), o de productos agrícolas como EE.UU., Australia, Argentina...

En la tabla nº 2 se muestran los picos o las puntas de algunas de esas grandes batallas que se están librando en el seno del mercado mundial. Las batallas entre el área del yen, el área del dólar y el área del marco...



La guerra del Golfo Pérsico contra Irak aceleró la ya iniciada revaluación del yen frente al dólar, haciéndole subir desde 145 hasta 80 yenes por dólar en 1995. Ahora está fluctuando entre 115 y 145. Se viene mostrando que la economía estadounidense no soporta un yen a más de 115 por dólar. Esto viene empujando la caída del crecimiento de la producción industrial americana desde inicios de 1997:



En octubre del 98, como muestra la tabla, el crecimiento de la producción industrial ya está rayando el 1% (y en noviembre cayó el crecimiento otro 0,3% con relación a octubre), desde casi el 6% de inicios de 1997. Pero también se puede observar que las ventas al por menor siguen creciendo entre el 4 y el 7%, lo que supone o refleja el fuerte aumento de las compras en el exterior o importaciones.

Una reciente investigación sobre las causas del aumento de las exportaciones de EE.UU. en un 8,2% en tasa anual entre 1987 y 1994 concluye: «que el 90% del crecimiento en las exportaciones se debieron al dólar débil o a la vitalidad de las economías extranjeras» (5 Días, 30-4-98). Nosotros le añadimos la reducción de los costes laborales. Pero en cuanto se volvió a revalorar el dólar y cayó la vitalidad de las economías exteriores, se volvió a demostrar que la tan propagada teoría de la *globalización* económica o *globalización*

del mercado, no es más que otra falacia norteamericana. Si se trata de las exportaciones estadounidenses, entonces la *globalización*, la apertura total de los mercados debe ser un hecho, pero si se habla de vender libremente en EE.UU., entonces, los impuestos, las barreras arancelarias, los topes o cupos son la ley. Mucho más cuando la crisis amenaza convertirse en crónica.

Según afirma el Banco Mundial, la recesión económica «será más grave de lo previsto y afectará particularmente a los países en vías de desarrollo» (5 Días, 3-12-98). Pero también a Japón. Al 30 de septiembre la economía japonesa había caído el 2,6% en tasa anualizada, después de la caída del 0,7% durante el año fiscal que terminó el 31 de marzo: «El Banco Mundial advirtió el miércoles, que si la economía de Japón no repunta pronto, el mundo afrontará un riesgo substancial de caer en una recesión, el próximo año, en lugar de experimentar un lento crecimiento» (Ibí.). Y en otro informe del FMI:

«Las condiciones económicas y financieras internacionales se han deteriorado considerablemente durante los últimos meses a medida que la recesión se ha profundizado en muchas economías de Asia y de los mercados emergentes y Japón y tras la crisis financiera de Rusia que ha agitado el fantasma del impago de sus deudas. Los efectos negativos se han dejado sentir en las bolsas mundiales, en la ampliación del coste de la deuda para los mercados emergentes, en agudas presiones sobre algunas monedas y en mayores caídas de los precios de las materias primas. Entre los países industrializados de Norteamérica y Europa, los efectos de esta crisis en la actividad han sido pequeños hasta ahora pero están comenzando a sentirse, especialmente en el sector industrial (...). Las posibilidades de cualquier mejora significativa en 1999 también han disminuido, y los riesgos de un mayor, más duradero y más profundo descenso de la actividad han aumentado» (El País, 1-10-1998). Lo que conducirá a una mayor especulación en los mercados de divisas (que ya negocian 1,5 billones de dólares diarios, cuando el comercio mundial es de 5,4 billones anuales, o sea, 100 veces más) y a hacer ilusorio e imposible todo tipo de control monetario en los mercados financieros.

En este ambiente de guerra comercial se va agudizando la lucha para determinar qué grupos capitalistas van a cargar con la mayor parte de los costes, cuales serán engullidos y cuales saldrán fortalecidos, utilizando la palanca del crédito.

La reducción de la liquidez también ha empezado a reflejarse en Estados Unidos, donde «las emisiones de acciones y bonos prácticamente se ha paralizado» (5 Días, 8-10-1998). Los beneficios de los principales 8 bancos de inversión de EE.UU. cayeron desde 3.620 millones de dólares en el tercer trimestre de 1997 hasta 793 millones en ese trimestre de 1998.

La doctrina que venían propagando e imponiendo los norteamericanos al resto del mundo sobre las quiebras de bancos y empresas era cristalina:

«Cuando una entidad financiera corre peligro de bancarrota, lo más conveniente y sano es dejar que caiga. Sea cual sea su tamaño o su impacto en el sistema financiero. Esta es al menos la doctrina oficial que Washington ha impartido incesantemente a países como Japón, Indonesia y Rusia». Pero cuando el problema afectó seriamente a los fondos de EE.UU., «la Fed ha considerado que la bancarrota de LTCM tendría demasiadas implicaciones en el sistema financiero (y en los bancos acreedores) como para que pueda permitirse su caída. El mismo argumento utilizado por Tokio para justificar el apoyo a algunas de sus maltrechas entidades financieras. La revista *Barrons* asegura esta semana que el caso LTCM pone en evidencia que «Greenspan & Co. están hoy más preocupados por los posibles desplomes en el sistema financiero que por el riesgo moral». Otros medios norteamericanos señalan que la Fed ha enviado un peligroso mensaje a los mercados de todo el mundo: Haced lo que decimos, no lo que hacemos». (5 Días, 29-8-1998).

El LTCM «ha recibido una inyección de 3.500 millones de dólares de 14 entidades bancarias». «La exposición del LTCM

era de 100.000 millones de dólares». «S & P no quiere entrar en polémica pero con una frase sentencia su opinión sobre el rescate del LTCM, en una operación de la Reserva Federal. Lo califica de "altamente inusual" y asegura que delata la "severidad del impacto de los mercados en las instituciones financieras"».

«Además, se estima que esta política de la Reserva Federal contradice la anterior oposición norteamericana al plan de ayudas del Gobierno japonés a la banca en crisis de este país.

«A esta situación se une el anuncio de fuertes pérdidas a los inversores de otro *hedge fund*. El secretario del Tesoro, Robert Rubin, niega una crisis de liquidez» (5 Días, 29-9-1998). La última señal de alarma «ha llegado del fondo de cobertura Tiger Management, que ha reconocido en su junta anual pérdidas de 3.400 millones de dólares en octubre (17% de sus activos), a sumar a los 2.100 millones de dólares perdidos en septiembre» (5 Días, 3-11-1998). Los europeos se mofan también de la doctrina estadounidense, la doctrina del cura (¡Haz lo que yo te digo, pero no lo que yo hago!):

«El ciclón se llama Long Term Capital Management (LTCM) y no *Mitch*(...). De explosionar se habría llevado consigo a Wall Street y a otras bolsas (...). El banco central en Nueva York actuó rápidamente movilizándolo 2.000 millones de dólares...» (Le Monde, 9-11-1998). En realidad, se aportaron más de 4.000 millones al LTCM. Por momentos parece que la crisis tendiese a transformarse en gangrena, también en EE.UU: «las compañías de EE.UU acaban de atravesar por su peor trimestre desde 1991 en lo que a los beneficios se refiere.

«De las compañías que integran el índice Standard & Poor's 500, más de 400 ya han anunciado sus beneficios operativos del tercer trimestre, y son terribles. En total, estos beneficios cayeron un 3,3% según First Call y un 4,1% según IBES, que utiliza métodos contables ligeramente distintos» (5 Días, 3-11-1998).

«¿Cuál es el mayor peligro para la economía mundial? Todo es un peligro, o para ser más exactos, el exceso de todo.

Desde jerseys de cachemira hasta vaqueros; de joyería de plata a latas de aluminio, el mundo padece un exceso de oferta». La economía mundial se enfrenta a «una abundancia de todo excepto de compradores» (5 Días, 1-12-1998).

«El precio de los bienes en excedente tiende a caer, lo que hace menos rentable el producirlos. Los productores tratan de fabricar más para bajar el precio del coste de producción por artículo. Los artículos sin vender hunden al sistema, los precios se derrumban y llega un momento en el que los productores se ven obligados a abandonar el negocio, y la oferta disminuye. La primera fase de este ciclo se está produciendo» (The Wall Street Journal-5 Días, 1-12-1998). Estos economistas parece que estuvieran parafraseando algunos pasajes de los escritos de Marx. La sobreproducción conduce a otra sobreproducción mayor y a otra mayor caída de precios, los capitalistas cierran las empresas despidiendo a millones y millones de proletarios.

¿Qué tipos de organización capitalista se vienen enfrentando en esta ya larga batalla? He aquí unos pasajes de una larga crónica publicada en el diario de operaciones financieras de la banda de los cuatros capitalistas yanquis, The Wall Street Journal:

«La crisis de Asia realza el importante papel de las finanzas en las economías capitalistas. "Los mercados financieros no se limitan a aceitar las ruedas del crecimiento económico", dice Lawrence Summers, subsecretario del Tesoro. "Ellos son las ruedas". El sistema financiero determina quien tiene acceso al capital y quien no, y por lo tanto quien sobrevive.

Dos características importantes distinguen el sistema estadounidense de los de la mayoría de los países capitalistas.

La primera es que los implacables mercados financieros han desplazado a los bancos como la principal fuente de capital para las compañías de EE.UU. Un estudio del Banco Mundial determinó que los préstamos bancarios equivalen a sólo el 50%

del producto interno bruto de EE.UU, frente al 100% de Malasia, el 150% de Japón y el 170% de Alemania.

Por otro lado, el tamaño del mercado de deuda equivale al 110% de la producción anual de EE.UU, frente al 90% en Alemania, el 75% en Japón, el 50% en Corea y menos del 10% en Tailandia e Indonesia.

Bajo la presión del gobierno de EE.UU, el FMI obligó al gobierno coreano a aceptar una serie de cambios estructurales radicales que comenzarían a desmontar el sistema financiero de estilo japonés y a reemplazarlo con un sistema capitalista de tipo estadounidense.

El papel que juegan los bancos sería menor, el de los mercados bursátil y de deuda sería mayor y se acabaría con las estrechas relaciones "a largo plazo" que generan las participaciones cruzadas entre empresas y con los mecanismos preferenciales de financiación.

No era posible lograr esta reestructuración dentro del modelo coreano o el modelo que imita la estructura empresarial que se conoce como Japón Inc.

Rubin y Greenspan pasaron varios días presionando al FMI para que pusiera condiciones más estrictas y a los coreanos para que las aceptaran. Rubin tuvo varias conversaciones telefónicas claves con su contraparte coreano, Lim Chang Yuel. David Lipton, subsecretario del Tesoro monitoreaba las conversaciones.

Un analista alemán calificó a Summers como la versión moderna del general Douglas MacArthur, que está moldeando a Asia en función de los intereses estadounidenses» (The Wall Street Journal-5 Días, 9-12-1997).

El estallido de la burbuja financiero-especulativa en agosto habría sido el resultado parcial de la larga batalla que vienen librando la Reserva Federal de EE.UU y el Banco de Japón en el tablero mundial y, especialmente, en Asia. Pero también han jugado un papel los movimientos especulativos lanzados contra el rublo en mayo y junio para golpear a Alemania, donde se acabaron estrellando los yanquis con el estallido de los *Hedge Fund* y de su modelo especulativo, posiblemente provocado con retiradas de capitales alemanes y japoneses de esos fondos altamente especulativos.

Las causas del estallido de la burbuja especulativa en las bolsas y en los bonos hay que buscarlas en las fricciones que provocan los choques de intereses (ante la imposibilidad de revalorizar todos los capitales) entre EE.UU, Alemania-Japón, y entre Japón, EE.UU-UE, etc.; en las amenazas y en la violencia que conllevan esos choques y los correspondientes movimientos del capital financiero de los grandes grupos económicos, concediendo o retirando liquidez a través del crédito. Si los temblores que preanuncian la madurez de las condiciones económicas del Krack financiero e industrial están pudiendo aún ser contenidos en las bolsas y en los bonos especulativos en EE.UU y en la UE, la pregunta es: ¿Cuánto tiempo tardaran en extender sus efectos debastadores a la quiebra de los bancos y al cierre de las empresas industriales en todo el mundo y en especial a EE.UU y la UE? La crisis de 1929 estableció que ese paso, esa extensión, es ineludible en la clásica crisis del capitalismo mundial. Con el achicamiento del mercado mundial, como supone la pérdida de poder de pago que acompaña a la caída en picado de las materias primas y de tantos productos industriales, para tantos países afectados; con esa calda en picado debe agudizarse aún más la guerra comercial... y todos sus efectos en los próximos meses, en los próximos años, hasta llegar a un punto de fricción que no deje más salida que el estallido del Krack, como antesala de la solución burguesa a las crisis de sobreproducción: la tercera guerra imperialista mundial, que destruye las fuerzas productivas y los capitales sobrantes en esas circunstancias. Recordando que las causas que hicieron estallar la burbuja de bolsas y bonos continúan ahí, porque son inherentes al modo de producción mercantil-capitalista, no el reflejo de este o aquel gobierno.

Con este transfondo, durante la reunión de noviembre pasado de la APEC, entre países asiáticos y americanos, la agencia de calificación financiera norteamericana, Moody's, le rebajó la solvencia al Estado japonés para todas las emisiones de deuda estatales o

privadas. Con esta medida se encarecen los créditos, considerándose un ataque de EE.UU. contra Japón. Los choques en la reunión de la APEC fueron *diplomáticos*.

Según Jorge Leiva, ministro chileno, la presión que ejerció EE.UU. sobre Japón y Corea del Sur (para imponerles la apertura de sus mercados) «fue espectacular». «Fue algo de lo que a nadie le gusta ser testigo» (El País, 16-11-1998). Según los japoneses:

«Esta bien que EE.UU. exprese sus ideas sobre la crisis asiática, pero no debería esperar que Japón las financie» (5 Días, 20-11-1998), declaran altos funcionarios nipones, haciendo «cuentas de cómo Japón aporta 14 veces más que EE.UU. a los países afectados por la crisis» (Ibí.). EE.UU. se queja los japoneses, «primero bloquea sus propuestas y luego se las apropia, exigiendo que Japón cumpla el papel de socio capitalista que no pinta nada» (Ibí.). Esta vez, el acuerdo aún se presentó conjuntamente, pero los acuerdos entre EE.UU. y Japón para ayudar a los países asiáticos más afectados por la crisis, al final se han quedado en que cada cual administra sus *ayudas*: EE.UU. aportará 5.000 millones de dólares a través de créditos a empresas yanquis distribuidos por el Export-Import Bank. Los fondos aportados por Japón serán desembolsados y gestionados por el Eximbank japonés, rompiendo con la entrega al FMI que exigía EE.UU. e imponiendo el propio modelo independiente:

«Japón, por su parte, aportará los otros 5.000 millones (de dólares), los cuales, según una fuente oficial, se sumarán a los 30.000 millones de dólares previamente anunciados según el denominado Plan Miyazawa» (El País, 17-11-1998). Finalmente, Japón crea una especie de «Fondo Asiático» a su manera y con sus Fondos, independiente tanto de EE.UU. como del Fondo Monetario Internacional. Y la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) lanza la propuesta de crear una moneda común para los países de la asociación, junto a una mayor y más rápida integración económica regional, con lo que cuestionan la política de control estadounidense para todo ese área, preparando nuevos enfrentamientos, y más tumultuosos, entre EE.UU. y Japón. En el fondo, éste es un correctivo a la política y a las presiones estadounidenses en el área asiática.

Llegados a este punto nos encontramos con que hace su aparición la otra gran potencia emergente asiática, a la que le reconocen su papel estabilizador. Declaración de Clinton en su viaje a China: «China está haciendo un trabajo excelente al mantener el valor de su divisa e intentar ser una fuerza de estabilidad en la crisis financiera del Sureste Asiático» (El País, 1-7-1998).

Además de comprometerse a no devaluar el yuan, como medida de apoyo a los demás países de la zona, China dio otro paso en su comportamiento como *gran potencia* durante la sexta cumbre del Foro de Cooperación Económica para Asia y el Pacífico (APEC), «al confirmar que proporcionará una ayuda de 5.500 millones de dólares (unos 780.000 millones de pesetas) a los países asiáticos afectados por la crisis financiera» (El País, 18-11-1998). Toda esta aportación después de que entre junio de 1997 y junio de 1998 las monedas asiáticas se devaluaron fuertemente frente al yuan chino: yen japonés, 20,5%; peso filipino, 38%; won coreano, 38%; Ringgit malayo, 38,7%; Bath tailandés, 43,2% y Rupia indonesia, 83,5%. Y a pesar de estas devaluaciones competitivas:

«la producción industrial china sigue a toda velocidad: tras un incremento interanual del 10,6% en octubre, el pasado mes se registró un 11% de crecimiento» (5 Días, 9-12-1998). A finales de noviembre, durante el viaje del presidente chino a Japón, le concedieron un préstamo de 470.000 millones de pesetas a los chinos.

Como también esta sucediendo con la rápida reconversión industrial en Corea del Sur:

«Hyundai, Daewoo, Samsung, LG y SK, los cinco *chaebols* o conglomerados empresariales más importantes de Corea del Sur, han decidido unir su fuerzas», para afrontar la crisis «e incluso aumentar en un 10% las exportaciones de las compañías» (5 Días, 4-9-1998).

Hyundai Electronic y LG Semicon constituirán el segundo fabricante mundial, con alrededor del 16% del mercado internacional

(tras Samsung que controla el 19% con ventas de 3.900 millones de dólares), con ventas de 3.260 millones de dólares, para chips de memoria aleatoria de acceso dinámico—DRAM.

«Los chips empezaron siendo un producto de altísimo valor añadido, pero a lo largo de los últimos años han ido convirtiéndose en algo parecido a una materia prima» (5 Días, 18-6-1998). Esta sobreproducción también ayudará a modificar, de nuevo, la división internacional del trabajo y, sobre todo, el reparto de la plusvalía arrancada al proletariado mundial. Modificaciones que está realizando la ágil industria coreana a gran velocidad.

«Hyundai Petrochemical Co. se unirá a Samsung General Chemical Co. Un portavoz de Samsung dijo que las dos empresas contarán con participaciones iguales en la nueva sociedad conjunta y que su gerencia será independiente de ambos grupos empresariales. Además, Hyundai Oil Refinery Co. también adquirirá Hanwha Energy Co.

En otros acuerdos, los grupos Samnsung, Daewoo y Hyundai integrarán sus operaciones aeroespaciales, y los grupos Hyundai, Daewoo y Hanjin consolidarán sus negocios de producción de trenes. De las 5 empresas automovilísticas independientes que había hace un año en Corea, sólo quedan ya 2, Hyundai Motor Co. y Daewoo. Fusionan la industria pesada, la producción de ferrocarriles, la petroquímica y la aeronáutica...» (5 Días, 4-9-1998).

Al 31-12-1997 la deuda externa coreana «ascendía a un total de 52.680 millones de dólares», «a finales de octubre del 98 había logrado reducirla, hasta situarla en unos 21.110 millones de dólares, según notificó ayer el Ministerio de finanzas» (5 Días, 3-12-1998), como consecuencia del fuerte aumento del superávit comercial.

Lo que en Corea es superávit comercial, en base a la producción industrial, con la caída en picado de los salarios, del precio del petróleo, del gas y demás materias primas, en Rusia produce un verdadero Krack.

La estimación que se hacía a finales de agosto, sobre las pérdidas en el valor de la deuda externa rusa, superaba los 31.000 millones de dólares. La pérdida en las letras del tesoro ruso (GKO's) a corto plazo era de unos 30.000 millones de dólares. Y «una caída de 57.000 millones de dólares —8,66 billones de pesetas en el valor de la bolsa de Moscú» (Expansión, 29-8-1998), casi 18 billones de pesetas, 6 118.000 millones de dólares, de los que unos 95.000 millones correspondían a los especuladores o jugadores en bolsa, bonos, letras, etc., a los capitalistas occidentales. Esto sin contar las deudas entre estados, o las deudas contraídas por el Estado ruso antes y después de 1990. A primeros de septiembre, los bancos estadounidenses ya reconocían unas pérdidas de 8.000 millones de dólares a causa de la crisis financiera rusa, a través de los llamados *Hedge Funds* o «Fondos de Oportunidades de Alto Riesgo».

La caída de los precios del petróleo por debajo de los 10 dólares el barril está empujando los beneficios de las 5 hermanas petroleras (Exon, — 23%; Texaco, — 56%; Amoco, — 53%; British Petroleum, — 68% en el tercer trimestre; en esta misma línea de pérdidas esta Shell) por el precipicio. Tras la compra de Amoco por BP, se ha anunciado la compra de MOBIL (8,7 billones de ventas y 43.000 empleados) por EXXON (17,7 billones de ventas y 80.000 empleados), colocándose en la producción de petróleo y gas en el segundo puesto mundial, detrás de Arabia Saudita y delante de Irán. Combatiendo la caída de los precios del petróleo y de las ganancias como en Corea, como las telefónicas, el acero, las químicas, las eléctricas, los bancos... ¡CONCENTRÁNDOSE!

Aunque las petroleras no se conforman ni se resignan. Una vez más han buscado al *chivo expiatorio* y lo han encontrado: el IRAK de SADAM. Como ya exporta 2,5 millones de barriles de petróleo diarios, las multinacionales petroleras inglesas y norteamericanas le han impuesto a sus gobiernos de turno que le hagan la guerra a IRAK para eliminar el exceso de oferta en el mercado mundial, hasta

conseguir que suba el precio del petróleo. Todo ello envuelto en la confusión que provoca el inicio del proceso para la destitución de Clinton. Este ataque o esta guerra imperialista y de rapiña, como todas las de este tipo, tiene un trasfondo, de guerra comercial y no moral o personal.

¿Qué humanistas van a reivindicar el procesamiento del *humanista* inglés, Tony Blair, como un GENOCIDA de iraquíes, junto a su colega americano Bill Clinton? ¿Qué jueces y qué corte suprema darán luz verde, o el sí procede, al procesamiento? Y, ¿qué policía o ejército irá a prenderles como reos, para conducirlos ante el juez, debidamente reducidos? Aquí podrían empezar a demostrar la existencia del tan cacareado *nuevo derecho internacional*, frente a la vieja tesis marxista de que, el *derecho no es más que la fuerza para imponerlo*. ¿Qué ratón esposará a esos gatos?

¿DÓNDE ESTÁ EL CAPITAL FINANCIERO?

En una larga cita anterior de *The Wall Street Journal* se establecía: «El sistema financiero determina quien tiene acceso al capital y quien no y, por lo tanto, quien sobrevive», esta cita es clásica de nuestros Marx-Lenin. Respuesta a los yanquis:

FINANCIACIÓN BANCARIA A PAÍSES EMERGENTES (En miles de millones de dólares)				
	Asia	Europa del Este	América Latina	Total
EE.UU.	39,0	14,1	63,4	116,5
U. Europea	348,7	102,2	154,9	605,9
Japón	244,7	6,3	14,7	265,7
Fuente: OCDE, Mayo de 1998. Tabla N° 4 (Expansión, 4-12-1998)				

Con estos datos, los norteamericanos no están en condiciones de repartir, vía créditos, los certificados de defunción o de vida a los países o a las empresas. Ese poder está en manos de los capitalistas imperialistas europeos, e incluso japoneses.

A la cifra de 116.500 millones de dólares, EE.UU. podría añadir otros 5.100 millones en Oriente Medio y 13.500 millones de dólares en los países industrializados. No disponemos de datos fiables de la financiación japonesa y europea a EE.UU., aunque sabemos que es muy elevada, que gran parte de la economía estadounidense está en manos de capitales europeos y japoneses.

En cuanto al riesgo de algunos bancos alemanes en Rusia y estadounidenses en Rusia y Asia, Expansión (19-10-1998) nos proporciona datos significativos:

BANCOS ALEMANES: Riesgo en Rusia (Millones de pesetas)		BANCOS AMERICANOS: Riesgo en Rusia y Asia (Billones de pesetas)	
Deutsche	100.300	Chase	3,3
Dresdner	85.300	Bank América	3,2
Comersbank	61.625	Citicorp	2,7
Hypo Vereinsbank	63.750	J.P. Morgan	2,1
Total 4 grandes en Millones	310.675	Banker Trust	1,7
		Total 5 Bancos en Billones	13,0
Tabla N° 5			

En estas circunstancias financieras nos estamos encontrando con una serie de compras de empresas estadounidenses por parte de otros consorcios europeos, y

particularmente, alemanes, que denotan quiénes están decidiendo sobre la vida o la muerte de tantas empresas. Las compras mas sonadas son Chrysler y Bankers Trust.

La compra de Bankers Trust por parte del Deutsche Bank «creará la compañía de servicios financieros más grande del mundo en términos de activos», en conjunto tendría unos «840.000 millones de dólares» convirtiéndose «en uno de los líderes mundiales de la financiación apalancada y uno de los principales emisores de bonos basura, o de alto rendimiento. También serían líderes en el negocio de la custodia y procesamiento de valores a nivel mundial y de la gestión de activos» (*The Wall Street Journal*-5 Días, 24-11-1998).

La compra del Bankers Trust por el Deutsche Bank sigue los pasos dados por Daimler Benz (Mercedes) comprando Chrysler, donde el Deutsche controla en torno al 25% de las acciones. Thyssen compró Dover Elevator, empresa de ascensores, por 1.100 millones de dólares. Betelsmann compró varias empresas norteamericanas y europeas, hasta escalar al primer puesto mundial.

Aunque el hecho más importante es la crisis de Boeing, su falta de liquidez, la no concesión de crédito, que conlleva un choque de fondo entre dos industrias muy decisorias en la paz y en la guerra: la producción de aviones de guerra y de aviones comerciales.

El 25-8-1998 se personaba Tony Blair en la sede de Airbus en Toulouse para oficializar y darle el apoyo del gobierno inglés a la primera compra en firme de 59 Airbus y la opción de compra de otras 129 unidades por British Airways. La operación supone un golpe muy duro para Boeing, puesto que British Airways era su cliente más importante fuera de EE.UU. Blair aseguró que «Airbus será el primer constructor de aviones civiles del mundo» (5 Días, 26-8-1998). ESTA ES LA PRIMERA DECLARACIÓN DE GUERRA que sufre EE.UU. desde 1945. La alineación de Inglaterra con Alemania en la industria aeronáutica, que tiende a modificar la actual división internacional del trabajo.

«El consorcio europeo esta ganando fuerza en los últimos meses, Airbus supera el 52% de cuota de mercado en pedidos de aviones civiles, frente al 48% de Boeing. El consorcio aeronáutico europeo terminó el pasado ejercicio con una cuota del 42%» (Expansión, 26-8-1998). Recuérdese que en Julio de 1997 se daba por muerta a Airbus tras la compra de MacDonald Douglas por Boeing.

El último gran pedido de aviones civiles lo han realizado las aerolíneas estadounidenses, TWA, con 75 aviones Airbus y 50 Boeing.

Esta guerra comercial ha provocado en Boeing que los «márgenes de beneficios para las ventas de aeronaves descendieran a menos de un 3% a lo largo de 1997, desde un margen del 10% del que había disfrutado la compañía en los dos últimos años» (5 Días, 2-9-1998). Tres meses después, Boeing anunciaba otra tanda de 28.000 despidos y advertía que «sus operaciones podrían sufrir las consecuencias de la crisis asiática durante casi 5 años, y que podría verse obligada a hacer nuevos recortes si los problemas financieros se extendían a otras regiones» (5 Días, 4-12-1998).

Clinton afirmó «sentirse muy preocupado» por el severo ajuste de plantilla (5 Días, 13-12-1998). Boeing también anunció una reducción de beneficios para 1999, lo que hizo caer el precio de las acciones. El trasfondo es su guerra comercial con Airbus, que ha forzado a Boeing «a bajar sus precios un 20% en sólo dos años» (Ibí.), además, los pedidos asiáticos suponen el 30% del total de ventas de Boeing y el 15% de Airbus, por lo que le afecta más la recesión económica asiática.

Otro factor que ha ayudado a la caída de Boeing es que durante 1997, «por primera vez desde que Hitler invadió Polonia, la industria aeronáutica estadounidense recibió más pedidos de aparatos civiles que militares» (5 Días, 14-4-1998). Lo que empujará a estos grandes consorcios a presionar o a cambiar a los gobiernos que no favorezcan sus intereses. O sea, que no apoyen suficientemente la producción de armas, tanto en EE.UU. como en Japón o en Europa.

Es en los negocios de las grandes multinacionales donde hay que buscar las causas del llamado ESCÁNDALO-CLINTON. ¿Qué grandes empresas están siendo especialmente perjudicadas con la política interior y exterior del gobierno-Clinton? Antes de las elecciones, les presentaban enumerando a los grupos ganadores y a los perdedores.

"Los títulos beneficiados si gana Clinton:
★ Apple Computer
★ Instituciones educativas (National Education, DeVry)
★ Instituciones financieras (bancos, compañías de seguros)
★ McDonald's
★ Tyson Foods
Los títulos perjudicados
✓
★ Farmacéuticas (Merck, Pfizer)
★ Empresas textiles
★ Tabacaleras (Philip Morris, RJR Nabisco)
★ Fabricantes de juguetes (Mattel, Hasbro)
Tabla N° 6 (The Wall Street Journal-5 Días, 23-8-1996)

Junto a Boeing y otras altas tecnologías, las exportaciones agrícolas estadounidenses han jugado un papel muy importante en la balanza comercial norteamericana, habiendo sido el 1º o el 2º capitulo entre los grupos exportadores. Pero los precios del maíz, de la soja y del trigo han caído en picado desde 1996, pasando de 4,5 a 2 dólares por bushel, de 8,3 a 5,3 y de 5,8 a 2,6 dólares por bushel.

En todas estas batallas, libradas en tantos frentes, nos encontramos con las tentativas del imperialismo europeo por unificar sus fuerzas económicas y, ahora, también militares. «Francia, Alemania, Reino Unido e Italia firmaron ayer un tratado que da rango jurídico a la Organización Conjunta de Cooperación en Materia de Armamento (OCCAR), embrión de la futura Agencia Europea de Armamento», debería gestionar «una quincena de programas de armamento», con un coste global «de unos 7,5 billones de pesetas» (El País, 10-9-1998).

Blair le exigió a sus socios europeos «coherencia», «que en vez de llenarse la boca con críticas a EE.UU., los europeos se obliguen a competir con ellos, realizando las inversiones necesarias en alta tecnología (satélites, aviones de transporte) y a coordinarlas» (El País, 26-10-1998). Dotándose de una «capacidad autónoma de intervención militar». La UE «debe poder evaluar las situaciones, disponer de fuentes de información y contar con capacidad de planificación estratégica» (El País, 5-12-1998), o sea, «la afirmación de la UE en la escena internacional a través de una verdadera política exterior y de defensa» (Ibid.), como propuesta de Chirac.

Alemania ya ha cuestionado la política militar de la OTAN en su estrategia nuclear en caso extremo, lanzando las primeras armas atómicas, en la línea de la llamada guerra fría de *destrucción mutua asegurada*. Lógicamente, Alemania sería destruida en esa hipotética guerra con Rusia, y la soberanía para tomar esa decisión radicaría en Estados Unidos y no en Alemania. Lo que plantean en Alemania, es tomar allí la decisión quitándole ese poder a EE.UU.

La lanzadera europea de satélites, *Arianespace*, controla el 60% de los lanzamientos comerciales en este sector estratégico. En el nuevo proyecto '*Ariane 5*', un cohete más potente, han invertido 6.700 millones de ECUS, más de 1 billón de pesetas entre Francia, Alemania e Italia.

El comercio mundial de armas alcanzó los 25.000 millones de dólares en 1997. «A pesar de que los gastos militares mundiales han ido disminuyendo hasta un 30% en diez años, las ventas de armas han progresado un 24% desde 1994» (Negocios, 11-6-1998). EE.UU. acaparó el 43% de las ventas. La Unión Europea casi el 40% y Rusia-Ucrania, el 17%. Los imperialistas europeos quieren superar a EE.UU. y, por eso, tratan de formar una única *Compañía Aeroespacial Europea y de Defensa* (AEDC), tomando como base el modelo Airbus. En esta dirección están intentando movimientos de gran calado industrial y militar entre los grandes consorcios europeos, con roces y disputas por acaparar la posición dominante, entre Francia y Alemania, por la posible fusión entre Daimler Benz (DASA) y British Aerospace, que desplazaría definitivamente a las francesas *Dasault* y *Aérospatiale*, que intentan fusionarse formando *France Aerospace*. Ese ha sido el siguiente gran paso, tras el anuncio de la constitución de «una gran alianza estratégica» «para crear la primera bolsa europea» uniendo Londres y Frankfurt (5 Días, 8-7-1998).

En este ambiente febril de fusiones, alianzas, rupturas, grandes negocios y crisis de todo tipo, se ha anunciado otra oleada de despidos a nivel mundial, en los grandes consorcios internacionales: Boeing, Siemens, Philips, Guillelte, Alcatel, Volvo, Levis, Kellogs, Johnson & Johnson, British Steel, Polaroid, etc. Entonces, ¿cuál es el mayor peligro, a corto plazo, para la economía mundial? El exceso de todo, la sobreproducción, el exceso de oferta, ese es el peligro que cuestiona las relaciones de producción e intercambio, una gran abundancia de todos los productos excepto de compradores con capacidad de pago. Nuestra tarea de comunistas es laborar para que el proletariado luche contra las consecuencias de las crisis cíclicas, ayudándole a prepararse para acabar, por la vía revolucionaria, con las causas que las provocan: el modo de producción mercantil-capitalista.

A continuación publicamos un texto del Partido sobre la crisis de 1929, que aporta un poco de luz al proceso del futuro Krack financiero e industrial y al papel del New Deal, de la AFL-CIO y del llamado Keynesismo durante y después de 1929-33.

EL NEW DEAL, O EL INTERVENCIONISMO ESTATAL EN DEFENSA DEL GRAN CAPITAL

(De Prometeo, n° 3-4 - 1952)

El análisis de la política económica del *New Deal* (Nuevo Ideal) rooseveltiano tiene hoy un interés particular porque permite reafirmar, en base al seguimiento de datos extremadamente limpios, dos criterios de interpretación de los hechos sociales otras veces confirmados por la crítica marxista frente al asalto convergente del revisionismo y de las ideologías democráticas oficiales y, por eso, de ver claro también en los desarrollos que aquella política ha tenido en esta posguerra, tanto en el plano económico como en la superestructura política.

El primero es que, a pesar de las diversidades de forma política, el régimen capitalista actúa en las propias crisis internas de modo unitario, con métodos de política económica que empareja a democracia y fascismo. Intervencionismo, dirigismo, gestión estatal —estas que por otra parte son las clásicas recetas de «resaneamiento económico y social» del reformismo— son aspectos comunes de cualquier régimen político burgués en la fase de máxima exasperación de sus contrastes internos, expresiones convergentes en el plano internacional de la política de conservación capitalista.

El segundo es que la intervención estatal en la economía, lejos de significar un sometimiento del capital al imperio de un pretendido ente colectivo, representante de los *intereses generales* de aquel otro ente colectivo abstracto que es el *pueblo*, constituye la forma más aguda y despiadada de la maniobra de los *poderes públicos* en defensa del capital y, por eso, de su dominio como obra de un círculo cada vez más restringido de intereses privados. En línea subordinada, el *New Deal* es la demostración abierta de la inconsistencia de la tesis, según la cual, el *capitalismo de Estado* traduciría en el plano económico y político el evento histórico de una tercera clase, la de los *técnicos o directores* («los *managers*»), o los *burócratas*.

De donde resulta que la atribución de la etiqueta «progresista» al *New Deal* rooseveltiano, como a cualquier forma de dirigismo o de gestión estatal de la economía —etiqueta que no se ve por qué razón la ideología democrática no la extiende al fascismo, que es históricamente el progenitor no del intervencionismo, contemporáneo del régimen capitalista, sino de su planificación y codificación organizada—, puede

tener para la crítica marxista un solo significado: el reconocimiento de que aquellas formas señalan un paso adelante en la despiadada dominación de clase de la burguesía, una exaltación de la explotación de la fuerza de trabajo como obra del capital. Si hay progreso (*¡Oh teóricos del intermedismo!*) sólo está en las armas de defensa del capitalismo, en la teoría y en la práctica de la contrarrevolución.

En cuanto a las diversidades de superestructura política, que le dan una apariencia de justificación a la antítesis democracia-fascismo con todas sus consecuencias sobre el terreno político y militar, esas tienen raíces únicamente en las diversas relaciones de fuerza entre las clases. El fascismo ha nacido, en Italia y en Alemania, como respuesta a una amenaza revolucionaria *dirigida* por el proletariado: extrínsecamente fue, por tanto, esencialmente política, y se tradujo en el pacífico abandono del gobierno de las formas democráticas y en el violento y *abierto* ejercicio de la dictadura de clase que, partiendo con el primer objetivo de liquidar con la fuerza las organizaciones de clase del proletariado, debía concluirse por lógica consecuencia —en otras palabras, por la necesidad de oponer a la amenaza unitaria del proletariado un frente tan y más compacto— en la supresión del pluripartidismo y del parlamentarismo burgués. El rooseveltismo nace como respuesta no a una presión revolucionaria dirigida por el proletariado, sino en el inmediato cataclismo de una crisis económica sin precedentes: con los fines de la resolución de esta crisis, mientras la terapia económica se realizará sobre la vía clásica del intervencionismo fascista, el mantenimiento de las formas políticas democráticas y la conservación de los organismos sindicales obreros no sólo no constituya una rémora, sino que permita maniobras de conservación más elásticas y ramificadas, que conjuraban los posibles contragolpes sociales y políticos de la crisis con métodos, más que de coacción de corrupción, de la clásica corrupción democrática. No deja estupefacto por eso que el fascismo haya encontrado su «vía económica» sólo al término de una larga experiencia de dominio político, consecuente y privado de dudas éste, como incierta y contradictoria aquella (el primer fascismo mussoliniano es incluso ortodoxo en el campo económico, y con modos de moverse liberales), mientras que el *New Deal* se presenta de golpe como instrumento de defensa económica y, en un cierto sentido, sirve de paradigma mundial a las nuevas experiencias de intervencionismo estatal en la economía, propias de los regímenes totalitarios en el decenio de 1930-1940, como en las más consumadas técnicas de explotación de las formas políticas democráticas con fines de defensa social, propias de las democracias actuales.

MEDIDAS DE ORDEN FINANCIERO

No es necesario examinar aquí las causas de la Gran Crisis que, desde 1929 a 1933, se agravó en Estados Unidos paralelamente a la crisis económica mundial. Es necesario constatar que esta última crisis tuvo, en Estados Unidos, repercusiones tanto más catastróficas en cuanto que esas cifras habían salido con sus máximos de la Primera Guerra Mundial. País acreedor, por lo que se había dilatado más su organismo económico —otra cara de esa misma evolución— durante y después del conflicto. La gravedad de esta crisis aparece, más que en las feas y sensacionales cifras de las quiebras financieras inmediatas y de la parálisis productiva, en el ritmo extremadamente lento de la reanudación económica americana, que se iniciará más tarde que en cualquier otro país, por tanto, volverá a alcanzar más tarde, en todos los sectores, el nivel de antes de la crisis; presentará mayores oscilaciones a pesar de los controles y de las intervenciones estatales, pudiendo considerarse saneada sólo con la explosión de la guerra europea —con la transformación de los Estados Unidos en el «arsenal de las democracias»—, y se expandirá con un ritmo vertiginoso con su entrada en la guerra. El índice de la producción industrial (recopilado por la *Liga de las Naciones* tomando como base 1929) de hecho descendía en 1933 a 52,8% en Inglaterra, al 53,5% en Alemania con la punta más baja en marzo de aquel año (49,6% y, en la industria de bienes de producción cala al 28%), volvía a subir lentamente a 75,6% en 1935, cuando en Inglaterra ya estaba a 105,7%, y en Alemania a 94%; en 1936, todavía era 13 puntos inferior al nivel de 1932; sufrirá al año siguiente una nueva caída, y comenzará de nuevo a subir en 1939. Los parados, que en 1929 eran 1,8 millones, crecían en 1933 hasta 13,2 millones y, calculando también a los parcialmente parados (jornadas reducidas), todavía en 1935 sumaban 11,4 millones. Finalmente, los precios al por mayor (1929=100) habían caído en marzo de 1933 a 63,2% y todavía estaban en junio de 1935 a 83,1%. Nacido de la Gran Crisis, el *New Deal* tendrá

como resultante la vertiginosa ascensión económica de los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial, y su capacidad para elevarse sin desequilibrios a la actual posición de dominio mundial; otra prueba del carácter de conservación del rooseveltismo.

No es en las medidas inmediatas, de emergencia, tomadas por la administración Roosevelt —llevada al poder por una oleada plebiscitaria en nombre del retorno, a través de métodos de intervención y de dinamismo estatal contrapuestos a la política del «laissez faire» de Hoover, a la prosperidad de antes de la crisis— donde se revela el rostro típico del *New Deal*. Aquellas medidas son de puro orden financiero clásico. Eso no asombra: el aspecto inmediato y más sensacional de la crisis había sido el hundimiento de las instituciones financieras, el cierre de sus ventanillas, la dislocación de la red del crédito que habían sido, juntas, la manifestación y el arma de la gran expansión posbélica. Pero, ya entonces, la finalidad perseguida por la administración está clara: se trata de liquidar la situación bancaria heredada por la crisis de 1919, reconstruir el sistema del crédito comercial y de inversión, ayudar a instituciones y grupos económicos directamente golpeados por la crisis, «sanear» la deuda pública. Se reintroducen en este programa las medidas de marzo de 1933 en la fase más crítica de la economía americana: suspensión de pagos de los bancos, adquisición por parte del Estado de las acciones privilegiadas en la cartera de títulos de las instituciones bancarias, reapertura de los bancos en razón de su solidez. Las medidas no salvarán evidentemente ni a los pequeños ahorradores ni a los pequeños bancos; salvarán a las grandes instituciones de crédito y facilitarán la concentración del sistema bancario y crediticio. Paralelamente, una serie de medidas institucionalizan un control directo del Estado sobre las inversiones de los bancos federales, sobre las operaciones con los bancos federales, y sobre las operaciones con los bancos extranjeros, mientras la *Reconstruction Finance Corporation*, ya creada por Hoover durante el año precedente, orientará su política en el sentido de «socializar las pérdidas» del entero complejo económico como garantía de la salvación de las grandes sociedades industriales. La intervención estatal se traduce, en suma, inmediatamente, en la salvación (con los poderes y con el dinero «públicos») de los organismos financieros e industriales en crisis.

Pero el *New Deal* deberá revelar muy pronto, de modo todavía más explícito, su figura de instrumento dirigido por la gran industria capitalista. «Trust de cerebros», la administración Roosevelt es el Trust de los intereses de conservación de la clase dominante: su ideología es análoga a la de la «Carta del Trabajo» fascista —colaboración entre capital y trabajo bajo la égida del Estado y, por los «fines generales de la Nación», estimulación del mecanismo económico mediante una movilización general de los recursos «colectivos». El *New Deal* es fuertemente nacionalista y autárquico: aún antes de sus famosas leyes de regulación interna, él dará el ejemplo internacional del abandono del «gold standard» y, haciendo saltar por los aires la conferencia económica mundial convocada por Hoover, acelerará la tendencia internacional a cerrar con barreras monetarias y aduaneras las economías nacionales. Su enemigo son los precios en caída libre —aquellos famosos precios en caída libre que la economía burguesa clásica presentaba como una de las virtudes de la libre concurrencia y, en general, de la producción capitalista. La devaluación del dólar, la suspensión de tratados comerciales, la elevación de determinados impuestos, son las primeras medidas en favor de las nuevas subidas de los precios internos. La política de intervención en los sectores industriales y agrícolas se inspirará en el mismo principio: después de haber pagado el saneamiento de instituciones financieras e industriales en crisis, la «nación», el «pueblo», pagará con precios más elevados y con la destrucción forzada de productos agrícolas —con una política de «escasez en los bienes de consumo»— la política de generosidad y de amplitud de miras del Estado (¡Abajo la «parsimonia» de Hoover!) hacia las grandes «Corporations».

POLÍTICA INDUSTRIAL Y AGRARIA

Mientras el sistema de los subsidios a las industrias en peligro de quiebra —tan querido por todas las experiencias de capitalismo de Estado, y bien conocido en la Italia fascista y posfascista— procedía a la salvación de los complejos industriales más grandes (y por eso más vulnerables a la crisis), favoreciendo su concentración, el *Industrial Reconstructions Act*, y la organización creada por él, de la N.I.R.A., ponía en manos de la industria otro arma de defensa: la elaboración de los famosos «códigos» industriales. Oficialmente, estos buscaban eliminar las formas de concurrencia desleal e introducir convenios colectivos de

trabajo con salarios y horas de trabajo establecidos para todo el Estado: en realidad, el objetivo fundamental era la limitación de la concurrencia a través de los clásicos métodos de los *Cárteles* industriales: la fijación de precios mínimos (superiores a los de partida del mercado) y la contingentación de la producción, ya sea mediante la asignación planificada de «cuotas» de producción a las industrias adherentes, o mediante la limitación de nuevas factorías y de nuevas instalaciones productivas. Los «códigos industriales», del progresista Roosevelt, eliminaban hasta la apariencia de protección contra el extrapoder de los dispositivos industriales que era la legislación antitrust: la cartelización estaba promovida por la propaganda gubernamental, y la administración pública no tenía ni siquiera necesidad de recurrir al mastodóntico y complicado armamentario de las corporaciones fascistas y de la autoridad suprema del Estado, sino que invitaba a los mismos representantes industriales a «autoregularse», procediendo, por su parte, a legalizar los acuerdos alcanzados y a legalizar, en el marco del N.I.R.A., los productos de las empresas cartelizadas, boicoteando a los recalcitrantes. Tanto la autoridad de la que emanaban los códigos, como la investida con la función de controlar la aplicación, eran de estricta filiación industrial, y es inútil decir que, en los comités relativos, el peso determinante estaba asegurado a los grandes potentados económicos. El gobierno Roosevelt, que se profesaba tutor del americano medio contra la prepotencia de poder del «big business», se demostraba así el dócil instrumento de la concentración capitalista.

Es verdad que, entre tanto, los códigos contemplaban la estipulación de convenios colectivos para la reducción de las horas de trabajo y la introducción de salarios mínimos; pero estas medidas, que por lo demás se vuelven a encontrar en distintas fases de la legislación corporativa, tenían una clara función de conservación de clase: el Estado le arrancaba a los sindicatos obreros, precisamente en aquellos años en que se habían recuperado de la larga crisis del decenio 1920-30, el arma de la reivindicación salarial, permítala, con la absorción de masas de parados (en realidad, con la generalización de la figura del desocupado a tiempo parcial), alejar la amenaza de un ejército permanente de sin-trabajo y, estimulando con los salarios mínimos la productividad, consentía a los industriales realizar una reducción de los costes en régimen de precios estabilizados e incluso tendencialmente crecientes. Por otra parte, el reflejo inmediato sobre el tenor de vida de la clase obrera era mínimo; la reabsorción de la desocupación fue muy modesta, aún teniendo en cuenta a los obreros parcialmente reabsorbidos a través del mecanismo del horario de trabajo reducido (por lo demás, muy a menudo, no respetado); en 1935, el salario medio, según convenio, resultaba superior al de 1929, pero muy pocos obreros trabajaban a jornada completa y los parados habían aumentado, pues, enormemente (una fuente no sospechosa por cierto como el estudio del Brookings Institute, *The Recovery Problem in the United States, 1936* calculaba que, si el salario de 1935 se distribuyese uniformemente entre la misma masa de obreros habría representado apenas el 67% del nivel de 1929); por otra parte, existían fuertes diferencias salariales entre trabajo masculino y femenino, entre mano de obra blanca y mano de obra negra. Finalmente, el reconocimiento de los sindicatos y la institucionalización de órganos paritarios —comisiones paritarias— de consulta (como el National Board, en el cual, por otra parte, a los dos representantes patronales y de los sindicatos se añadía, con funciones presidenciales, el representante... *imparcial* del gobierno) permitían ligar a la administración federal las organizaciones obreras que, de hecho, jugaron el papel, en todas las elecciones presidenciales, de máxima figura de apoyo a Roosevelt.

Las medidas N.I.R.A., como aquellas de las que hablaremos dentro de poco en el campo agrícola, serán declaradas inconstitucionales por la corte suprema en 1936. El efecto inmediato para la clase dominante había sido alcanzado, los grandes sindicatos industriales se sentían bastante consolidados para reanudar su marcha sin «autocontroles»; pero es característico que serán precisamente los industriales los que soliciten, con el inicio de la economía de guerra en 1939, los controles y las intervenciones que tres años antes, a través de la Corte Suprema, habían desmantelado. El resultado neto de este período de moderada intervención estatal, de cualquier modo, era muy claro: un desarrollo intensivo de la concentración industrial y financiera, habiéndose asegurado precios altos a costa del público, y una estabilización de los conflictos sociales.

En uno de los períodos de aflicción electoral en 1938, Roosevelt, debía montar una campaña demagógica contra el *big business*,

anunciando una «Investigation of Concentration of Economic Power», y él mismo debía anunciar públicamente: «se está verificando una concentración de la potencia privada sin precedentes en la historia... El 0,1% de todas las sociedades anónimas que publican un balance de resultados... poseen el 52% del activo total de estas sociedades. Menos del 5% poseen el 87% de dicho activo. El 0,1%... absorben el 50% de la ganancia neta total; menos del 4% se apropian el 84% de las ganancias totales... El 47% de todas las familias americanas y de todos los ciudadanos que viven solos disponen... de rentas inferiores a 1.000 dólares; en el otro extremo de la escala, un poco menos del 1,5% de las familias americanas gozan de una renta que reúne la renta global del 47% de las citadas familias», y, más adelante, observaba que, sobre un número de accionistas de grandes sociedades anónimas de 8-9 millones, el 80% no obtenía más que el 10% de los dividendos y no poseía más del 10% de las acciones, mientras que la mitad del total de estas estaban en manos del 1% de los accionistas. La concentración se manifestaba particularmente desarrollada en algunas ramas: una sola sociedad tenía el monopolio efectivo de la producción del aluminio gris; tres trust producían el 61% del acero americano; tres sociedades, todos los automóviles producidos en Estados Unidos, y así sucesivamente. Naturalmente, Roosevelt (como Truman), entonces se presentaba como defensor del ciudadano medio americano, incluso del trabajador, contra la prepotencia del poder de los «barones»: en realidad, les había hecho la cama con toda su política económica y, como máximo, reivindicaba para el Estado (por su capacidad de visión integral de los problemas y de los intereses de clase) el poder de tutelar la estabilidad del sistema mejor que las categorías cerradas en su restringido, inmediato y miope horizonte. La política de la N.I.R.A. encontrará bajo esta línea política gubernamental el más resplandeciente desarrollo, durante el segundo conflicto mundial, no solamente en la perfecta colaboración entre industriales y gobierno, sino en la práctica exquisitamente progresista por la que el poder ejecutivo, no contento con hacer fabulosos pedidos de guerra a la industria privada y de confiarle investigaciones «científicas» lucrativas, se encargará de construir a su costa nuevas instalaciones que revenderá a precio de saldo tras el conflicto a los grandes trust, o tomará la medida de renovar, siempre con dinero oficial, las instalaciones de empresas privadas que, o por miopía o por insuficiencia de capitales, no habrían podido llevar a cabo la modernización por cuenta propia.

Por otra parte, la misma política agraria del New Deal, en tantos aspectos similar a la fascista, responde a los intereses de conservación del capitalismo industrial y de los grandes propietarios terratenientes. La famosa A.A.A. (*Agricultural Adjustment Act*) inauguraba una política dirigida a favorecer la reducción de las áreas cultivadas con el fin de detener la caída de los precios de algunos productos fundamentales (trigo, algodón, tabaco, etc.) y, posiblemente de aumentarlos. La teorización de esta política de escasez, en una fase en que la gente se moría de hambre, era: «restablecer los precios de los productos fundamentales de las empresas agrícolas a un nivel que reconduzca su poder adquisitivo a nivel parejo al poder adquisitivo de los productos agrícolas en el período —base de 1909-14». Los métodos eran substancialmente los siguientes: restricción de la producción de determinados productos agrícolas mediante subsidios a los agricultores; destrucción de productos inventados; adquisición, por parte del Estado, de los excedentes de estos productos que agravan la situación del mercado y comprimen los precios; acuerdos entre cooperativas de productores y los distribuidores para mantener y aumentar los precios; todo ello, combinado con préstamos para las exportaciones e impuestos a la importación.

Es obvio que una política de este género tendía a mantener un mercado para los productos industriales a costa tanto del consumidor, como del contribuyente; pero sus efectos sociales en el campo agrícola fueron aún más radicales.

Ante todo, es notorio —y entre los primeros en reconocerlo están los escritores oficiales americanos— que todo el sistema de distribución de los subsidios a los agricultores para reducir determinadas producciones, fue centralizado en las manos de los grandes *Farmers* (Haciendas agrícolas), los cuales pudieron completar la ventaja neta de una estabilización y, a menudo, de un aumento de sus precios, con la ventaja suplementaria de apropiarse o repartirse entre ellos las partes más grandes de los subsidios gubernamentales (Myrdal, en su famosa y ortodoxa encuesta sobre los negros en América apunta que, según un estudio parcial sobre 246 plantaciones del Sur, la renta líquida media de

los plantadores por plantación fue en 1937 de 3.590 dólares, de los que 833 provenían de subvenciones del A.A.A.; la renta líquida media de los arrendatarios en las mismas plantaciones fue por el contrario de 300 dólares, de los que 27 provenían del A.A.A.; y unos pocos grandes propietarios obtuvieron hasta 10.000 dólares en subsidios). Además, reduciendo los acres sembrados en las grandes producciones extensivas (algodón, trigo, tabaco), favoreciendo la mecanización de la agricultura y, más tarde, el pasaje a cultivos más especializados, la política agraria del New Deal precipitó a masas cada vez mayores de arrendatarios a simples jornaleros y al paro total, proceso favorecido también por las disposiciones según las cuales los subsidios habrían debido ser en parte cedidos por el propietario al arrendatario, y que favorecieron, por eso, la supresión de los contratos de arrendamiento. En realidad, la misma contradicción de esta política agraria, que por una parte exigía reducir el terreno cultivado y, por otra, favorecía la difusión de las máquinas agrícolas, tenía como consecuencia que la producción no disminuía sino en cantidades insensibles; después de la declaración de inconstitucionalidad del A.A.A., en 1936, la administración Roosevelt pasaba, por eso, a la aplicación de nuevas normas, una de las cuales comportaba subsidios para los cultivadores directos que aceptaban sustituir los viejos cultivos por otros más especializados y rentables, e introducir prácticas de «conservación del suelo», y la otra procedía a adquirir los excedentes de trigo y de algodón como una especie de seguro para los años de crisis, garantizándole así a los agricultores una renta constante y una posibilidad de desarrollo de la producción y de la exportación en los años de las vacas gordas —los de la guerra.

DE LA INTERVENCIÓN INDIRECTA A LA INTERVENCIÓN DIRECTA

Hasta este punto, a groso modo hasta 1936, el New Deal se presenta como un sistema de intervención disciplinador elástico de la economía en favor de los intereses generales de conservación de la clase capitalista y, por consiguiente, en concreto, de las grandes y cada vez más concentradas oligarquías económicas. Los sistemas de financiación de este gigantesco aparato disciplinario todavía son «clásicos»: se mantiene el principio del «balance en equilibrio», de los gastos financiados con las entradas correspondientes. Pero la última fase del New Deal, tras los decretos de «inconstitucionalidad», presenta un nuevo rostro; los economistas clásicos se barnizan de Keynesismo. El problema del equilibrio del balance se desvanece: ya no habrá límites al aumento de la deuda pública. El estado, por otra parte, ya no se limita a defender y a alentar la iniciativa autónoma de los sectores industriales, financieros y agrícolas (hacemos notar, *en passant*, como la era rooseveltiana ha marcado también el período de máxima penetración capitalista en el Sur de EE.UU., tanto con la introducción de industrias favorecidas por el Estado, como con la toma de posesión de la tierra por parte de instituciones financieras, septentrionales, sea con la enorme red del crédito hipotecario y de la gestión de las diversas formas de subsidio); el Estado interviene para crear industrias nuevas y para promover obras públicas; el Estado invierte en la medida en que los capitalistas privados no están en condiciones de hacerlo, o no tienen las infraestructuras para llevarlo a cabo. Es el período en que, para mantener un aparente apoyo hacia los *slums* (barrios pobres) de las grandes ciudades industriales y de las pequeñas comunidades agrícolas, el Estado asume la construcción de casas, reanimando el sector económico más duramente golpeado —construcción—, y abriendo, con el régimen de las subcontratas y de las concesiones, la fase de las orgías de los «capitalistas sin capital»: es también el período en que el Estado, que por primera vez en la democrática América había iniciado una obra de asistencia económica para los parados con subsidios directos, se convence de que «rinde» más la asistencia indirecta, la que consiste en «crear puestos de trabajo».

La administración federal deja de aportar fondos a los estados para la asistencia directa a los parados y, con la *Emergency Relief Appropriation Act* de 1935, inauguraba una política de obras públicas para los obreros no inválidos y de limitación de los subsidios directos a los inválidos; y otro autor no sospechoso, Mitchell, hace notar que, con este sistema, el Estado obtenía la doble ventaja de «pagar salarios «de seguridad» más altos que los subsidios, pero en general más bajos que los corrientes en el empleo privado», y construía carreteras, bonificaba, creaba centrales e instalaciones eléctricas, con una explotación intensificada de la fuerza—trabajo para contabilizarse como... beneficencia; abría «campos de emigrantes» para las familias campesinas expulsadas de las grandes plantaciones del sur y

trasplantadas a áreas de nueva roturación, con la ventaja de que todo el programa de «emigración interna» costaba apenas 75 dólares al año para cada familia contra 350 de asistencia directa, y permitía abrir a la actividad económica zonas «vírgenes» y, una vez roturadas, adjudicarlas a los ávidos de la especulación sobre los terrenos y a los industriales de la transformación agraria; con la *Farm Security Administration* (1937) procedía, *more fascista*, a fijar en la tierra a los ex-arrendatarios proletarizados, concediendo préstamos de «rehabilitación» destinados a la creación de pequeñas haciendas autosuficientes sobre tierras adquiridas por el Estado; organizando los *Civilian Conservation Corps*, dirigía a la juventud desplazada, sin trabajo y potencialmente rebelde, en «servicios de trabajo» de hitleriana memoria; y, finalmente, con su obra más gigantesca, la Tennessee Valley Authority, transformaba, mediante enormes inversiones, un valle de pequeños cultivadores y pastores, en el espacio o recinto más grande de energía eléctrica de Estados Unidos, donde centrales de construcción de propiedad gubernamental, pero con *gestión capitalista* (o sea, cedidas a los capitalistas privados que no disponen de capital propio y le pagan al Estado intereses y amortizaciones por el uso del capital fijo, apropiándose el producto y también la ganancia), producen energía barata para las pequeñas empresas campesinas pero, sobre todo, para las grandes industrias de transformación industrial surgidas en la zona (entre ellas, la misma energía de Tennessee, esta «comunidad», que hizo desgañitarse de risa a nuestros reformistas y socializadores, se demostró enseguida un elemento esencial para la expansión de los centros atómicos de Oak Ridge y de las fábricas de aluminio de Alcoa). En suma, con su intervención, el Estado actúa como estimulador de todo el ciclo económico, «crea puestos de trabajo», o sea, multiplica las posibilidades de extorsión de plusvalía.

¿Sacamos las conclusiones de esta rápida síntesis de las medidas rooseveltianas? El Estado interviene con el doble fin de realizar una estabilización económica y una estabilización social: ayuda a la salvación de las industrias peligrosas, a la financiación de su expansión y al mantenimiento de sus precios; para consolidar posteriormente esta política de conservación y las fuerzas que se deben controlar y disciplinar. Cuando la terapia ha alcanzado su efecto y las grandes empresas concentradas demuestran poder marchar por sí solas, el Estado, no sin preparar propagandísticamente el terreno con una campaña... antimonopolista, va más allá— se convierte en emprendedor y, parcialmente, en gestor, o sea, crea industrias, inaugura iniciativas económicas, suscita nuevas posibilidades de trabajo que, o a través del régimen de las subcontratas, a través de la venta a bajo precio, o de la apertura de «zonas vírgenes» y de «áreas deprimidas», volverán dando un rodeo sencillo al restringido círculo de los «apropiadores de los productos del trabajo humano» (que, como en el caso de la T.U.A. o como en el caso de las empresas nacionalizadas de todos los países y, en general, en todas las formas de capitalismo de Estado, no son necesariamente «propietarios de los instrumentos de producción»); en el campo agrícola, sostiene los precios y el «poder adquisitivo del cultivador directo»; en realidad, proletariza los estratos intermedios en beneficio de la gran propiedad burguesa y, almacenando productos agrícolas excedentes, constituye aquel gigantesco «granero» que le permitirá a América, después de haber desestabilizado sus precios y mantenido artificialmente altos los del mercado mundial, revenderles los restos de la propia sobreproducción a los aliados de guerra y comprar con sus «generosas donaciones», a los siervos de la posguerra; en el campo social, no elimina el paro sino que lo «redistribuye»; no aumenta el salario medio por cabeza, sino que asegura un mínimo de salario a la reserva de los parados (o de los trabajadores) parciales; reconoce institucionalmente a los sindicatos para ligarlos a la política general de la clase explotadora.

¿Quién ha pagado y paga esta organización multilateral de defensa de la oligarquía dominante americana? La ha pagado, y la paga, todo el mundo; la han pagado, y la pagarán, las generaciones contemporáneas y venideras de contribuyentes americanos. La deuda pública federal, desde el año financiero 1929—1930 a 1941 —vigilia de Pearl Harbour—, había subido desde 16 a 58 mil millones de dólares. ¿La deuda internacional hacia los Estados Unidos quién puede calcularla? El New Deal, progresista e intervencionista, democrático en las formas políticas como fascista en la política económica, ha sido la premisa necesaria de la máquina de explotación de la fuerza—trabajo más grande (americana y mundial) que la historia del capitalismo haya conocido jamás: el imperio «no colonialista» de Wall Street.

NEW DEAL Y DIRECCIONES OPORTUNISTAS DEL MOVIMIENTO OBRERO NORTEAMERICANO

(Texto nº6 — Ed. «Il Programma Comunista»: «Per la Organica Sistemazione dei Principi Comunista» — «Para la Orgánica Sistematización de los Principios Comunistas»)

En un artículo publicado en el número 3-4 de la nueva serie de «**PROMETEO**» (julio—septiembre de 1952), la política económica del New Deal rooseveltiano fue ilustrada minuciosamente teniendo como base dos tesis fundamentales del marxismo revolucionario: 1) que frente a sus crisis internas, el capitalismo actúa en todos los países, cualquiera que sea la superestructura política, de modo unitario y con métodos de intervención, de centralización y de dirigismo estatal que asemejan a la democracia y al fascismo en un objetivo convergente de defensa del régimen; 2) que, lejos de significar el sometimiento del capital al imperio de un pretendido ente colectivo y superior a las clases (y, en línea subordinada, de la burguesía a una «nueva clase» de burócratas y técnicos, *los managers*), el «**capitalismo de estado**», en sus diversas manifestaciones, constituye la forma más despiadada de maniobra de los «**poderes públicos**» como instrumento de un círculo cada vez más restringido de intereses privados.

El análisis no sería, sin embargo, completo si prescindiese de la consideración de la parte que ha tenido en este proceso (y desgraciadamente continúa teniendo) el movimiento obrero organizado en América, donde el intervencionismo estatal en el régimen político democrático ha encontrado su primera manifestación orgánica, y en Inglaterra, donde ha alcanzado, en la posguerra, la forma más completa en el terreno práctico y en el de las fórmulas «teóricas». En realidad, el análisis de esta segunda cara del «**New Deal**» americano y del «**Welfare State**» (Estado asistencial) británico, demuestra no sólo que la máquina de intervención y de gestión económica estatal se ha podido poner en movimiento solamente en virtud de una corrupción oportunista preventiva del movimiento obrero, sino que, en ambos casos, fue la dirección contrarrevolucionaria de éste la que le aportó a la clase dominante las armas teóricas y prácticas necesarias para el taponamiento de la crisis. Y esto, es otra prueba más de la unitariedad del capitalismo en los propios métodos de conservación: el fenómeno del oportunismo obrero, elemento necesario para la defensa capitalista contra el asalto revolucionario del proletariado, asume en todas partes los mismos aspectos; a los dirigentes contrarrevolucionarios de los sindicatos el capitalismo ya no sólo les exige contener los choques de clase en el ámbito de la legalidad, de la reforma y de la colaboración, sino convertirse en promotores (como en América) o administradores (en la Inglaterra laborista), de métodos más eficaces —«**progresistas**», o sea, más conservadores del régimen de explotación de la fuerza de trabajo— de gestión de la economía, y más allá de las pretendidas diferencias ideológicas, el tal John Lewis inspirador de Roosevelt y el Bevin o el tal Attlee, como planificadores de la economía inglesa posbélica y como gestores de las acaecidas nacionalizaciones le tienden la mano a los Di Vittorio elaboradores de planes de saneamiento industrial y de inversiones productivas, o a sus colegas de la otra parte del telón de acero, que ya ejercen aquellas tareas de gestión económica a las que la C.G.L. italiana o la C.G.T. francesa pueden, por ahora, sólo presentar la propia candidatura.

No es este el lugar para volver a hacer un examen crítico de la historia del movimiento obrero americano y del complejo entrelazamiento de los factores históricos que impidieron en el siglo pasado el desarrollo de genuinas fuerzas clasistas en el ambiente de la desenfrenada escena capitalista estadounidense, provocando la caída fatal de organizaciones nacidas incluso con una fuerte impronta de clase (los Knights of Labour de la segunda mitad del 1800, los Industrial Workers of the World del primer veintenio de 1900), colocando a los sindicatos a remolque del régimen burgués (1): aquí sólo importa poner de relieve como la primera guerra mundial aceleró el proceso de corrupción oportunista de la A.F.L., cómo el decenio 1920-30 completó también el desmoronamiento organizativo, y cómo, finalmente, el apoyo indirecto al régimen burgués se transformó, desde 1932 en adelante, en una defensa directa. Por un lado, la ilusoria *prosperity* del período bélico y posbélico, con su vértice de salarios en

aumento (al menos en las categorías más elevadas de la clase obrera), de facilidad adquisitiva y de relativa seguridad en la ocupación, apagaba el impulso de revuelta de las grandes masas obreras industriales; por otro, el «**capitalismo iluminado**» cubría su rabiosa campaña antiunionista con una política de «**provisión**», con carácter de empresa dirigida a ligar a los productores a la suerte del centro de producción (participación en los beneficios, formas de accionariado obrero, uniones entre empresas, taylorismo, «**democracia industrial**», obras asistenciales, etc.); entre tanto, los dirigentes sindicales, William Green en el ejecutivo del A.F.L. y figuras como John Lewis en la dirección de grandes sindicatos de rama o sector, absorbían plenamente la ideología de colaboración entre empresas y trabajadores, del interés obrero por la eficiencia de la empresa, de la participación de los trabajadores en los frutos «**colectivos**» de la prosperidad capitalista: saboteaban los esfuerzos para la organización de un partido obrero independiente de las dos grandes organizaciones burguesas, republicana y demócrata (y John Lewis, el mismo que bajo el New Deal, pasará por el renovador del movimiento obrero podrido en la práctica del reformismo, y en torno al cual, el frente—popular estalinista creará una aureola de héroe «**revolucionario**», lanzaba el peso de su autoridad personal y de la fuerza organizada de sus mineros para sostener al candidato republicano a la presidencia); rechazaban todo apoyo a las agitaciones obreras dirigidas con los convenios colectivos firmados por ellos, que ya no respondían a la situación, o condenaban abiertamente los movimientos con inspiración ilegal, mientras la organización sindical asumía cada vez más el carácter de una asociación de defensa de la «**aristocracia del trabajo**» y de su posición *en el cuadro* del régimen social capitalista, haciendo suya la ideología individualista y «**sanguijuela**» de la tradición burguesa americana (de tal modo que W. Green podía aceptar legítimamente en 1930 la medalla de oro de la *Roosevelt Memorial Association* «por los grandes servicios en la lucha contra los conflictos obreros» (F. Rh. Dulles)).

La potente organización sindical de la A.F.L., en la vigilia de la explosión de la «**gran crisis**», estaba prácticamente conquistada por el régimen capitalista: reducidos los efectivos, cerrado el acceso a la gran masa de los no cualificados y de los parados, habiendo cedido gran parte del propio poder de negociación y de asistencia a los órganos de empresa, creados por los mismos patronos, absorbida la práctica de la colaboración entre las clases y del lealismo hacia las instituciones políticas de la clase dominante el movimiento obrero organizado fue sorprendido por el «**viernes negro**», no menos que la alta finanza y que los grandes trust, reaccionando, por lo demás, lentamente, como era inevitable que hiciese: acarreado agua al molino no de la destrucción sino de la salvación primero y de la conservación después del régimen de la ganancia.

La verdad es que, cuando el «**trust de los cerebros**» (pobres cerebros) de Roosevelt se reunió para estudiar las medidas de emergencia requeridas por el desastre de 1929-32, no fue de las meninges ni de los hombres de negocios, ni de profesores de la universidad de donde surgieron, aún grises, confusas y pintadas de empirismo, las grandes líneas de la NIRA, sino de la larga experiencia de reformismo de los dirigentes sindicales, sacando planificadores a mogollón de entre los dirigentes reformistas.

En el artículo de «**PROMETEO**», al que nos referimos, se ha demostrado cómo estas medidas —presentadas demagógicamente como si fuesen dirigidas contra el arbitrio patronal y el individualismo ilimitado de los empresarios industriales— se dirigían en realidad a favorecer la concentración, la cartelización y la autodisciplina de la producción, en interés general de la conservación del régimen. Ahora bien, un primer proyecto en este sentido, que preveía la suspensión de la legislación antitrust, la limitación de la concurrencia desenfrenada entre productores, la fijación de precios mínimos, etc., había sido

sugerido a una comisión del senado por John Lewis ya en 1928, y fue también John Lewis, el 17 de febrero de 1933, quien propuso a escala nacional y en modo orgánico la introducción de los acuerdos patronales controlados por el Estado para la estabilización de los precios y de la producción, ligándola hábilmente a la exigencia de una tutela de los intereses proletarios mediante reducción de las horas de trabajo (para favorecer la reabsorción de los parados), garantizando salarios mínimos, reconocimiento oficial del derecho de organización de los trabajadores, atribuyéndole a los sindicatos así reconocidos la función de negociar colectivamente con los patronos. Esto era ya, en embrión, el rooseveltiano *National Recovery Act* (nacido algunos meses después) que hacía suyas tanto las propuestas de intervención «para sanear la economía», como las relativas a la llamada legislación social (la famosa sección 7. a). El capitalismo daba con una mano lo que quitaba con la otra: parecía ceder al asalto de los trabajadores; de hecho, ligaba establemente a una política programada de reconstrucción capitalista al movimiento sindical. Y, sobre todo en el período de la segunda presidencia de Roosevelt, promoverá las obras públicas, la red de subsidios a los parados, de las pensiones a los ancianos y a los inválidos, la práctica de las medidas fiscales (o fiscalismo) con fines asistenciales, o sea, abocando al Estado la gestión de las «reformas sociales», mientras se asegura el apoyo electoral del *Labour* y se yergue como árbitro de los conflictos de clase, como preparación del esfuerzo de asistencia a las «democracias en guerra» y, más tarde, del rearme nacional. El «New Deal» había sido lanzado, y el movimiento sindical lo apadrinaba en sus finalidades conservadoras contra la promesa de «concesiones» a la clase obrera, vinculada de tal modo a los destinos del experimento de dirección económica del Estado.

Concesiones inderogables para la clase dominante, y no sólo por la razón de que el faltado reconocimiento de las uniones sindicales representaba un anacronismo insostenible respecto a la práctica corriente en todos los países capitalistas avanzados (insostenible, bien entendido, no por razones morales o de adhesión a paradigmas ideales, sino por razones de eficiencia y de organicidad en la defensa del máximo bastión capitalista mundial del choque de los contrastes de clase), pero, sobre todo, porque al abrirse la crisis económica interna lanzaba al movimiento poderosas masas obreras y desencadenaba agitaciones con amplio radio y con desarrollos imprevisibles. Todo el subsuelo de la república de las estrellas estaba en ebullición, y era particularmente preocupante la amenaza de aquellas masas de obreros no especializados, que el proceso de la mecanización tendía a hacer coincidir, cada vez más, con toda la extensión del proletariado industrial, pero que la A.F.L. había rechazado tenazmente acoger en las propias filas, y del gigantesco ejército de parados, fluctuante, incontrolable y, ya que no utilizable en situaciones de crisis, ni como arma de contrapresión ni como reserva de brazos a los que arrojar *contra* los hermanos ocupados.

La ineficiencia organizativa de las uniones ultrareformistas y ultrarealistas se convertía, para el régimen burgués, en un peligro: su reconocimiento y la apariencia de una legislación filoobrero eran condiciones indispensables para el restablecimiento de la paz social interna y, por eso, de la misma reanudación económica. Era necesario (según se iban desarrollando las medidas anticrisis e iban surtiendo su efecto), preparar el redil al que dirigir a las masas disciplinadas, fluctuantes y continuamente arrojadas por la crisis a la arena del conflicto social. Ni el redil ya sólo podía ser la vieja A.F.L.

Hecho significativo: el «consultor» y padre putativo de la N.I.R.A es John Lewis, y John Lewis, desde 1932, pero sobre todo en la fase sucesiva, será el gran organizador de los no organizados, los peones simples de los grandes trust, especialmente de los del carbón, del acero y del automóvil. Hecho aún más significativo: en 1935 la N.I.R.A es declarada inconstitucional y, antes de que el nuevo turno de intervencionismo estatal rooseveltiano se inicie, se desencadenan gigantescas luchas sociales, el proceso de radicalización de las masas se acentúa, 1936-37 es el período ardiente de las ocupaciones a escala generalizada de las fábricas; pues bien, a finales de 1935, John Lewis crea el C.I.O., la segunda organización sindical, surgida en concurrencia con la A.F.L., fundada sobre bases industriales, y reagrupando a todos los que trabajan en la misma industria sin distinción de categoría y de profesión. Es un golpe maestro; la antigua

aspiración de un organismo obrero no fragmentado en compartimientos estancos, que abraza la totalidad de la fuerza de trabajo parece realizarse; se realiza, en realidad, bajo la guía de hombres que de esta poderosa fuerza finalmente organizada se servirán como sostén de la clase dominante y de su Estado. El viejo lobo no ha cambiado de pelo: John Lewis toma la iniciativa de la creación del C.I.O sólo para prevenir la formación de una central sindical autónoma y «roja».

Lens, citado por Guérin, recuerda el discurso pronunciado en 1935 por uno de los fundadores del C.I.O., Howard: «Los trabajadores de estos países están organizándose y, si no les ayudamos a organizarse bajo la bandera de la A.F.L., se organizarán bajo otra bandera, o incluso sin ninguna dirección. Caerán bajo la influencia de fuerzas subversivas, situación que, ciertamente, ningún delegado en el congreso de la A.F.L. auspicia». Y él mismo comenta: «El desacuerdo entre Lewis y el resto de los dirigentes de la A.F.L. no se apoyaba en una concepción fundamentalmente distinta de los problemas sociales, sino únicamente en el punto de saber como detener el alarmante desarrollo del radicalismo en los sindicatos».

Lewis resolverá el problema no sólo organizando a los no-organizados, sino enrolando en su organización a elementos radicales, asignándoles puestos de aparente primer plano a viejos y jóvenes organizadores extremistas, sirviéndose sin prejuicios del arma de la corrupción, le hará un servicio ulterior a la estabilidad del New Deal rooseveltiano interviniendo como elemento conciliador en las grandes huelgas de 1936-37 y condenando la práctica difundida de las huelgas blancas o cierres patronales; parecerá que se produce la amenaza (fiel también en esto a la tradición del A.F.L.) de una «politización» del movimiento obrero al poner a disposición de la campaña para la reelección de Roosevelt la red organizativa y, no sólo, los fondos de la propia unión sindical, y —confidente hasta 1938-1939 de Roosevelt— sabrá aconsejarle el recurso a la fuerza contra los huelguistas en 1937 asumiendo él la tarea de tratar bajo cuerda, con los patronos, la liquidación del conflicto. Ni consigue engañar con el episodio de la posterior ruptura personal con Roosevelt: el «siervo ciego» había acabado siendo indispensable al patrón, ni la ruptura reducirá más de una unidad el ejército de reserva de las fichas gubernativas oficiales en el seno del movimiento obrero. No por casualidad, la segunda guerra mundial y la segunda posguerra verán a A.F.L. y a C.I.O. declararse en rabioso apoyo del esfuerzo bélico y de la expansión imperialista de los Estados Unidos (y, durante el conflicto, elementos punteros del sabotaje de las reivindicaciones obreras fueron los estalinistas).

El círculo está cerrado: el New Deal, tras haber hecho suyos los planes de saneamiento económico y de pacificación social del sindicalismo ultrareformista, obtenía a través de sus buenos oficios el encuadramiento bajo las propias banderas de las masas obreras y la reabsorción de la primera, y más peligrosa, oleada de luchas sociales. El «Wildcat», el huelguista en agitaciones no autorizadas ni controladas, se convertía en la bestia negra tanto del gobierno como de los organizadores del A.F.L. y del C.I.O.: la capa social del New Deal conseguía ejercer su influencia conservadora sobre las masas sólo en virtud de la acción convergente del oportunismo.

Mucho más harán el Partido Laborista y las Trade-Unions en Inglaterra: o sea, desarrollarán y gestionarán el «Estado asistencial» ya en parte construido durante la guerra bajo la inspiración de Keynes y de Beaverbrook, y ofrecerán —como veremos próximamente siguiendo los pasos de los *New Fabian Essays*— la justificación pseudo-teórica de un «nuevo régimen» ya cualitativamente no capitalista y sólo cuantitativamente y formalmente distinto del socialismo.

(1) Riquísimas fuentes son sobre este tema el primer volumen de: *Où va le peuple américain?* del trotskista independiente D. Guérin (París, Juillard, 1950) y la *Storia del Movimento Operaio Americano* del profesor Foster Rhea Dulles (1950: traducido al italiano, Milan, Comunità, 1953) a los cuales en parte nos referimos; pero el segundo volumen tiene un interés prevalecientemente informativo (por estar muy documentado) y el primer volumen está viciado, hasta en la robusta parte crítica, con un enfoque unilateral y a menudo ecléctico.

LA AGUDIZACIÓN DE LA GUERRA COMERCIAL, PROVOCADA POR LA IMPARABLE SOBRECAPACIDAD PRODUCTIVA INTERNACIONAL, CAUSA DE LAS HUELGAS EN GENERAL MOTORS.

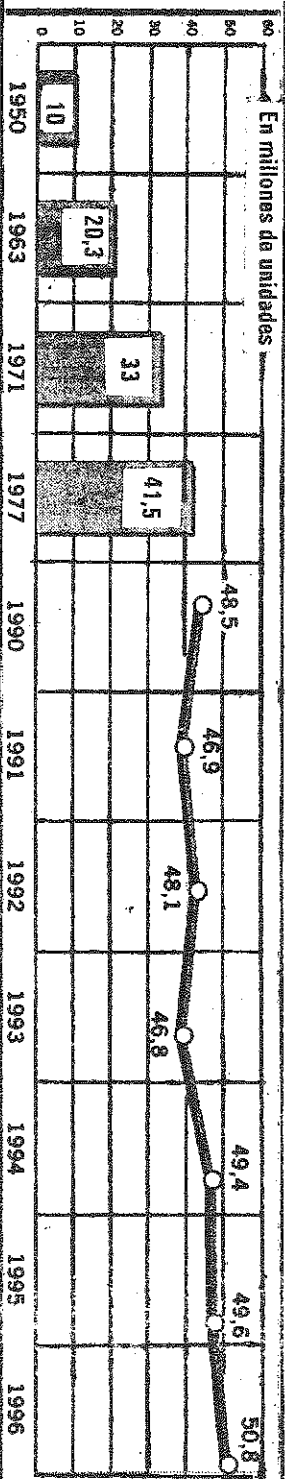
Hablar de la industria del automóvil es como hablar de la sociedad de consumo por antonomasia, o de una de las más determinantes y sofisticadas vetas de la división internacional del trabajo, y de la distribución internacional del consumo. El automóvil no sólo sirve para transportar a los individuos, sino que también refleja la ostentación de poder social de la burguesía. Aunque para los trabajadores suele ser un instrumento necesario y a menudo imprescindible para desplazarse al trabajo.

A partir de la industria del automóvil se puede producir (con algunas modificaciones técnicas), y de hecho se está produciendo, armamento ligero, medio y pesado, además de los vehículos para el transporte de tropas, avituallamiento, municiones, etc.

En un informe del Partido Comunista Ruso de 1921 hablando de la economía internacional se recogía lo siguiente sobre la producción y posesión de los automóviles en aquella época: «La producción de automóviles en Estados Unidos supone el 85% de la producción mundial. Existen hoy en el mundo entero diez millones de automóviles; de ellos, América posee ocho millones y medio, y el resto del mundo 1.400.000. En América se cuenta un auto por cada doce habitantes».

La evolución posterior que ha seguido la producción y el consumo de automóviles en las distintas áreas económicas y por países es un reflejo de las modificaciones habidas en la división internacional del trabajo en los últimos 50 años.

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS EN EL MUNDO



PRODUCCIÓN POR TIPOS DE VEHÍCULOS

COCHES (1)			VEHÍCULOS INDUSTRIALES LIGEROS (2)			VEHÍCULOS INDUSTRIALES PESADOS (3)			PRODUCCIÓN TOTAL (1+2+3)		
	Producción 1996	96/95 (%)		Producción 1996	96/95 (%)		Producción 1996	96/95 (%)		Producción 1996	96/95 (%)
Europa	15,297	3,2	Europa	1,636	9,2	Europa	570	-9,4	Europa	17,503	3,3
América	10,496	-1,7	América	6,156	5,3	América	396	-26,5	América	17,048	-0,1
Asia-Oceanía	11,613	5,6	Asia-Oceanía	3,124	-0,3	Asia-Oceanía	1,560	1,9	Asia-Oceanía	16,237	3,7
Total	37,406	2,5	Total	10,916	4,2	Total	2,466	-8,8	Total	50,787	2,3

Datos en miles de unidades.

Tabla N° 1 (5 Días. 12-2-1997)

Fuente: OICA.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DEL AUTOMÓVIL

Cuota de mercado		1993	1994	1995
UE				
Total UE		83,6	84,9	84,8
Japón		12,5	11,2	10,9
USA		0,5	0,5	0,5
Korea		0,8	0,9	1,4
EE.UU.				
3 grandes (*)		73,8	73,2	73,2
Japón		23,1	23,2	22,8
Total UE		2,3	2,7	3,1
Japón				
Total Japón		96,9	95,4	94,3
EE.UU.		0,8	1,6	2,1
UE		2,2	2,6	3,2

Estas tablas muestran ya la igualación que se ha alcanzado en las tres áreas en la producción total de vehículos: 17,50 — 17,04 y 16,23 millones anuales en Europa, América y Asia; aunque Asia esté todavía muy lejos en el consumo por persona de América y de Europa occidental.

En cuanto a la penetración en el mercado interno de la competencia, la siguiente tabla nos da las grandes líneas de las exportaciones:

La industria japonesa controla en torno al 25% (entre producción directa y exportaciones) en EE.UU., y un 10-12% en la Unión Europea. Las ventas europeas y americanas en Japón son testimoniales, del 3-5%. Las ventas europeas en EE.UU. también son testimoniales, del 2-3%; EE.UU. no exporta más del 0,5% a la Unión Europea, pero viene produciendo del 20 al 25% de los vehículos vendidos en la Unión Europea. Por consiguiente, debe señalarse que hasta ahora la UE es el competidor más débil dentro de los tres grandes grupos.

Pero estos datos comparados con los de 1957 ya representan un potencial explosivo incontrolable:

(*) GM, Ford y Chrysler. Fuente: McGraw Hill

Tabla N° 2 (5 Días. 11-7-1996)

VENTAS Y EMPLEADOS EN PORCENTAJE (%) DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS

(1) Para el cálculo del porcentaje (%) se toma como base

EMPRESAS	1957		1967		1977		VENTAS EN MILL. DE D. Y PORCENTAJE (%)
	VENTAS EN MILL. DE D. Y PORCENTAJE (%)	Nº. EMPLEADOS Y PORCENTAJE (%)	VENTAS EN MILL. DE D. Y PORCENTAJE (%)	Nº. EMPLEADOS Y PORCENTAJE (%)	VENTAS EN MILL. DE D. Y PORCENTAJE (%)	Nº. EMPLEADOS Y PORCENTAJE (%)	
	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
General Motors	10.989 = 100	588.160 = 100	20.026 = 100	728.198 = 100	54.961 = 100	797.000 = 100	62.698 = 100
FORD	5.771 - 52,51%	191.759 - 32,60%	10.515 - 52,50%	394.323 - 54,15%	37.841 - 68,85%	479.300 - 60,13%	38.247 - 61,15%
CRYSLER	3.564 - 32,43%	136.187 - 23,15%	6.213 - 31,02%	215.907 - 29,64%	16.708 - 30,39%	250.833 - 31,47%	10.821 - 17,33%
FIAT	560 - 5,09%	80.850 - 13,74%	1.910 - 9,53%	46.588 - 20,13%	4.514 - 8,21%	139.825 - 17,54%	19.608 - 31,25%
VOLKSWAGEN	538 - 4,89%	43.395 - 7,37%	2.333 - 11,64%	129.111 - 17,73%	10.409 - 18,93%	191.891 - 24,07%	16.822 - 26,76%
Renault	514 - 4,67%	60.000 - 10,20%	1.519 - 7,58%	114.611 - 15,73%	10.018 - 18,22%	243.456 - 30,54%	16.229 - 25,89%
Daimler Benz	426 - 3,87%	53.585 - 9,11%	1.491 - 7,44%	96.840 - 13,29%	8.633 - 15,70%	138.042 - 17,32%	16.281 - 25,98%
Volvo	186 - 1,69%	12.809 - 2,17%	659 - 3,29%	24.268 - 3,33%	3.616 - 6,57%	59.874 - 7,51%	9.538 - 15,21%
Nissan Motors	(2)	(2)	1.272 - 6,35%	59.545 - 8,17%	7.677 - 13,96%	79.837 - 10,01%	16.245 - 25,91%
Toyota Motor	(2)	(2)	1.257 - 6,27%	40.085 - 5,50%	9.601 - 17,46%	60.202 - 7,55%	15.712 - 25,06%
(*) Peugeot-Citroen	(2)	(2)	927 - 4,62%	56.503 - 7,75%	8.523 - 15,50%	184.500 - 23,14%	13.396 - 21,37%
Isuzu Motor	(2)	(2)	445 - 2,22%	15.721 - 2,15%	1.758 - 3,19%	19.000 - 2,38%	3.404 - 5,43%
Honda Motor	(2)	(2)	381 - 1,90%	10.268 - 1,41%	2.756 - 5,01%	29.084 - 3,64%	7.545 - 12,04%
Hyundai Group.	(2)	(2)	(2)	(2)	2.590 - 4,71%	70.875 - 8,89%	7.211 - 11,50%
Daewoo	(2)	(2)	(2)	(2)	851 - 1,54%	36.300 - 4,55%	(2)
Mazda Motor	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)
BMW	(2)	(2)	(2)	(2)	2.251 - 4,09%	35.684 - 4,47%	3.585 - 5,71%
Mitsubishi Motor	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)

(*) Fusión Peugeot-Citroen. (2) No se encontraron datos. (La confección de esta tabla se basó en LA REVISTA "FO

En esta amplia tabla hemos intentado recoger las grandes mutaciones que se han venido produciendo en el curso de 40 años. Hemos tomado a General Motors (GM) como punto de referencia comparativo, puesto que era, y aún es, la primera en el ranking internacional por volumen de ventas, no sólo del sector del automóvil, sino de todos los sectores empresariales (aunque ya ha sido desplazada del primer puesto en más de una ocasión por alguna petrolera, telefónica, o por 4 consorcios japoneses (Mishubishi, Mitsui, Itochu y Sumitomo). Al 5º puesto en 1994 y al 4º en 1995.

Planteamos la observación de que el volumen de ventas está basado en la cotización de las monedas y que dicha cotización hace fluctuar las ventas en dólares de un año para otro hasta en más del 20%, sin que haya aumentado o disminuido significativamente el volumen de vehículos vendidos. No hemos podido conseguir los datos sobre el número de vehículos producidos o vendidos por cada una de esas empresas en el mundo. Admitiendo que tampoco el número de vehículos producidos o vendidos sería el modo más exacto para hacer las comparaciones entre empresas, ya que los coches pequeños no podrían ser contabilizados como los coches de lujo. Siendo en este sentido más correcto tomar como base comparativa el volumen de ventas, teniendo en cuenta la fluctuación de la cotización de las monedas en las que se contabiliza la producción, o la mayor parte de la producción de cada empresa.

Si sumamos las ventas de las empresas americanas en 1957 y las de las empresas europeas (todavía no aparecen las asiáticas), nos encontraremos con 20.324 millones contra 2.224. Es decir, las americanas venden 9,13 veces más que las europeas.

En 1967 ya son 36.754 de las americanas contra 8.812 = 4,17 de la europeas. Aparece Asia con 3.353 millones de ventas contra 36.754 = 11 veces menos que las americanas.

En 1977 las americanas venden 109.510 contra 47.964 las europeas (ya sólo 2,23 veces más) y 25.233 las asiáticas, pasando también de 11 a 4,33 veces menos.

En 1981, las americanas venden 111.766, contra 95.451 las europeas (sólo 1,17 veces) y 58.117 las asiáticas, pasando a 1,92 veces.

En 1986, las americanas venden 187.944, contra 125.938 de las europeas (caen las europeas hasta 1,49 veces) y 109.387 las asiáticas, bajando a 1,71 veces.

En 1992, las americanas venden 271.456 contra 266.803 las europeas (suben a 1,01 veces) y las asiáticas venden 287.472 millones de dólares, superando a las americanas por primera vez.

Pero en 1994, la implantación de los métodos europeos y japoneses en Detroit, tanto en la producción propia como en la externalización para la compra de los componentes del automóvil, además de los cierres de fábricas y de las modificaciones en las cadenas de montaje, volvieron a colocar a las empresas americanas en el primer puesto del ranking mundial con unas ventas de 357.362 millones de dólares, coincidiendo con la crisis de 1993-94, las europeas reducen sus ventas hasta 262.845 millones (cayendo de nuevo a 1,35 veces) y las asiáticas que continúan aumentando sus ventas hasta 310.303 millones, vuelven a caer a 1,15 veces.

En 1997, las americanas venden 392.948 millones contra 315.809 las europeas (reducen a 1,24 veces) y 343.125 las asiáticas, manteniéndose en 1,14 veces el de las americanas.

Si de esta guerra comercial entre áreas económicas pasamos a la guerra comercial entre los grandes monstruos imperialistas, podremos observar y contrastar la pérdida de poder de las empresas americanas en el mercado mundial, que pasan de representar el 91% en 1957 al 32,8% en 1992, contra el 32,3% de las empresas europeas y el 34,8% de las japonesas. Volviendo a colocarse las americanas con el 37,35% en 1997, frente al 30,02% europeo y al 32,62% de los asiáticos. Es decir, que no damos por muerta a la industria estadounidense del automóvil, sino que los hechos demuestran su capacidad de reorganización y de contraataque.

Tomando, como hacemos en la amplia tabla, a General Motors como base de contraste, podemos visualizar 4 enemigos principales a medio plazo, sin intentar responder aquí a las posibles fusiones que puedan seguir la estela de Daimler Benz-Chrysler:

1) Enemigo sobre todo interno, pero también internacional, FORD, que con una fusión o adquisición adelantaría a GM:

Desde 1957, Ford ha pasado de representar el 52,51% de

AS DEL AUTOMÓVIL A NIVEL INTERNACIONAL 100 a GENERAL MOTORS.]

1981		1986		1992		1997	
MIL. DE DÓL. Y PORCENTAJE (%)	Nº. EMPLEADOS Y PORCENTAJE (%)	VENTAS EN MIL. DE DÓL. Y PORCENTAJE (%)	Nº. EMPLEADOS Y PORCENTAJE (%)	VENTAS EN MIL. DE DÓL. Y PORCENTAJE (%)	Nº. EMPLEADOS Y PORCENTAJE (%)	VENTAS EN MIL. DE DÓL. Y PORCENTAJE (%)	Nº. EMPLEADOS Y PORCENTAJE (%)
(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
100%	741.000 = 100	102.814 = 100	876.000 = 100	132.774 = 100	750.000 = 100	178.174 = 100	608.000 = 100
00%	404.788 - 54,62%	62.716 - 60,99%	382.274 - 43,63%	100.785 - 75,90%	325.333 - 43,37%	153.627 - 86,22%	363.892 - 59,85%
25%	87.825 - 11,85%	22.514 - 21,89%	115.074 - 13,13%	36.897 - 27,78%	128.000 - 17,06%	61.147 - 34,31%	121.000 - 19,90%
27%	314.845 - 42,48%	19.669 - 19,13%	230.293 - 26,28%	47.928 - 36,09%	285.282 - 38,03%	52.568 - 29,50%	239.457 - 39,38%
33%	246.906 - 33,32%	24.317 - 23,65%	281.718 - 32,15%	56.734 - 42,72%	274.103 - 36,54%	65.328 - 36,66%	279.892 - 44,55%
38%	215.844 - 29,12%	17.661 - 17,17%	182.448 - 20,82%	33.884 - 25,52%	146.604 - 19,54%	35.623 - 19,99%	141.315 - 23,24%
36%	187.961 - 25,36%	30.168 - 29,34%	319.965 - 36,52%	63.339 - 47,70%	376.467 - 50,19%	71.561 - 40,16%	300.068 - 49,35%
21%	76.085 - 10,26%	11.795 - 11,47%	73.147 - 8,35%	14.920 - 11,23%	60.115 - 8,01%	24.035 - 13,48%	72.900 - 11,99%
30%	98.641 - 13,31%	20.141 - 19,59%	106.282 - 12,13%	50.247 - 37,84%	143.754 - 19,16%	53.478 - 30,01%	137.201 - 22,56%
35%	48.757 - 6,57%	31.553 - 30,68%	82.620 - 9,43%	79.114 - 59,58%	108.167 - 14,42%	95.137 - 53,39%	159.035 - 26,15%
36%	218.000 - 29,41%	15.152 - 14,73%	165.042 - 18,84%	29.387 - 22,13%	150.800 - 20,10%	32.003 - 17,96%	140.200 - 23,05%
32%	20.902 - 2,82%	6.325 - 6,15%	25.608 - 2,92%	12.458 - 9,38%	25.615 - 3,41%	14.660 - 8,22%	13.520 - 2,22%
33%	38.481 - 5,19%	12.481 - 12,13%	53.730 - 6,13%	33.369 - 25,13%	90.900 - 12,12%	48.876 - 27,43%	109.400 - 17,99%
30%	135.000 - 18,21%	2.855 - 2,77%	50.300 - 5,74%	8.606 - 6,48%	44.474 - 5,92%	12.391 - 6,95%	46.412 - 7,63%
(2)	(2)	11.204 - 10,89%	91.944 - 10,49%	28.333 - 21,33%	78.727 - 10,49%	71.525 - 40,14%	265.044 - 43,59%
(2)	(2)	9.678 - 9,40%	30.603 - 3,49%	20.867 - 15,71%	55.900 - 7,45%	16.630 - 9,33%	31.665 - 5,20%
1%	39.777 - 5,36%	7.166 - 6,96%	50.719 - 5,78%	20.611 - 15,52%	73.562 - 9,80%	34.691 - 19,47%	117.624 - 19,34%
(2)	(2)	(2)	(2)	25.482 - 19,19%	45.000 - 6,00%	30.428 - 17,07%	27.324 - 4,49%

RTUNE", 1958-68-78-82-87-93-98.)

Tabla N° 3

las ventas de GM, con 32,60% de la plantilla, al 86,22% de las ventas con el 59,85% de la plantilla en 1997. La desventaja de GM con Ford es manifiesta. Le sobra más del 25% de su plantilla.

2) Mercedes-Benz, enemigo internacional en los coches de lujo. Ahora también enemigo interno con la compra de Chrysler y la construcción de plantas-Mercedes en Estados Unidos y en otros países. Entre ambas suman el 74,47% de las ventas de GM y el 69,25% de la plantilla. En 1957 sumaban el 36,30% y el 32,26%. Pero Daimler Benz sólo alcanzaba el 3,87% de la producción de GM en 1957 frente al 40% en 1997.

3) Toyota: en 1967 sumaba el 6,27% de las ventas de GM con el 5,50% de plantilla. En 1997 suma el 53,39% de las ventas con el 26,15% de la plantilla de GM. Con estos datos, a medio plazo, Toyota está marcando las pautas al sector del automóvil y a GM, ayudada por Honda, Isuzu, Suzuki y, sobre todo, Mitsubishi Motor, que produce el 17% de GM con el 4,49% de su plantilla.

4) VW: esta multinacional está saliendo de una profunda reconversión industrial iniciada en 1993 en las plantas europeas. Ha ganado una fuerte cuota de mercado en Europa, con las propias plantas y sobre todo con la modernización de la «española» SEAT y de la «checa» SKODA.

Desde 1957 ha saltado del 4,89% de ventas y del 7,37% de plantilla frente a GM hasta el 36,66% y el 44,55% en 1997.

VW se ha convertido en el enemigo n° 1 a nivel mundial para GM: ¿Por qué? Porque VW es la primera automovilística en Brasil. Está bien colocada en México. Tiene bases muy fuertes con SKODA en Europa del Este. Esta bien colocada en Sudáfrica. Y es la primera, con mas del 50% del mercado chino. Esta era y es la base material del enfrentamiento entre VW y GM. López de Arriortua sólo era un títere o una especie de máscara como va demostrando la historia, en esa guerra comercial por el control del mercado internacional del automóvil.

Volviendo a GM:

En 1952, el entonces presidente de GM, Charles Wilson, sentaba doctrina patriótica en USA: «lo que es bueno para GM, es bueno para EE.UU.». En aquella época, GM aportaba el 5% del

Producto Interior Bruto estadounidense. En 1997 sólo aportaba la aún no despreciable cifra del 2,3% del PIB, o sea, 178.000 millones de dólares de los 7,5 billones que alcanzó el PIB el año pasado. Con lo que el peso de GM en la economía de EE.UU. se ha reducido a un poco menos de la mitad en 45 años.

Si, como se explica en uno de nuestros textos clásicos de Partido «Dialogato coi Morti»-«Dialogo con los muertos» (crítica al XX Congreso del PCUS en 1956), las ventas de General Motors en 1955 fueron de 9.924 millones de dólares, unos 6 billones de liras, con 577.000 empleados. Las ventas de FIAT en 1955 fueron de 310.000 millones de liras con unos 72.000 empleados, la dieciochava parte de General Motors. En 1997, estas cifras son de 178.174 millones de dólares de ventas con 608.000 empleados en GM, por 52.568 millones y 239.457 empleados en Fiat. La diferencia entre Fiat y GM se ha reducido de más de 18 a 3,39 veces.

La industria estadounidense del automóvil, como la europea, ya han pasado por otras reestructuraciones a sangre y fuego. Por ejemplo, la de 1980-83 donde casi desaparece Chrysler:

EMPRESAS	1973		1982	
	VENTAS EN MILL. D\$.	EMPLEADOS	VENTAS EN MILL. D\$.	EMPLEADOS
Gen. Motors	35.700	810.000	60.000	657.000
Ford	23.000	474.000	37.000	379.000
Chrysler	11.700	273.000	10.000	73.000

Tabla N° 4 (Fuente: Fortune, julio-1974 y 1983)

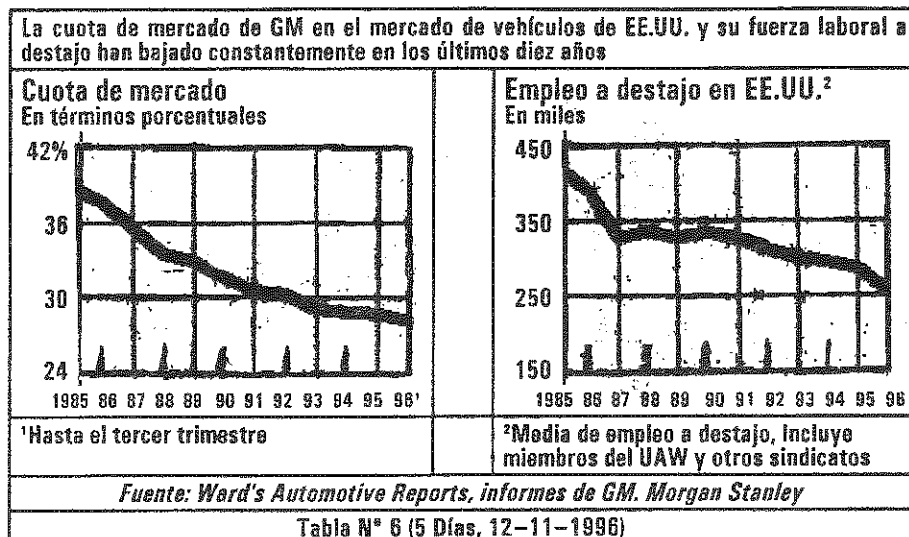
Podemos observar que el histuri siempre se le aplica al obrero, aunque el cuerpo enfermo sea el capital. Chrysler se deshizo de 200.000 obreros, despidió al 74% de la plantilla. ¿Esta es la heroicidad que comitió el *generál* Lea Laccoca como ejecutivo de la empresa!

Obsérvese que GM también despidió a 150.000 obreros y Ford a 100.000. Pero obsérvese también que la caída tendencial en la cuota de mercado interno siguió deslizándose a la baja para las grandes de Detroit:

EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO (Datos en porcentaje)			
AÑO	CHRYSLER	FORD	GENERAL MOTORS
1975	12,3	23,6	43,9
1980	8,8	17,2	45,8
1985	11,3	18,8	42,5
1990	9,3	20,9	35,5

Tabla N° 5 (5 Días, 10-2-1997)

La caída tendencial de GM todavía no se ha detenido:



La cuota de mercado de GM viene cayendo desde el 45,8% de 1980 hasta el 30% de finales de 1998. Los trabajadores a destajo o afiliados al sindicato del automóvil (United Auto Workers) han caído aún más rápidamente, desde unos 400.000 en 1985 hasta unos 220.000 en 1996. Ahora se habla de unos 125.000.

Y lo que pierden los americanos lo conquistan los japoneses:

CHRYSLER GANA PESO (Cuota de mercado de los nueve principales vendedores de vehículos en Estados Unidos en los últimos años)			
EMPRESAS	1996	1995	% Var.
1. General Motors	31,3	32,8	-2,6
2. Ford	25,4	25,7	-1,1
3. Chrysler	16,2	14,7	+13,2
4. Toyota	7,6	7,3	+7,0
5. Honda	5,5	5,3	+6,2
6. Nissan	4,9	5,2	-2,7
7. Mazda	1,5	2,0	-16,0
8. Mitsubishi	1,2	1,3	-5,5
9. Volkswagen	0,9	0,8	+18,0
10. Otros	5,5	5,7	+10,3

Tabla N° 7 (Expansión, 3-2-1997)

Pérdidas de GM: en 1990 fueron de 2.000 millones de dólares, en 1991 de 4.450 millones, y en 1992 de 23.500 millones de dólares. En 1992, también Ford perdió 7.400 millones de dólares.

Tampoco en 1990-92 se quedó quieto el consejo de administración de GM, sino que viene utilizando el bisturí sin cesar: «Desde 1992 GM ha vendido o cerrado 53 plantas (de Delphi), a medida que reducía las líneas de producción de 310 a 151 piezas» (5 Días, 7-8-1998). Es decir, se reduce o se elimina la producción propia de los componentes subcontratando con empresas ajenas al grupo. De este modo FRAGMENTAN las plantillas y las van separando de la empresa matriz, imponiéndoles condiciones de

trabajo infernales, reduciendo drásticamente los salarios y los derechos sociales adquiridos, más fácilmente.

«Los costes de mano de obra de GM por unidad representan un 17,5% de la facturación por vehículo. Esto contrasta con el 10,2% de Chrysler Corp. y el 5% de Ford Co.» (5 Días, 12-11-1998). Ahí está el sujeto al que todos persiguen: los costes de la mano de obra, los costes del trabajo. Y estos se reducen sólo reduciendo plantilla y aumentando la productividad: «para llegar a los niveles de productividad de Ford, GM tendrá que recortar un 36% de su plantilla, un 48% de sus modelos, un 28% de sus concesionarios y un 21% de sus ejecutivos, aseguran los analistas» (5 Días, 15-7-1998). Sin olvidar que: «Desde 1992, GM ha eliminado 125.000 empleos y ha reducido de 105 a 77 el número de tipos de coches que produce, pero la reforma no ha sido suficiente. El año pasado GM necesitaba 46,5 horas para fabricar un coche, mientras que Ford sólo tardaba 34,7 horas y Toyota 31,8 horas por vehículo». Que el salario medio por empleado en la industria automovilística en Detroit «es de 43 dólares por hora. Mientras que el coste laboral de cada coche que produce GM es de dos mil dólares, los modelos Ford sólo cuestan 1.493 dólares y los de Toyota 1.368 dólares» (Expansión, 3-10-1998).

GM está atacando en todo el mundo, pero también es atacada por múltiples enemigos con capitalismo más jóvenes y ágiles, y esta guerra comercial, esta destrucción continua del trabajo acumulado, le impide a estos monstruos relajarse un solo año, un solo día. Su guerra social contra los obreros y sus guerras comerciales contra la competencia son permanentes y muy costosas, impidiéndoles ganar la guerra por la hegemonía en el mercado mundial:

EL REPARTO DE LAS VENTAS DE GENERAL MOTORS EN EL MUNDO			
En millones de dólares	1995	1996	1997
EE.UU.	113.994	113.013	127.128
Canadá y México	8.091	9.681	12.202
Alemania	12.376	12.365	10.725
Reino Unido	4.926	5.063	5.409
Francia	2.349	2.680	1.972
España	1.638	1.730	1.760
Resto Europa	8.746	8.621	8.995
Latinoamérica	6.631	7.356	8.443
Resto del Mundo	1.773	3.504	1.540

1 dólar = 139 pesetas.

Fuente: Bloomberg.

Tabla N° 8 (5 Días, 7-10-1998)

En esta tabla se puede ver como contraataca GM en EE.UU., Canadá, México y Latinoamérica, mientras que está estancada o cae en el resto del mundo.

GM Europa ganó 778 millones de dólares en 1996 y un 39,4% menos, 471 millones, en 1997. Con una producción y una plantilla distribuidas como sigue, en 1995:

PLANTAS DE OPEL EN EUROPA			
Lugar y País	Producto	Producción	Plantilla
Russelsheim (Alemania)	Vectra/Calibra/Omega	141.000	24.700
Bochum (Alemania)	Astra	280.900	15.200
Eisenach (Alemania)	Corsa/Astra	159.400	1.900
Luton (Reino Unido)	Cavalier/Vectra	124.400	5.100
Ellesmere Port (R. Unido)	Astra	120.850	4.200
Antwerp (Bélgica)	Astra/Vectra	303.850	7.400
Zaragoza (España)	Corsa/Tigra	433.250	9.200
Szentgotthard (Hungría)	Astra	12.500	750
Azambuja (Portugal)	Combo/Corsa Van	55.600	1.100
Torbali (Turquía)	Vectra/Astra	7.650	300
Varsovia (Polonia)	Astra	6.750	150
En unidades. No se incluyen motores ni componentes. Datos de 1995.			
Tabla N° 9 (5 Días, 20-10-1997)			

Las ventas de GM Europa superaron los 27.000 millones de dólares en 1997, con una plantilla de 80.000 trabajadores, planeando una reducción de plantilla de «entre un 20% y un 30% en los próximos cinco años» (5 Días, 9-1-1998). La guerra por reducir los costes de la mano de obra y las plantillas es internacional. Porque quien gane esas batallas va ganando la guerra: ¿cómo? «GM invertirá 850 millones de dólares en los próximos 5 años para modernizar sus operaciones de estampado de laminas de metal en 13 plantas de EE.UU. La estrategia contempla una reducción de la plantilla de 30.000 obreros que trabajan por hora y otros 4.000 a sueldo fijo» (5 Días, 22-5-1996). Si con una inversión de 850 millones de dólares o de 8.500 millones, se pueden eliminar 34.000 puestos de trabajo ¿qué capitalista no estaría encantado con tal inversión? Y todos lo harán con el mismo objetivo: ganar o no perder cuota de mercado.

«La cuota de mercado de Opel-GM que de enero a septiembre del año pasado era del 11,6% en Europa y del 15,36% en Alemania, ha caído este año hasta el 10,7% y el 13,96% respectivamente» (Expansión, 27-10-1998), habiendo provocado ya el cambio en la dirección de Opel.

GM esta construyendo 5 nuevas fábricas en países en vías de desarrollo, proyectando otro plan de expansión mundial. «La expansión adicional será necesaria para que GM alcance su meta de aumentar las producción fuera de Norteamérica a cinco millones de unidades anuales en los próximos 10 años, indican los ejecutivos. El año pasado, GM vendió 3,1 millones de vehículos fuera de Norteamérica, en comparación con los 5,3 millones que vendió dentro de esa región. Las cinco plantas nuevas que construye GM en Argentina, Polonia, China, Tailandia y Brasil le permitirán cumplir la mitad de esa meta» (5 Días, 12-9-1997). Con estas nuevas fábricas y con la modernización de las antiguas, también contribuirán al aumento de la sobrecapacidad productiva ya instalada y a la agudización de la guerra comercial.

«Johgn F. Smith, presidente de GM, pronosticó en la feria del automóvil en Francfort, que para el 2005 las operaciones internacionales de GM superaran en tamaño a las de la filial norteamericana. El año pasado, GM tuvo una facturación de 101.000 millones de dólares en Norteamérica y de 35.500 millones de dólares en el resto del mundo» (Ibí.). La voluntad y el deseo parecen ir demasiado lejos en el pronóstico de Smith, cuando dice que en el año 2005, o sea, dentro de 6 años, las ventas de GM en el exterior se multiplicaran por más de 3 veces y superaran a las ventas en EE.UU.; aunque sea cierto que están muy preocupados sus ejecutivos cuando declaran que «fuera de Norteamérica está rezagada frente a Toyota Motor Corp. de Japón, y de Volkswagen AG, de Alemania» (Ibí.).

Para dar un salto de esas magnitudes necesitarían decenas y decenas de miles de millones de dólares, capitales de los que GM no dispone y tampoco le será fácil conseguir.

Tras haber recomprado acciones de la propia GM por valor de 2.500 millones de dólares, la «deuda ascendía a 81.300 millones de dólares el 30 de septiembre» de 1996 (5 Días, 28-1-1997). Con una deuda de ese tamaño (que no creemos que haya reducido mucho en estos 2 años), no le será fácil

conseguir tanto crédito. De hecho, las cosas no le deben marchar muy bien por la caída en la cotización de sus títulos: «El plan de recompra de títulos tiene como finalidad impulsar el precio de las acciones de GM en los mercados». Pues con una inversión total de 9.000 millones de dólares (5.000 antes de la huelga y 4.000 ahora) «trata de sacar del mercado aproximadamente el veinte por ciento de los títulos de la compañía que cotizan en bolsa» (Expansión, 27-10-1998).

DELPHI Y SU SEGREGACIÓN DE GM

¿Qué produce Delphi?: Sistemas de dirección, frenos y frenos de seguridad (ABS), asientos, bujías, radiadores, cableado, bolsas de aire, baterías, luces, tableros, sistemas de encendido, módulos de aire acondicionado y sistemas de enfriamiento. «¿Qué piezas produce GM en México? Virtualmente, todo lo que requiere trabajo manual, desde conexiones eléctricas hasta la decoración de los asientos» (5 Días, 21-3-1996).

CIFRAS ESENCIALES DE DELPHI			
REGIONES	N° DE EMPLEADOS	FÁBRICAS	EM-PRESAS CON-JUNTAS
México y Suramérica	76.000	55	11
EE. UU. y Canadá	87.000	78	6
Asia-Pacífico	4.000	12	19
Europa, M. Oriente, África	37.000	63	10
Tabla N° 10 (5 Días, 6-8-1998)			

En 1992 Delphi le vendía a GM el 85%. Para el año 2002 debería venderle a GM «sólo el 50% de su facturación, frente al 80% de la actualidad» (Negocios, 5-10-1998). Con la segregación, «Delphi se llevará unos 200.000 empleados, casi una tercera parte del total» (5 Días, 6-8-1998).

La filial de GM en México, dedicada a la producción y al montaje de componentes del automóvil, *Delphi Automotive*, tiene 53 plantas y emplea a 85.000 asalariados, habiéndose «convertido en la última década en la compañía privada con más empleados en ese país» (5 Días, 25-6-1998).

Aunque Delphi, filial de GM, empleaba en 1996 a 179.000 trabajadores en todo el mundo y producía por 26.400 millones de dólares, «todavía cuenta con una desventaja seria: el 73% de sus 68.000 trabajadores en EE.UU. están cubiertos por el contrato nacional de GM con el UAW, que otorga salarios y beneficios medios de 45 dólares por hora de trabajo. Esto es más del triple de lo que pagan muchos de los competidores de Delphi en EE.UU. que no forman parte de la UAW» (5 Días, 5-6-1996). Y, en México, las ventajas empresariales son casi 40 veces mejores: «GM dice que los costes totales de mano de obra en México —incluidos los beneficios sociales— para empleados nuevos y los que tienen empleados menos especializados, ascienden a 1,33 dólares por hora, en comparación con el salario medio de 44 dólares por hora que reciben los obreros del sindicato de trabajadores de la industria de automoción de EE.UU. (UAW)» (5 Días, 23-6-1997). Es decir, 1,33 dólares a 44 la hora. Aunque GM tiene un programa de construcción de 7.000 casitas de 36 m² para sus obreros,

por las que pagan hasta el 25% del salario durante 30 años, con una entrada del 13%, unos 7.500 dólares, a los que GM dice que añade otro tanto como entrada. De este modo consiguen atar a una parte de su mano de obra a los intereses y a las necesidades de la empresa. Puesto que en México, Delphi «tiene una alta rotación laboral. Hasta un 50% de la fuerza laboral en Juárez y en otras ciudades fronterizas se va todos los años (...) de las maquiladoras (empresas manufactureras) de Delphi» (5 Días, 30-7-1998).

El mercado mexicano absorbió en 1997 unos 500.000 vehículos entre coches y camiones, creen que en el año 2004 absorberá 1 millón de vehículos. México ya es el tercer exportador a EE.UU. detrás de Canadá y Japón, con un superávit en automóviles y derivados de 7.400 millones de dólares el año pasado. GM exportó, desde México a EE.UU., 34.156 vehículos en 1993 y 134.121 en 1997. GM vendió 139.689 vehículos en México, de los que 60.000 fueron importados desde EE.UU.

En este contexto general deben buscarse las causas de la serie de huelgas que vienen produciéndose en los últimos años en GM.

«La última vez que el conflicto entre GM y el UAW alcanzó dimensiones nacionales fue en 1970, cuando el sindicato convocó a su última huelga a nivel nacional contra el fabricante de coches. El sindicato exigió mayores salarios, aumentos ilimitados según el aumento del costo de vida y pensiones después de 30 años de servicio.

Con las ventas de vehículos en descenso y un aumento de la competencia, GM decidió mantener la línea de costes y ganar mayor productividad. Tras dos meses, GM capituló y el UAW consiguió la mayoría de sus exigencias.

Desde entonces, la reacción automática de GM ha sido evitar en lo posible este tipo de confrontaciones» (5 Días, 20-3-1996).

Pero en 1995 la dirección de GM lanzó un programa llamado «EL COMPETIDOR DESPIADADO», para reducir los costes laborales. Don Runkle, gerente general de una sucursal de Delphi, «explica que un competidor despiadado puede significar un reto para los fabricantes de más bajo coste del mundo si mantiene sus plantas en funcionamiento 24 horas al día, siete días a la semana, y programa tantos turnos como sean necesarios sin tener que pagar horas extras. Delphi no puede hacer algo así debido a las limitaciones de sus contratos» (5 Días, 5-6-1998). El secreto para superar esas trabas se llama eliminación de los obstáculos que impidan o frenen el aumento ilimitado de la productividad del trabajo. Función que personificó un tiempo López de Arriortua, pasando de GM Europa a GM América.

En marzo de 1996 fueron a la huelga durante 18 días los 3.200 trabajadores de GM en Dayton: «Los trabajadores salvaron sus objetivos a corto plazo, pero GM ha conseguido imponer un precedente en la compra de piezas a proveedores que ofrecen costes de producción inferiores a los de la marca. (...) GM podrá adquirir sistemas de frenado de la empresa Robert Bosch para dos tipos de automóvil» (El País, 23-3-1996). Todo esto, a pesar de los 18 días de huelga y de haber paralizado ya 26 de las 29 plantas, y a 175.000 de los 250.000 empleados de GM en EE.UU. GM todavía producía «el 70% de las piezas que usa para sus vehículos, frente al 50% de Ford y el 30% de Chrysler» (El País, 22-3-1996). Las grandes huelgas que hizo estallar GM en 1996 en EE.UU. y en Canadá «le costaron unos 1.200 millones de dólares» (El País, 29-1-1997).

«Para alcanzar la productividad de Ford Co. y Chrysler, GM tiene que eliminar entre 50.000 y 70.000 empleados. Para emprender semejante reestructuración, los ejecutivos de GM reconocen que necesitan la ayuda de UAW» (5 Días, 5-5-1997). ¿Y si no llega toda esa ayuda del sindicato?

Los ejecutivos de GM sostenían ya en la huelga de 1996 que esta empresa «nunca podrá competir en el tema de costes con empresas como Chrysler Corp. y Toyota Motor, hasta que no logre imponerse al UAW», concluyendo que el resultado final del

enfrentamiento «sólo podrá ser la aceleración de la reestructuración de la industria automovilística de EE.UU.» (5 Días, 20-3-1996). Esta aceleración la ha conseguido la patronal con el fin de la larga huelga de 1998.

Filosofía laboral tras la huelga en GM: construcción de nuevas plantas que «necesitarán la mitad de empleados».

Con la segregación de Delphi, su fabricante de componentes, GM podrá comprar así esos componentes «más baratos de fabricantes independientes». El resultado de la huelga es «una GM marcada por el sello de la velocidad y la flexibilidad» (5 Días, 7-8-1998).

Como parte del acuerdo alcanzado en julio de 1998 para poner fin a la huelga de la ciudad FLINT, GM se comprometió a que Delphi «no vendería esa planta ni otras dos antes de principios del año 2000» (5 Días, 6-8-1998). ¿A qué se comprometió el UAW?: «El acuerdo de paz se basa en el compromiso del UAW de no iniciar movilizaciones en ninguna planta de la compañía», aceptando «aumentar la productividad en un 15% en estas plantas» de Flint (Expansión, 30-7-1998).

Una huelga de casi 60 días, de 9.200 trabajadores de GM en las plantas de Flint (Michigan), fue arrojando al paro técnico a 192.000 empleados en 29 plantas en EE.UU., Canadá y México. La huelga se inició el 5 de junio y duró hasta final de julio. La empresa habría tenido unas pérdidas de entre 2.500-3.000 millones de dólares. La producción de vehículos cayó desde 22.500 diarios a finales de junio, hasta 2.800 al final de la huelga.

A primeros de octubre, Smith, presidente de GM, confirmaba oficialmente la decisión de SEGREGAR DELPHI de General Motors con el objetivo de comprar los componentes a precios más bajos.

Una de las principales justificaciones que ofrece el *United Auto Workers* (UAW) para convocar las huelgas en GM «es impedir que GM exporte más trabajos a México y a otros países donde se pagan salarios bajos» (5 Días, 14-7-1998) y el UAW acusa a GM de romper el contrato social, que obligaría a la compañía a «proveer empleos seguros y bien pagados a ciudadanos estadounidenses» (5 Días, 16-6-1998).

La aristocracia obrera y el tipo de organización sindical que les representaba en los años del BOOM, en los años 50-60, ya había demostrado que no sirve para nada en tiempos de crisis. Este *United Auto Workers*, es el mismo que asumió los 200.000 despidos, el 74% de los asalariados de Chrysler en 1980-82, los 150.000 asalariados de GM y los 100.000 de Ford; y si ya lo hizo entonces ¿por qué razón no lo debería hacer ahora? ¿Acaso se ha creído alguien que el UAW es un sindicato de clase, o incluso un simple sindicatillo de derechas aún no integrado del todo en las instituciones burguesas? El UAW es una institución burguesa, y por mucha combatividad que desplieguen los obreros, el enfoque de esa combatividad, los impulsos que brotan del choque de intereses entre asalariados y patronal, siempre serán dirigidos hacia callejones sin salida, hacia posiciones interclasistas, hacia arbitrajes estatales, hacia la sumisión de los intereses obreros a las necesidades de la empresa, de la nación y de la sociedad burguesa.

GM y el UAW lo tienen bastante claro. No se ponen de acuerdo cuando el UAW considera que los intereses de la empresa y los de EE.UU. deben defenderse sólo dentro de sus fronteras y de los límites de la empresa, en lugar de comprar y vender en el mercado mundial tanto los productos como la fuerza de trabajo que los produce. En esto la visión de GM es internacional, es reaccionaria porque golpea a los trabajadores de EE.UU., y es la política coherente del capitalismo y de la empresa capitalista. La visión del UAW es nacionalista y es reaccionaria porque no va a la clase obrera como una clase internacional, autofinanciando su radio de acción a las fronteras de Estados Unidos, mientras que la patronal mira al mundo entero como su campo de acción, desplazando la producción allí donde los costes laborales son más bajos: «GM insiste en que es necesario mantener su política de recorte de los gastos laborales como único medio para mejorar la competitividad.

“Las plantas que continúan perdiendo millones de dólares cada año debido a métodos de trabajo no competitivos impiden ser a GM un contendiente fuerte en el mercado”, dijo ayer Donald Hackworth, vicepresidente de la compañía.

Los representantes sindicales, por su parte, argumentan su protesta en el grave perjuicio que supone el proceso de la externalización que se lleva aplicando durante los últimos años, así como el progresivo traslado de la producción a otros lugares con costes laborales más bajos. GM es, entre los tres grandes de Detroit, el que menos utiliza su capacidad instalada. Según diversos analistas, GM produce un 81% de lo que podría, frente a un 88% de Chrysler y un 94% de Ford Motor» (5 Días, 3-7-1998).

Ante esta política patronal de subcontratar a mitad de precio, fragmentando al núcleo obrero; o sacando la producción a México: ¿qué línea debe seguir y qué propone el sindicalismo de clase e internacionalista?

1) Tender a organizar a todos los trabajadores, no limitándose a la empresa ni al sector; 2) promover la acción sindical poniendo todos los recursos políticos, económicos y organizativos del Sindicato al servicio de los trabajadores de las subcontratas o filiales en EE.UU. u otros países como México, etc., y antes en EE.UU., apoyando y organizando a los inmigrantes.

Es decir, ver en todos los asalariados explotados a una CLASE única por encima de razas, sexos, fronteras, océanos o continentes. Pero pedirle esto al UAW es como pedirle peras al olmo.

En realidad, la huelga no ha sido ni general ni estatal. Ha sido una huelga parcial. Una huelga de 9.200 asalariados en una empresa con 608.000. La presión que debían hacer y que sólo podían hacer los 608.000 era imposible que la hiciesen 9.200 trabajadores.

Es conocido que «los 7.200 miembros del UAW en la planta de Saturn en Spring Hill, Tennessee, autorizaron a sus dirigentes a convocar una huelga, que podría comenzar este mismo viernes si la dirección

nacional del sindicato da su permiso» (5 Días, 21-7-1998). En otras fábricas también votaron por ir a la huelga... pero la dirección nacional del sindicato prefirió mantener aislados a los 9.200 de Flint, en lugar de organizar grandes movilizaciones conjuntas de todas las fábricas. En 1970, todavía hicieron huelga general a nivel de todo el Estado... y esa fue la base del triunfo de entonces, lo de ahora se quedó en un *paro técnico* para 190.000 obreros que no tenían necesidad de luchar porque ellos no estaban en huelga, estaban en *paro técnico*, percibiendo el subsidio de desempleo.

FORD

«Uno de los detalles del acuerdo (UAW-Ford) es que Ford garantizará los empleos del 95% de los afiliados a la UAW. Esta es una garantía que GM no puede mantener, ya que quiere eliminar por lo menos un 15% de sus 215.000 empleados sindicales para reducir costes» (5 Días, 19-9-1996). En 1996, la afiliación en la industria del automóvil había caído de 1,5 millones en 1979, hasta 800.000 en 1996.

Se puede observar que la línea seguida en sus relaciones con el UAW, es la del famoso consenso. Ford garantiza el 95% de los empleos sindicados, descargando los golpes sobre los no sindicados, contando con la ayuda, aunque sea pasiva, del sindicato. Como la llamada externalización (subcontratación fuera de la empresa de una parte de los componentes del automóvil) está mucho más avanzada en Ford que en GM, las medidas de reducción de plantillas y cierres de centros productivos que se van quedando obsoletos, no es tan apremiante en Ford como en GM, en EE.UU. Donde Ford está teniendo problemas y fuertes pérdidas es en América Latina (en Asia aumentó hasta el 33% su participación en la japonesa Mazda Motor, tomando el control de la empresa, pero no pudo comprar la coreana Kia).

La ruptura, el 1-1-1995, de la alianza entre Ford y VW en la subsidiaria común, Autolatina, que funcionaba en Brasil y Argentina, le costó a Ford una inversión de más de 2.500 millones de dólares en Brasil para continuar en el mercado, con fortísimas pérdidas en 1996 y 1997 para recomponer la producción de sus vehículos. La jugada de Volkswagen a Ford, al parecer le salió magistral, al quedarse con la producción, las líneas de venta y el mercado.

Alex Trotman, presidente de Ford declaraba sobre el tema de fusiones: «Ford quizá pudiera sobrevivir sola, pero quizá no. Estamos abiertos a cualquier posibilidad» (La Gaceta, 29-9-1998).

«Hoy, desarrollar un nuevo vehículo como el *Focus* cuesta más de 2.000 millones de dólares... En el mercado global actual, no se espera que ningún coche sea competitivo por más de 4 años» (5 Días, 12-10-1998). ¿Cuántos grupos y, por tanto, cuánto tiempo podrán continuar manteniendo esos elevados costes?

Sin olvidar que llueve sobre mojado cada vez que se aumenta la producción o se lanzan otros modelos al mercado mundial ya saturado: «se pueden fabricar 20 millones de coches más que los que se venden» por el exceso de capacidad existente. Hay estancamientos de la demanda mundial: «54 millones de unidades producidas, cifra que no ha cambiado significativamente en los últimos 4 años» (5 Días, 6-1-1998). El campo del automóvil está abonado para el Krack industrial.

AMÉRICA LATINA, PRODUCCIÓN Y VENTA DE COCHES.

Se habla mucho de la naciente industria del automóvil en América Latina, pero se publican muy pocos datos para poder contrastarlos entre sí y con el resto del mundo. En las tres tablas siguientes publicamos las ventas interiores, la producción y las exportaciones de automóviles, país por país, referentes a 1997 y en proyección para el año 2003:

VENTAS			PRODUCCIÓN			EXPORTACIONES		
Ventas de automóviles en Latinoamérica, en miles de unidades			Producción de automóviles en América Latina en miles de unidades			Exportaciones de automóviles en Latinoamérica, en miles de unidades		
País	1997	2003	País	1997	2003	País	1997	2003
● Brasil	1.940	2.623	● Brasil	2.067	2.822	● México	984	1.526
● México	488	1.085	● México	1.338	2.324	● Brasil	412	746
● Argentina	415	753	● Argentina	445	769	● Argentina	214	367
● Venezuela	178	218	● Venezuela	153	192	● Venezuela	14	21
● Chile	170	234	● Colombia	79	108	● Ecuador	7	9
● Colombia	164	215	● Chile	26	40	● Colombia	8	14
● Perú	40	62	● Ecuador	25	32	TOTAL	1.637	2.683
● Ecuador	35	47	● Perú	1	2			
TOTAL	3.430	5.237	TOTAL	4.134	6.287			

Tabla N° 11 (Negocios, 3-9-1998)

Estos datos reflejan ya una potente industria en Brasil y México, con 2 millones y 1,33 millones de coches producidos. Con medio millón y casi dos millones vendidos en México y Brasil. Les

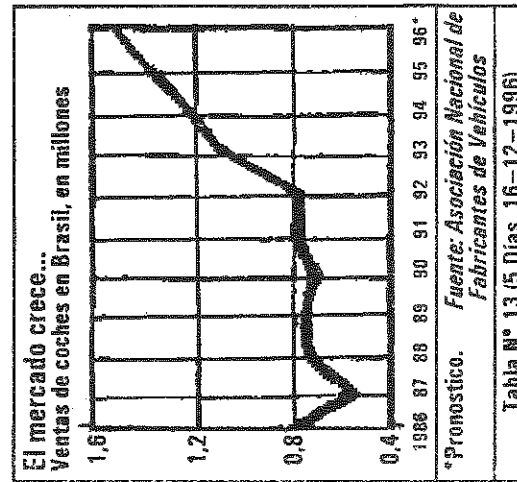
sigue Argentina con una producción de 445.000. Y como potenciales productoras quedan Venezuela, Chile y Colombia. La producción total llegó a 4.134.000, proyectándola a 6.287.000 para 6 años después, para el 2003. En cuanto a las exportaciones, México ya exportó casi 1 millón en 1997, Brasil 412.000 y Argentina 212.000.

En 1997, los 3,4 millones de automóviles vendidos en América Latina supusieron un aumento del 30,8% respecto a los 2,6 millones vendidos en 1995. Las proyecciones de ventas realizadas antes de junio por *Standard & Poor's* «predecían unas ventas de 5,2 millones de unidades en el año 2003, con un crecimiento hipotético del 52% respecto a 1997» en América Latina (Negocios, 3-9-1998).

Pero salta a la vista la siguiente pregunta: ¿quién, o qué grupos controlan la producción y las ventas en América Latina? Los grupos son los mismos que actúan en el resto del mundo. Los países latinoamericanos no poseen marcas propias, por lo general, son las multinacionales europeas las que controlan la producción y las ventas en Brasil y en Argentina.

Tabla N° 12	VENTA DE COCHES EN 1995	
	B R A S I L	A R G E N T I N A
Volkswagen	470.500 - 34,30%	44.700 - 15,96%
Fiat	389.000 - 28,30%	79.300 - 28,32%
Gen. Motors	286.000 - 20,80%	62.500 - 22,32%
Ford	150.700 - 10,90%	37.500 - 13,39%
Otros	76.200 - 5,50%	56.000 - 20,00%

Si Brasil es el principal mercado, quien controla ese país, controla Mercosur. En este caso la alemana VW controlaba el 34,3% de las ventas + el 28,3% de la italiana Fiat, suman el 62,6%, por el 31,7% de los estadounidenses. En Argentina se añade la francesa Renault, que junto a Fiat y a VW, suman el 66,6%. En México controla Chrysler la producción y la exportación a EE.UU., le siguen GM y VW muy igualadas. Esta es la trayectoria brasileña:



pasado de 580.000 unidades en el año 1987 a 1,73 millones de unidades el pasado ejercicio» (5 Dias, 6-10-1998). Los proyectos en construcción y las fábricas en producción, de realizarse, convertirían a Brasil en una gran potencia automovilística e industrial mundial.

INVERSIONES EN MARCHA EN BRASIL					
MARCA	CIUDAD	PRODUCTOS	INVER. (MILL. D\$.)	INICIO PREVISTO DE LAS OPERACIONES	PRODUC. PREV. EN EL 1 AÑO
Chrysler	Campo Largo	C. ligeros	315	Jul./98	n/d
Chrysler/BMW	Campo Largo	Motors	500	1999	9.000
Fiat	Betim	Motors	500	1999	n/d
	Belo Horizonte	C. ligeros	200	1999	n/d
Ford	En estudio	n/d	1.000	n/d	n/d
General Motors	Mogidas Cruzes	Componentes	150	Fin 1998	n/d
	Gravatá	Turismos	600	1999	120.000
	En estudio	Motors	500	1999	n/d
	En estudio	Turismos	150	n/d	n/d
Honda	Centro oeste	Turismos	100	Oct./97	15.000
Iveco	Sumaré	C. ligeros	240	Jul./99	20.000
Mercedes	Sete Lagoas	Turismos	820	Dic./98	70.000
Renault	Juiz de Fora	Turismos	1.000	Dic./98	110.000
	Juiz de Fora	Motors	100	2001	n/d
Toyota	Sao José Dos Pinhais	Turismos	150	Finales 1998	15.000
Volkswagen/Audi	Indaituba	Turismos	750	Dic./98	168.000
Volvo	Sao José Dos Pinhais	Camiones	50	Primeros 1998	n/d
QUIENES TIENEN FABRICA					
MARCA	LOCALIDAD	PRODUCTOS			
Fiat	Betim	Turismos y comerciales ligeros			
Ford	Sao Bernardo de Campo	Turismos y comerciales ligeros			
	Ipiranga	Comerciales ligeros, camiones y chasis de autobuses			
	Taubaté	Motors y transmisiones			
	Osasco	Fundición			
	Guaruhos	Componentes electrónicos			
General Motors	Sao Caetano Do Sul	Turismos			
	Sao José de Campos	Turismos, comerciales ligeros, camiones y motores			
Mercedes	Sao Bernardo de Campo	Camiones, chasis de autobuses y motores			
	Campinas	Plataformas de autobuses			
Scania	Sao Bernardo de Campo	Camiones, autobuses y motores indust. y marítimos			
Toyota	Sao Bernardo de Campo	Comerciales ligeros			
Volkswagen	Anchieta	Turismos y comerciales ligeros			
	Tubaté	Turismos			
	Sao Carls	Motors			
	Resende	Camiones y autobuses			
Volvo	Curitiba	Camiones, autobuses y motores			

En 1997 se aceleró la tendencia: «El mercado brasileño es, actualmente, el séptimo del mundo en importancia, por delante de Corea y de España. Su volumen de matriculaciones ha

Tabla N° 14 (5 Dias, 6-10-1998)

Fuente: Anfavea

Brasil no tiene capacidad de compra o posibilidades de pago de tanto automóvil como podría ser producido en todas esas plantas en construcción, más las que ya están produciendo. De hecho, al poco de estallar la burbuja financiero-especulativa, comenzaron los *cierres técnicos* de las fábricas del automóvil en Brasil: «En Brasil, las filiales de Fiat, Ford y Volkswagen han decidido paralizar su producción durante unos días... La caída de las ventas y el consiguiente aumento del número de automóviles almacenados en las fábricas han dado pie» al paro de sobreproducción (Expansión, 6-7-1998). ¿Dónde se exportaría la producción de esa nueva capacidad instalada? ¿a EE.UU., a Europa, a Asia...?

Recalcaremos solamente que un área que ya produjo el año pasado 4 millones de coches debe de haber salido hace mucho tiempo de la *etapa de difusión del capitalismo*, cabalgando en *carros* de gasolina, de gasoil y de caña de azúcar, por la expansión y la conquista del mercado no sólo nacional sino mundial, en lugar de mantenerse atados al talle del señor terrateniente.

VW COMO ENEMIGO EN EL MERCADO MUNDIAL

En 1996, las ventas de VW fueron de 100.123 millones de marcos (por 80.041 en 1994); de los que el 36,41% se realizaron en Alemania, y el 37,72% en el resto de Europa. Le sigue América Latina con el 12,82% (12.828 millones de marcos); América del Norte con el 6,92%; Asia el 4,53% y África el 1,69%. En 1997 la producción aumentó un 13%, hasta 4.290.875 vehículos y las ventas el 6,4% hasta 4.250.414 vehículos (con una plantilla de 279.892 empleados), y con una cuota del mercado alemán del 27,5%, el 21,1% en el estado español, el 17,2% en Europa occidental y el 10,4% del mercado mundial (5 Días, 5-6-1998).

VENTA DE COCHES EN EUROPA					
MARCA	ENE.-DIC.	97/96	MARCA	ENE.-DIC.	97/96
Volkswagen	1.392.718	-1,8	Peugeot	889.395	-1,9
Audi	462.285	12,4	Citroën	626.629	0,8
Seat	331.953	16,4	● TOTAL	1.516.024	-0,8
Skoda	114.866	41,1			
● TOTAL	2.301.822	4,8	BMW	432.220	0,8
			Rover	388.978	3,1
Opel/Vau	1.558.469	1,7	● TOTAL	821.198	1,9
Saab	58.606	3,6			
Otros	6.491	-42,7	Renault	1.326.185	2,8
● TOTAL	1.623.566	1,5	Mercedes	495.148	7,0
			Volvo	231.540	12,4
Fiat	1.288.839	11,9			
Lancia	177.304	11,3	Nissan	400.872	8,6
Alfa Romeo	128.673	9,4	Toyota	372.575	12,1
Otros	2.669	18,4	Honda	216.218	12,0
● TOTAL	1.597.422	11,6	Mitsubishi	176.289	18,7
			Mazda	184.834	7,3
Ford	1.489.673	1,5	Otros	201.244	21,1
Jaguar	18.285	22,1	● TOT. JAPONESES	1.522.032	12,4
● TOTAL	1.507.958	1,7			
			● Coreanos	285.847	14,6

Tabla N° 15 (5 Días, 14-1-1998)

Las ventas totales de coches en el mercado europeo se situaron en los 13.410.000 unidades, un 4,8% más que en 1996. En la tabla siguiente se observa como va ganando cuota de mercado VW en Europa.

DESARROLLO DE LA CUOTA DE MERCADO EN EUROPA OCCIDENTAL				
FABRICANTE	1995	1996	1997	1998
Volkswagen	16,7	17,3	18,0	18,4
General Motors	13,1	12,8	12,3	12,0
PSA	12,0	11,7	11,3	11,5
Ford	11,8	11,7	12,0	11,2
Fiat	11,1	11,5	11,5	11,8
Renault	10,3	9,9	9,3	9,1
BMW	6,4	6,2	6,4	5,9
Mercedes-Benz	3,4	3,6	3,8	4,9
Volvo	1,8	1,5	1,5	1,4
Japonesas	10,7	10,8	10,6	10,5
Coreanos	1,5	2,0	2,1	2,0
Otros	1,1	1,2	1,2	1,2

Tabla N° 16 (Expansión, 3-1-1997)

«Durante los últimos 4 años, México ha atraído 7.000 millones de dólares en nuevas fábricas de coches y componentes, y se esperan otros 8.000 millones en los próximos 2 años. General Motors fabrica aquí sus sedán, Nissan Motors sus furgonetas, Ford sus camionetas y Daimler Benz los camiones Freightliner» (5 Días, 24-6-1998).

«Entre 1994 y 1998, las exportaciones de vehículos a EE.UU. prácticamente se duplicaron a más de 800.000 unidades. Este año, las exportaciones a EE.UU. de coches y camiones hechos en México, que ahora representan el 15% del mercado estadounidense podrían sobrepasar el millón de vehículos». «Para los europeos, México se está convirtiendo en una plataforma interesante para llegar al consumidor estadounidense» (Ibí.).

«Este año, Volkswagen de México tiene planeado fabricar más de 450.000 vehículos, unos 60.000 por encima del nivel récord (...) del año pasado». «La producción por trabajador en Puebla es superior a la que se consigue en Alemania: el trabajador promedio trabaja 42 horas semanales. Además, su salario promedio es 13,50 dólares por día» (Ibí.).

El salario no llega a 2 dólares a la hora en la planta automovilística de VW en Puebla y *su productividad por trabajador es superior a la de Alemania*, ¿cómo son esas cárceles de producción y de montaje, que le dejaron a VW 1.500 millones de dólares de ganancia en 1997, según *Negocios*, 7-9-1998?

El volumen de las exportaciones de coches desde México a EE.UU. pasó de unos 6.000 millones de dólares en 1992 a 18.000 millones en 1997. Chrysler encabeza el *Ranking*, con unos 350.000 vehículos, le siguen GM y VW.

«En 1996, VW vendió 244.900 vehículos en Norteamérica, un alza del 19,4%. En mercados emergentes de Latinoamérica como Brasil y Argentina, sus ventas alcanzaron las 589.700 y 71.300 unidades, con alzas del 4,3% y 46,2%» (Negocios, 29-1-1997).

«El fabricante automovilístico checo aumentó su producción un 35,8% en 1997, hasta 375.405 vehículos (...). Skoda prevé alcanzar una producción de medio millón este año» (Expansión 12-9-1998). «VW aprobó el plan de su filial checa

Skoda para iniciar el proyecto de construcción de una planta en Rusia que producirá el modelo Felicia» (Negocios, 13-2-98).

El grupo VW compró los automóviles ingleses *Bentley* (habiéndose visto obligados a dejar *Rolls Royce* en manos de otro grupo alemán, BMW, que ya controlaba la otra fábrica británica de coches de lujo, *Rover*), compró la fábrica de motores ingleses de alta gama *Cosworth*, y compró la fábrica italiana de coches de lujo, *Lamborghini*.

El grupo VW «vendió 371.529 vehículos en 1997 en la zona asiática del Pacífico, lo que representa una progresión del 11,5% con respecto a 1996 (...). China ha sido la que más coches ha comprado, con 279.423 unidades, con un aumento del 17,2%. VW ha aumentado su cuota de mercado dentro de este país con un 52,7%, lo que le ayuda a conservar su posición de líder de este sector» (5 Días, 3-2-1998).

«VW espera el permiso de las autoridades chinas para construir el Audi A6 en China». «VW, que controla actualmente el 58% del mercado chino, espera así aumentar sus ventas en los próximos años en el país mas poblado del mundo. En el primer semestre VW ha vendido 151.000 coches en China, un 6% más a pesar de la crisis asiática» (5 Días, 7-8-1998).

No se debe olvidar que los vehículos particulares aún resultan muy caros para el poder adquisitivo de la mediana y pequeña burguesía chinas. Pero si ese poder adquisitivo aumenta, cuando eso suceda, VW tiene una posición privilegiada, una perspectiva envidiable de grandes negocios en China para sus dos empresas: Shanghai-Volkswagen y Faw-Volkswagen, controlando la producción y venta del 40-60% de los vehículos particulares adquiridos en China. Aunque hay grandes proyectos para instalar nuevas fábricas por parte de VW, GM, Honda, Toyota, Citroën, Renault, Fiat, etc.

El acuerdo o pacto firmado entre el sindicato metalúrgico (I.G. Metal) alemán y VW en 1993 fue un gran trampolín para el relanzamiento hacia la conquista del mercado europeo y del mercado mundial. Con la famosa semana de 4 días, o reducción *legal* de 36 a 28,8 horas semanales, que entró en vigor en enero de 1994, a los trabajadores se les redujo «un 10% de su sueldo. Los trabajadores también renuncian a un incremento salarial pactado ya con la empresa de 3,5 puntos para 1994» (5 Días, 26-11-93). Como de lo que se trataba era de generalizar la flexibilidad anual de la jornada, se eliminó la oficial de 36 horas, reduciendo los salarios un 13,5%, pero la jornada efectiva siguió siendo de 36 horas semanales, puesto que había que realizar la producción, que aumentaba cada día más, al aumentar las peticiones de coches VW, por su abaratamiento en el mercado; pero los trabajadores se quedaron sin el 13,5% de sus salarios ¡¡Ésta fue la base principal de la recuperación del negocio de VW en Alemania!! Y sobre esta base se lanzó la modernización, la ampliación o la construcción de nuevas plantas en todo el mundo.

Ésta es una de las bases de la agresividad de VW; amenazando con comprar empresas automovilísticas por medio mundo, donde hasta ahora sólo está encontrando las contundentes respuestas de otras empresas alemanas: BMW y Daimler-Benz.

El escándalo VW-GM sobre los secretos que se habría llevado López de Arriortua en su paso por GM, al final se ha quedado en agua de borrajas.

El 1 de mayo de 1992, Arriortua fue nombrado vicepresidente y director de compras de GM; el 16 de marzo de 1993, Arriortua se pasó con armas y bagajes a VW; 7 días después le siguió su equipo. En mayo de 1996 negociaba el gobierno alemán

directamente con el gobierno estadounidense: «Rexdordt expresó sus deseos de que se aproximen los puntos de vista y que se encuentre una solución en interés de la industria automovilística alemana» (El País, 5-12-1996). Unos meses después se dejó de airear el robo de los secretos, acordando una solución extrajudicial entre GM y VW para cerrar las denuncias por espionaje industrial contra el equipo de López de Arriortua y contra VW. El acuerdo establece una indemnización de 100 millones de dólares, y unas compras de otros 1.000 millones de dólares en componentes del automóvil a empresas de GM hasta el año 2003. Y finalmente: «La justicia alemana pone fin al el "caso Arriortua", la mayor "guerra" del automóvil. Ha sido sobreesido por las incógnitas que pesan sobre la celebración del juicio» (Negocios, 28-7-1998). El fin del escándalo sobre el robo de los documentos ha dado paso a las cifras de inversión y a los nuevos modelos.

El grupo VW tiene proyectado invertir 24.000 millones de dólares (3,5 billones de pesetas) entre 1998 y el año 2000. El nuevo Golf de VW, lanzado en agosto de 1997, reducía su tiempo de montaje desde 32 horas a 20, un 37,5% menos.

Éstas son algunas de las causas por las que le temen a VW en el negocio de la industria del automóvil.

DAIMLER BENZ-MERCEDES

Mercedes ha tomado la calle del medio para crecer y ha invadido el gran imperio del Tío Sam y todo el continente americano. Primero lanzó Mercedes su producción en Alabama (EE.UU.), siguiendo los pasos de la otra alemana de coches de lujo, BMW, que había iniciado su producción en 1994 en EE.UU. y donde ya realiza casi el 20% de sus ventas.

«El montaje del Smart (el mini coche de Mercedes) en la ciudad francesa de Hambach es el más rápido de la historia: 4,5 horas frente a las 15 horas de un automóvil normal» (Expansión, 6-3-1998). Construye otra planta en Juiz de FORA, Brasil. Pero el gran salto de Mercedes ha sido la compra de la americana Chrysler.

La absorción de Chrysler por Daimler Benz (que tendrán un 43% y un 57% en la nueva empresa) dará lugar a un consorcio mastodónico, si se consolida, con una facturación conjunta de 130.000 millones de dólares en 1997, casi 20 billones de pesetas. Con una plantilla de 300.000 + 121.000 = 421.000 trabajadores. Y 4 millones de vehículos vendidos en 1997. Con plantas de producción extendidas por todo el mundo, aunque entre Europa y Norteamérica (NAFTA-TLC) suponen el 93% de las ventas de Chrysler (Latinoamérica el 1% y Asia el 1%) y el 85% de Daimler Benz (Latinoamérica el 4% y Asia el 8%).

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE VEHICULOS, EN 1997, EN MILLONES		VENTAS EN EE.UU., EN 1997, EN MILLONES DE VEHICULOS	
General Motors	8,77	Gen. Motors	4,70
Ford	6,94	Ford	3,80
Toyota	4,84	Chrysler	2,30
Volkswagen	4,26	Toyota	1,29
Daimler-Chrysler	4,08	Honda	0,94

Tabla N° 17

Con la compra de Chrysler, Mercedes rompe el ya inestable equilibrio en la producción y en la venta de vehículos. Tras las fuertes reconversiones sufridas por Chrysler (y también por Daimler Benz-Mercedes) en los últimos años, dichas empresas parecen estar bastante saneadas.

«Chrysler sólo produce una tercera parte del valor de sus coches (el 33%), y este porcentaje es del 45% en Ford y del 55% en General Motors» (5 Días, 6-1-1998).

Otras empresas alemanas vienen comprando los negocios de componentes del automóvil:

«La empresa estadounidense Alliedsignal completa la venta de sistemas de frenos a la alemana Robert Bosch. La operación está valorada en 1.500 millones de dólares» (Negocios, 15-4-1996).

El fabricante alemán de neumáticos, Continental, «anunció ayer la compra de la división de frenos y chasis de ITT por 1.930 millones de dólares» (Negocios, 28-7-1998).

FIAT

Veamos la síntesis de una crónica del diario financiero «The Wall Street Journal»-5 Días, 12-9-1996, sobre Fiat:

«Fiat está invirtiendo unos 14.200 millones de dólares en su expansión mundial y en nuevos productos. Las ventas mundiales ascenderán este año a un récord de 2,8 millones de coches y vehículos comerciales ligeros, un aumento del 18% respecto a 1996.

En Europa, donde su cuota de mercado es del 12,5%, Fiat sigue dependiendo mucho del alto volumen de ventas de vehículos que dejan un bajo margen de beneficios, mientras los fabricantes alemanes asedian a sus Alfa Romeo y sus Lancia.

Los productos de alto volumen de Fiat están sometidos a una presión cada vez mayor por los nuevos modelos pequeños de VW, Ford Motor Co., Daimler-Benz AG y Daewoo Motor Corp. A la vez, Fiat se enfrenta a una dura batalla para proteger la cuota de mercado de sus marcas de lujo, Alfa Romeo y Lancia».

Los negocios siguieron su buen curso durante el año 1997.

EL GRUPO FIAT POR SECTORES DE ACTIVIDAD						
	INGRESOS NETOS (*)		EMPLEADOS (unidades)		INVERSIONES (*)	
	1997	1996	1997	1996	1997	1996
Fiat Auto	50.550	42.502	118.000	116.144	2.550	3.248
Iveco	11.500	10.749	32.100	32.448	440	492
Nev Holland	10.200	8.558	19.100	18.619	260	468
Teksid	2.300	1.981	11.700	11.620	150	110
Magneti marelli	6.650	5.806	24.300	25.044	390	450
Comau	1.600	1.610	4.800	4.258	30	32
Fiat Avio	2.400	1.745	6.500	5.141	60	70
Fiat Ferroviaria	750	731	2.400	2.493	30	55
Snia BPD	2.850	2.972	7.300	8.962	180	221
Itedi	800	697	1.500	1.438	10	18
Toro Assicurazioni	3.900	3.433	2.800	2.813	40	25
Diversos	(4.000)	(2.841)	11.500	8.887	360	128
TOTAL DEL GRUPO	89.500	77.923	242.000	237.865	4.500	5.317

(*) Miles de millones de liras.

Tabla N° 18

Aumentaron los ingresos y la plantilla, aunque ya se redujeron las inversiones de 5,3 a 4,5 billones de liras.

Fiat ha invertido unos 1.000 millones de dólares en la ampliación y modernización de sus instalaciones en la ciudad de Betim (Brasil) para producir mas de 2.000 coches diarios. En la nueva fábrica de Córdoba

(Argentina), la producción está en unos 150.000 coches anuales. Fiat es el mayor fabricante en Polonia con la adquisición del grupo estatal FSM. Con plantas de ensamblado en India, Venezuela, Marruecos y Sudáfrica...

Siguiendo la larga tradición de las buenas relaciones industriales y comerciales con el antiguo capitalismo estatal ruso, Fiat se esfuerza por mantener aquel mercado en otros tiempos tan seguro.

«Fiat está invirtiendo en una empresa conjunta rusa por 800 millones de dólares, que producirá hasta 150.000 coches al año» (5 Días, 24-9-1998). Esta inversión, en plena crisis rusa, no tiene visos de ser muy rentable a corto y medio plazo, como sucede ya en Brasil.

Fiat «que depende de Brasil como su segundo mercado más importante, declaró beneficios antes de impuestos de 1.200 millones de dólares, lo que representa una baja del 9% con respecto a los 1.360 millones obtenidos el año pasado» (5 Días, 24-9-1998). «Fiat comunicó que sus beneficios operativos cayeron al 3,3% de sus ventas netas durante el primer semestre del año, frente al 4,4% del año anterior» (Ibí.). Aunque la «rentabilidad de la rama automovilística de Fiat se ha reducido del 3% al 0,4%, debido fundamentalmente a la caída de las ventas en Brasil» (Ibí.). La internacionalización también conlleva esos y otros muchos riesgos.

«Cesare Romiti, presidente saliente de la compañía afirmó que «en los últimos siete años las ventas de FIAT en el exterior han pasado de representar el 44% del total a un 62%. Esto significa que vendemos fuera seis de cada 10 coches, siete de cada 10 camiones y nueve de cada diez tractores. El proceso de globalización que ha llevado a que el 40% de la plantilla esté en el extranjero»» (5 Días, 23-6-1998). Y ante los primeros síntomas de la crisis financiero-especulativa mundial en Europa, «Fiat anuncia 24.500 despidos temporales» en «cinco plantas de producción italianas» (Expansión, 15-10-1998), así se apunta, una vez más sobre quiénes se descargarán los golpes de la futura crisis comercial e industrial: sobre los trabajadores asalariados en todos los países.

JAPÓN

De la tabla que sigue se puede deducir el poder de la industria japonesa del automóvil, en base a la extensión internacional, por áreas económicas y por países, tomando cada una de las empresas japonesas. Añadamosle los proyectos en construcción para producir los coches en Brasil y tendremos un mapa casi completo para producir y vender automóviles en todo el mundo. De esta extensión y de su capacidad financiera para montar fábricas aquí y allá es de donde surge el respeto o el miedo a los competidores japoneses en Europa y en Detroit.

LA PRODUCCIÓN DE LOS JAPONESES EN EL MUNDO (turismos)				
		Unidades 1996	Unidades 1995	96/95 (%)
EUROPA	●ESPAÑA Nissan (Serena)	14.699	19.175	-23
	●REINO UNIDO Toyota Nissan Honda	110.000 231.788 105.900	88.449 215.462 91.000	24 8 16
	●HOLANDA Mitsubishi	45.219	18.899	139
	●HUNGRÍA Suzuki	42.762	34.803	23
	●TURQUÍA Toyota	20.000	21.378	-6
ASIA	●JAPÓN Toyota Nissan Honda Mitsubishi Mazda Suzuki	2.908.339 1.409.127 1.002.364 782.588 622.541 615.998	2.661.435 1.508.922 872.865 908.874 626.934 602.670	9 -7 15 -14 -1 2
	●CHINA Daihatsu Suzuki	96.000 8.500	65.800 5.500	46 55
	●TAIWÁN Toyota Nissan	55.000 60.010	54.111 53.653	2 12
	●TAILANDIA Honda	42.300	0	-
	●ESTADOS UNIDOS Toyota Toyota (Nummi) Nissan Honda Mitsubishi Mazda	385.657 158.849 332.959 634.374 192.981 95.725	381.445 135.112 391.269 552.995 218.161 98.492	1 18 -15 15 -12 -3
	●CANADÁ Toyota Honda Suzuki	97.340 144.482 4.286	90.134 106.133 28.610	8 36 -85
	●MÉXICO Nissan Honda	92.747 1.194	77.848 104	19 1.048
OTROS MERCADOS	●SURÁFRICA Toyota Mazda Nissan Honda	48.745 19.404 11.980 10.060	47.566 25.063 9.935 13.975	2 -23 21 -28
	●AUSTRALIA Toyota Mitsubishi	70.000 43.235	54.144 40.786	29 6

Tabla N° 19 (5 Días, 18-3-1998)

De una producción total de casi 11,5 millones, los fabricantes japoneses produjeron 3,3 millones en el exterior en 1996. En el NAFTA o TLC (Tratado de Libre Comercio entre EE.UU.-Canadá-México) produjeron 2,14 millones, de los que 1,8 millones fueron producidos en Estados Unidos.

Las presiones diplomáticas y comerciales, obligaron a la industria japonesa a instalar sus propias plantas de producción en EE.UU. y en Europa, y a comprar parte de los componentes del automóvil en el mercado local.

«Las mayores firmas del automóvil de Japón se han comprometido a multiplicar sus compras de componentes a Estados Unidos: Toyota las aumentará un 45% hasta 1996; Mitsubishi, entre un 11% y un 150% y Nissan, un 60% hasta 1998» (5 Días, 29-3-1994). Así en 1994 las compras de componentes ya alcanzaron un «récord de 19.860 millones de dólares» y en 1995, los «22.000 millones de dólares» (Negocios, 14-7-1996). Y a pesar de estos compromisos, todavía pueden leerse titulares de prensa como este: «EE.UU. sancionará con 735.000 millones a los coches japoneses, un 25% del total de exportaciones de vehículos» (5 Días, 17-5-1995). De este modo obligaron a acelerar las inversiones para la construcción de nuevas plantas de producción en EE.UU., que sigue cobrándole un fuerte arancel-impuesto de importación a los coches japoneses:

«EE.UU. cobra aranceles del 25% a la importación de vehículos ligeros», lo que ha creado dificultades a los fabricantes japoneses dedicados a la exportación, que «han perdido de 6 a 7 puntos de su cuota de mercado de vehículos ligeros» (5 Días, 29-9-1998). Los padres del liberalismo económico son los más proteccionistas del propio mercado y de la propia industria en cuanto se sienten amenazados.

Los fabricantes de coches japoneses produjeron en Europa 670.000 automóviles en 1996, proyectando una producción de 800.000 unidades para 1998. También los europeos siguen los pasos de EE.UU. imponiendo cupos de importación o aranceles a sus competidores en la guerra comercial, con lo que les obligan a montar la producción en los países de la Unión Europea.

En 1997 Toyota produjo 4.852.000 vehículos, por 8.029.000 de General Motors (Nissan 2.677.000 y Honda Motor 2.336.000), la facturación de Toyota fue de 95.000 millones de dólares contra 178.000 de GM, pero el número de empleados es de 159.000 contra 608.000. Es decir, 1 contra 4 o si se prefiere, Toyota produce lo mismo que GM con la mitad de la plantilla. Esta es una de las desventajas que trata de recuperar GM utilizando el bisturí para reducir su plantilla. Además, Toyota está presente con sus fábricas de producción en Europa (Reino Unido), en Turquía, en China (con su filial Daihatsu), Taiwán, Sudáfrica y Australia. Pero también está presente en Canadá-EE.UU. donde este año rondará ya la producción del millón de vehículos.

«La japonesa Toyota toma el control de su filial Daihatsu, incrementando su participación del 34,5% al 51,2%» (Expansión, 29-8-1998). En 1997 facturó por 950.000 millones de pesetas. Daihatsu es el segundo productor japonés de los llamados coches utilitarios, por detrás de Suzuki. La «planta de Daihatsu en China, un mercado que se le resiste a Toyota, ha sido un factor importante para tomar el control de la filial» (Ibí.). La compra o fusión es un modo de eliminar competidores y de crecer rápidamente en mercados donde no vendía una escoba. Es posible que éste haya sido el primer paso de una futura concentración de los productores de automóviles japoneses.

El otro campo de las grandes batallas comerciales se libra en las fábricas, revolucionando constantemente los medios de producción, las máquinas y las cadenas de montaje. En este campo de batalla los japoneses siguen a la cabeza del ranking: «Honda dice que las innovaciones de fabricación e ingeniería redujeron en cerca del 20% el coste de ensamblar el coche en su principal fábrica norteamericana» (5 Días, 2-9-1997). Toyota y Honda se

han convertido en «los fabricantes de coches con los costes más bajos de EE.UU.» (Ibí.), fabricando allí «casi todos los coches de tamaño mediano que se venden en América del norte». Es decir, en muy pocos años han superado a los industriales americanos en EE.UU.

Lo mismo que no se detiene la producción, tampoco se detienen la investigación, los descubrimientos y su aplicación a la producción capitalista: «Toyota Motor Corp., está a punto de revelar una nueva arma: el motor superbarato, un motor sencillo y poderoso cuya producción costará aproximadamente un 33% menos porque tiene muchas menos piezas» (5 Días, 12-11-1996). En este campo de la investigación y de los capitales que necesitarán, los patronos de GM, para implantar las nuevas técnicas en la producción y en el montaje, es posible que encuentren bastantes más dificultades que las que están encontrando en sus fábricas con el *United Auto Workers* como *oponente trucado*.

COREA DEL SUR

Corea ha sido la última potencia industrial que se ha lanzado a la conquista del mercado mundial del automóvil. Sus empresas han venido produciendo bajo patentes japonesas o norteamericanas, manteniendo participaciones relevantes en su accionariado de otros consorcios extranjeros. Ya han iniciado el diseño de los propios automóviles en casi toda su composición.

En nuestra época, en la época del imperialismo, la industria nace con vocación imperialista asaltando mercados, formando *Chaebols*, consorcios o multinacionales, o sea, buscan las exportaciones y la conquista del mercado mundial casi como una fábula de ensueño de alguno de sus productos, como ya ha sucedido con Kia.

PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE COCHES EN COREA (en 1000)						
AÑO	HYUNDAI		KIA		DAEWOO MOTOR	
	Produ.	Export.	Produ.	Export.	Produ.	Export.
1993	774	337	405	120	293	101
1994	896	354	437	178	332	99
1995	966	415	414	138	445	246
1996	1.037	478	466	181	442	298

Tabla N° 20

La exportación a EE.UU. cayó de 204.700 en 1990, a 126.800 en 1993, recuperando hasta 136.000 en 1996. Pero lo mismo que los estadounidenses dificultaron la exportación de coches coreanos, imponiendo barreras arancelarias y obligándoles a realizar o proyectar grandes inversiones en Canadá, EE.UU. y México; eso mismo han hecho los europeos, arrancándoles grandes inversiones, amplios endeudamientos y el encarecimiento de los vehículos.

Aunque el asalto de los coreanos a los mercados de los países en vías de desarrollo ha tenido la peculiaridad de instalar las cadenas de montaje de los coches, y en algunos casos producen parte de los componentes, en esos países. Veamos el ejemplo de *Daewoo Motor*.

IMPLANTACIÓN INDUSTRIAL DE DAEWOO MOTOR FUERA DE COREA		
PAÍS	AÑO	UNIDADES
1. Rep. Checa (Avia)	1997	25.000
	2000	25.000
2. Polonia (DW-FSO)	1997	125.000
	2000	400.000
3. Polonia (DMP)	1997	20.000
	2000	170.000
4. Rumania (Rodae)	1997	100.000
	2000	200.000
5. Egipto (DWME)	1997	-
	2000	20.000
6. China (GDBC)	1997	2.500
	2000	5.000
7. Uzbekistán (UZ-Daewoo)	1997	200.000
	2000	200.000
8. Irán (KMC)	1997	-
	2000	50.000
9. India (Dmil)	1997	70.000
	2000	220.000
10. Indonesia (PT.SD)	1997	3.000
	2000	3.000
11. Vietnam (Vidamco)	1997	22.000
	2000	22.000
12. Filipinas (Tame)	1997	-
	2000	10.000

Tabla N° 21 (5 Días, 1-4-1998)

Este «mal ejemplo» del capitalismo coreano, está obligando a sus competidores a proyectar instalaciones industriales, iguales o más modernas y potentes en esos países, si quieren vender sus vehículos.

La crisis de sobreproducción que estalló en 1997 en Asia, deberá paralizar o ralentizar una parte de esos proyectos internacionales de la industria coreana del automóvil, e incluso cuestionar la existencia como empresas o marcas independientes de algunos de sus productores, como ya ha sucedido con Kia.

Tras una *quita* de los acreedores desde 16 billones de won (1,76 billones de pesetas) a 7,3 billones de won (unos 800.000 millones de pesetas) hacia las deudas de la automovilística coreana Kia, muy bien promocionada por los estadounidenses, pues todos los *analistas* afirmaban que Ford se quedaba a precio de saldo con Kia, finalmente se adelantó Hyundai y compró Kia, dejando a Ford en la mismísima puerta de Corea, compuesta y sin Kia. Esto demuestra que el capitalismo imperialista americano y europeo no lo van a tener tan fácil a la hora de tomar el control de las sociedades formadas por el joven y agresivo capitalismo imperialista asiático. Esa misma agresividad la llevaron a las fábricas contra los obreros, pero se encontraron con la horma de su zapato.

El 18-5-1998, Hyundai anunciaba el despido de 8.189 trabajadores. «Dos días después, el 20 de mayo, 31.000 trabajadores iniciaban los paros en las cuatro plantas de la localidad de Ulsan, al sureste del país.

La tensión fue creciendo por momentos, hasta que el 30 de junio la compañía anunciaba 4.830 despidos. Los trabajadores y algunos familiares decidieron entonces acampar en las inmediaciones de las fábricas.

El 14 de agosto y tras fuertes enfrentamientos, en los que resultaron heridos 127 directivos, la compañía decidió cerrar las plantas. Tan sólo tres días después ya había 15.000

policías vigilando a los huelguistas. El pasado día 19, el partido gobernante, El CNRP (Congreso Nacional para la Nueva Política), enviaba una delegación formada por siete personas para ejercer labores de mediación entre empresa y sindicatos. Tras cuatro días de conversaciones, los trabajadores aceptaban por primera vez los despidos, entre 250 y 300».

«El líder sindical, Kim Kwang, destacó que trabajadores y directivos han optado por sobrevivir juntos sobre la base de la mutua confianza» (Ibí.). Por su parte, «Daewoo, segundo fabricante del país anuncia el cese de 2.995 empleados sobre un total de 19.000, aunque al final se retracta a cambio de congelar los salarios» (5 Días, 17-8-1998).

Hyundai dejó de producir 85.800 vehículos. 302 empresas de componentes cerradas y unas pérdidas totales de unos 1.100 millones de dólares, en esa huelga que se prolongó desde el 20 de mayo hasta el 24 de agosto; sobre todo por la combatividad de un amplio núcleo de trabajadores, que junto con sus familiares se decidieron a acampar formando el PIQUETE de huelguistas a las puertas de la empresa en la ciudad de Ulsan, impidiendo a los dirigentes sindicales y a la empresa que negociasen miles de despidos.

ESTADO ESPAÑOL

La industria automovilística del Estado español, evidentemente toda ella propiedad de las multinacionales, marcha viento en popa. La alta burguesía internacional, los grupos, los consorcios que deciden sobre la división internacional del trabajo, llegaron a la conclusión de que el territorio del estado español reunía condiciones muy favorables en la mano de obra, en la ubicación geográfica y en las infraestructuras generales, puesto que gran parte de la producción debía ser dedicada a la exportación. Comenzamos este capítulo contrastando la producción de turismos en el Estado español con la producción mundial en los primeros 6 meses de 1998:

EN EL PELOTÓN DE CABEZA				
(Producción de turismos, derivados y vehículos industriales durante el primer semestre de 1998 y 1997, en millones de unidades)				
	1998	1997		
1. EE.UU.	6,10	6,20	11. China	0,82
2. Japón	5,10	5,60	12. México	0,66
3. Alemania	2,70	2,50	13. Rusia	0,54
4. España	1,50	1,30	14. India	0,32
5. Francia	1,40	1,30	15. Polonia	0,23
6. Canadá	1,10	1,20	16. Suecia	0,23
7. Reino Unido	1,00	0,99	17. Argentina	0,22
8. Italia	0,94	0,94	18. Rep. Checa	0,22
9. Corea	0,92	1,40	19. Bélgica	0,21
10. Brasil	0,88	1,00	20. Australia	0,20
FUENTE: Anfac y Oica				
Tabla N° 22 (Expansión, 28-16-1998)				

En estos primeros 6 meses de 1998 las empresas automovilísticas ubicadas en el Estado español, han producido 1,5 millones de vehículos (por 6,2 millones EE.UU., 5,6 Japón, 2,5 Alemania, 1,4 millones Francia y 0,92 Corea, que era el cuarto en 1997). De este modo se han colocado las fábricas españolas en el *cuarto puesto mundial*, por delante de Corea y de Francia. El total de la producción mundial es de 26,4 millones en los 6 primeros meses de 1998, con una caída del 3,6% con respecto a 1997; mientras que subía el 10,8% en el Estado español, donde están ubicadas las plantas con la media por empleado más productivas de Europa, 59,5 coches por año, frente a las 50,7 unidades de Alemania.

«La fábrica que la multinacional japonesa Nissan tiene en Sunderland (Gran Bretaña) está, un año más, a la cabeza en la carrera por la productividad con 98 vehículos por obrero/año...

La segunda posición es para la planta de Opel en Eisenach (Alemania) con 77 vehículos, y la tercera para la Fiat en Melfi (Italia) con 70.

La fábrica de Volkswagen en Navarra y la de Seat en Martorell (España) son la cuarta y la quinta (...) con 70 y 69 coches por obrero al año (...). Renault en Valladolid figura en décima posición, con 59 unidades, y la del grupo PSA en Vigo en la vigesimotercera, con 35.

La última posición le correspondería a la planta de Peugeot-Citroën en Sochaux (Francia) con 25 vehículos por empleado y año» (5 Días, 21-8-1998).

Así vemos como la Unión Europea lanza una invectiva a la patronal del automóvil reclamándole un aumento de la productividad, tomando como ejemplo a seguir a Eisenach, Sunderland, Melfi, Martorell y Landaben.

En la jactancia dominante entre la burguesía española, por el *dulce momento* que está viviendo el capitalismo en la *piel de toro*, se resalta que «las fábricas de automóviles están trabajando al 95% de su capacidad» (Expansión, 16-9-1998).

¿Cómo se distribuye la producción, la exportación y la facturación en las automovilísticas?:

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EXPORTACIÓN Y FACTURACIÓN DE LOS FABRICANTES DE TURISMOS Y DERIVADOS EN ESPAÑA

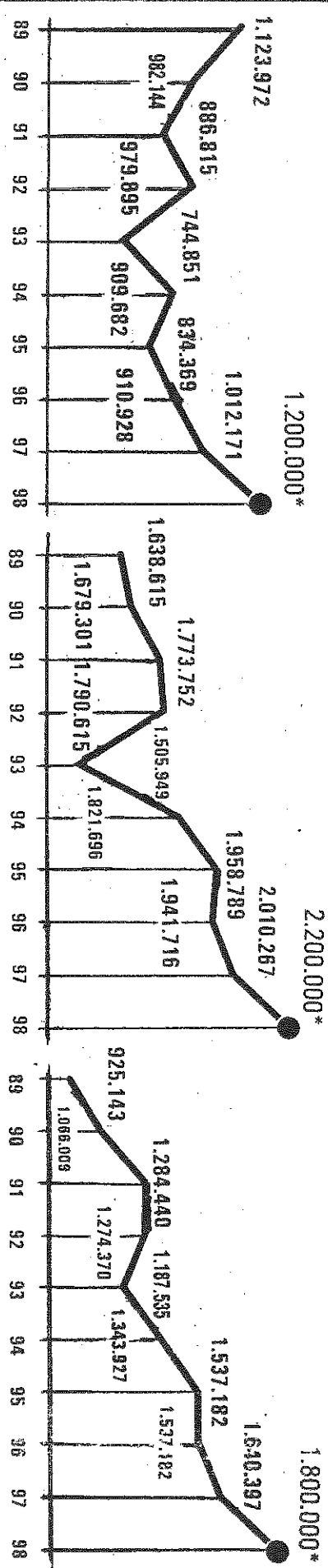
EMPRESAS	PRODUCCIÓN				EXPORTACIÓN				FACTURACIÓN			
	1995 (En unid.)	1996 (En unid.)	1997 (En unid.)	1997/96 (%)	1995 (En unid.)	1996 (En unid.)	1997 (En unid.)	1997/96 (%)	1995 (Mill. pta.)	1996 (Mill. pta.)	1997 (Mill. pta.)	1997/96 (%)
Opel	488.977	491.700	501.231	1,9	437.705	442.000	457.293	3,4	673.549	676.910	734.864	8,5
Seat	343.411	415.000	465.000	12,0	241.131	280.500	270.000	-7,0	456.519	607.307	773.909	27,4
Fesa Renault	400.737	355.326	391.000	10,0	257.998	299.208	285.400	10,1	671.051	716.507	778.550	8,8
Ford	312.239	296.928	285.605	-3,8	230.253	230.000	224.616	-2,3	523.416	546.570	567.618	3,8
Citroën	269.384	275.630	270.456	0,3	207.295	214.900	196.933	-8,3	355.022	422.867	505.511	19,5
Volkswagen	239.383	251.550	274.000	14,4	215.960	226.395	246.600	8,9	226.817	272.727	294.960	3,1
Peugeot	116.174	121.200	138.000	13,8	76.188	76.356	104.000	36,2	226.004	266.242	323.413	17,7
TOTAL	2.130.540	2.210.406	2.325.292	5,1	1.666.303	1.739.449	1.739.842	2,6	3.132.378	3.509.130	3.978.825	13,3

Tabla N° 23 (Expansión, 29-12-1997 y 5 Dias, 7-7-1998)

Ante todo y sobre todos es el grupo VW-Seat el que da el salto, superando la crisis de 1993 y colocándose de nuevo a la cabeza.

Tabla N° 24 (El País, 25-10-1998)

MATRICULACIONES DE TURISMOS NUEVOS	PRODUCCIÓN				EXPORTACIÓN			
	1995	1996	1997	1997/96	1995	1996	1997	1997/96



(*) Previsiones con los datos de los nueve primeros meses

Tomemos la evolución de las cifras de Seat-VW:

SEAT	(*) Incluye Centro de Recambios y Centros Técnicos					Tabla N° 25 (5 Dias, 23-3-1998)			
PLANTILLA	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total a 31/12	25.363	24.268	22.403	13.688	12.581	12.896	12.896	12.896	12.896
Plantilla en activo	25.363	24.268	20.342	12.553	12.522	12.896	12.896	12.896	12.896
Martorell (*)	3.726	4.578	7.359	9.079	8.859	9.447	9.447	9.447	9.447
Zona France	16.787	14.616	9.096	3.422	3.612	3.400	3.400	3.400	3.400
Pamplona	4.678	4.966	3.780	0	0	0	0	0	0
Otros centros	172	108	107	52	51	49	49	49	49
Plantilla en regulación	0	0	2.061	1.135	59	0	0	0	0

El número de trabajadores SALTA de 25.363 al 31-12-1991 hasta 12.896 al 31-12-1996 en Seat. Esta reconversión del personal es la base del aumento de la productividad en las nuevas instalaciones de montaje de Martorell-Barcelona. Sin esa reducción de plantilla, aunque hubiera aumentado, no se habría podido disparar el aumento de la productividad y, aún menos, el *cash flow* o ganancias y las amortizaciones que se vienen sucediendo desde 1994:

SEAT	1993	1994	1995	1996	1997
Beneficios	-151.315	-29.473	-11.286	5.339	11.051
Cash flow	-121.064	17.965	43.535	50.143	65.313
Amortizaciones	30.251	47.438	54.821	44.804	54.262
Inversiones	84.631	27.093	22.508	31.867	23.198
Plantilla	22.403	136.88	12.581	12.896	12.811

Tabla N° 26 (5 Días, 25-3-1998) En millones de pesetas.

En esta tabla se muestra como se obtiene la ganancia empresarial: sumando el *cash flow* + las amortizaciones. Incluso cuando contabilizan como pérdidas los resultados de un año se puede demostrar que obtuvieron GANANCIAS, sólo que las dedicaron a la amortización de préstamos, mientras que le meten el miedo en el cuerpo a los trabajadores propagando a los cuatro vientos que «estarán obligados a cerrar la empresa por culpa de las pérdidas causadas por el bajo rendimiento de la plantilla».

Y el otro gran laboratorio de VW-Landaben en Pamplona:

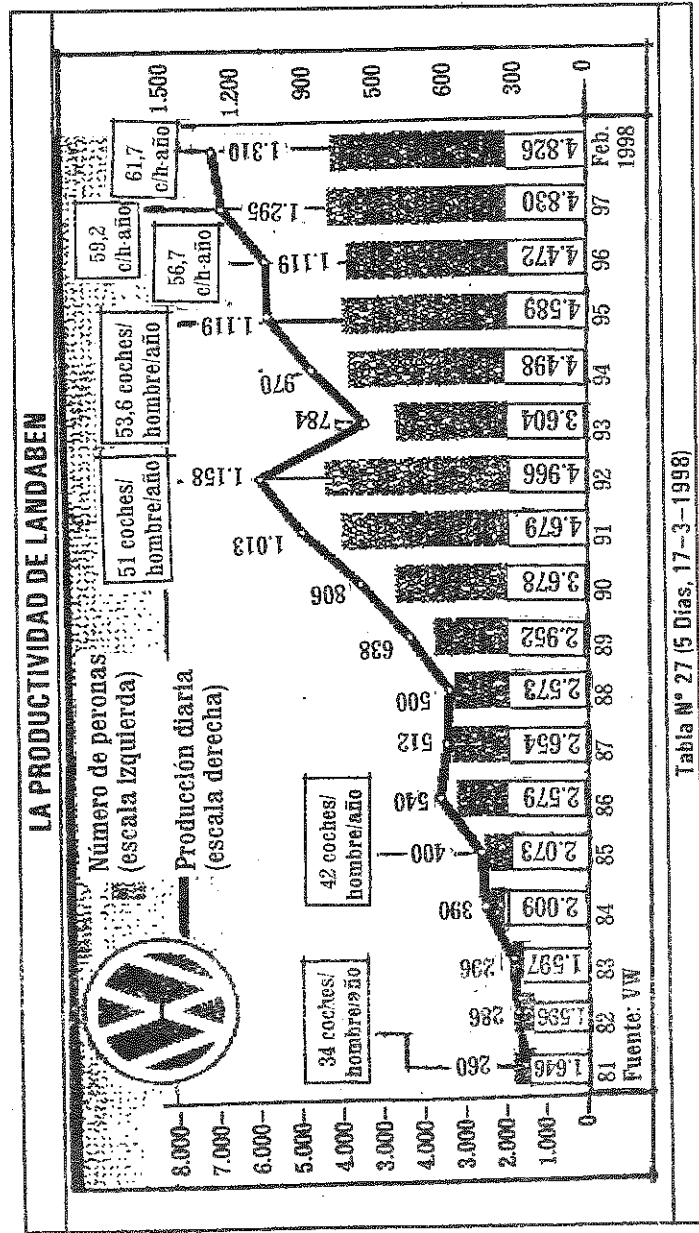


Tabla N° 27 (5 Días, 17-3-1998)

En 1981, con 1.646 trabajadores en plantilla, producía 260 coches diarios, o 34 coches por hombre y año. En 1988, con 2.573 trabajadores, producía 500 coches diarios; en 1995, con 4.472 trabajadores, producía 1.119 coches

diarios, 53,6 coches por hombre/año. En febrero de 1998, con 4.826 trabajadores, produjo 1.310 coches diarios, ó 61,7 coches por hombre/año. Aquí también tenemos la famosa Ganancia menos camuflada:

LAS CIFRAS DEL POLO (Principales datos de Volkswagen Navarra, en millones de pesetas)				
	1995	1996	1997	
Facturación	256.817	272.727	294.960	
Beneficio Neto	417	5.675	5.751	
Cash-flow	21.939	29.677	30.566	
Inversiones	14.560	3.551	5.809	
FUENTE: Volkswagen Navarra				
Tabla N° 28 (Expansión, 18-6-1998)				

Mientras que hablan de unos beneficios casi raquíticos, sumándoles el concepto *Cash Flow*, las Ganancias se disparan hasta los 36.317 millones de pesetas, que divididos por los 294.960 millones de ventas, nos dan un 12,3% de ganancias sobre ventas. Pero si lo dividiésemos, como debemos hacer, por los costes salariales totales, admitiendo que fuesen 5 millones de media por trabajador/año, nos daría 25.000 millones, o de 6 millones por trabajador/año, nos daría 30.000 millones. Seguiríamos estando bastante por encima del 100% de ganancia: en el primer caso sería del 145% y en el segundo caso del 121%. Esto es, partiendo, dividiendo la ganancia por el capital variable o costes salariales. Esta es la ecuación que debemos hacer los marxistas.

Pero la industria española del automóvil no sólo produce coches baratos.

Allá, por 1994 se decía: «La industria auxiliar de automoción de España, es la más productiva del mundo» (El País, 22-11-1994).

«Los fabricantes de automóviles producen sólo el 23% de las piezas de recambio, mientras que el 77% restante corresponde a fabricantes independientes.

La industria española de componentes de automóviles factura 2,4 billones de pesetas y da empleo a 200.000 personas. El 55% de la producción española de componentes se destina a la exportación» (5 Días, 30-6-1998).

De las fábricas que producen los componentes del automóvil casi nadie habla, siendo; como son, verdaderas prisiones, con ritmos de trabajo extenuantes y condiciones de trabajo asfixiantes. Resultando más fácil doblegar a los trabajadores por pequeños grupos que cuando pertenecen a una gran plantilla. Esta fragmentación no cesa pero, por otro lado, la famosa eficiencia conduce a una nueva concentración de la producción en las empresas de componentes.

EL CONVENIO DE FORD-VALENCIA

Se ha vertido mucha retórica sobre la renovación del convenio de Ford en septiembre-octubre pasados. Los observadores de la prensa burguesa habían dejado

sentado que el trasfondo que humeaba eran las próximas elecciones al comité de empresa, no la defensa intransigente de los intereses de los trabajadores, basada en una repentina radicalización de los sindicatos gubernamentales. Que las elecciones redujeran el margen de maniobra y por eso, CCOO-UGT proponían retrasar la firma del convenio para no tener que mojarse antes de las mismas. Pero el patrón se cansó de esperar y decidió poner orden:

«Ford Motor lanza desde Detroit un ultimátum al comité de empresa de Almusafes-Valencia» (5 Días, 23-10-1998). Unos días después, la Montaña paría el ratón: «Ford y el comité pactan un convenio que no satisface a ninguna de las partes» (5 Días, 2-11-1998).

¿Qué contiene el convenio?: a) una duración de 3 años, durante los cuales no hay mas que la rutinaria paz social, a no ser que alguna crisis obligue a romper esa rutina; b) los aumentos salariales, el 2,6%, recogen las coordenadas generales del sector en pleno BOOM, trabajando al 95% de su capacidad productiva, habla de la reducción a 36,5 horas en el año 2000, ahora son 37,5 semanales, y de la prejubilación para unos 180 trabajadores a los 58 años.

A cambio «el comité se ha comprometido a promover en sus compañeros respuestas positivas a las convocatorias de la dirección para trabajar algunos que otros sábados» (Ibí.), cuando haya demanda de coches. Además de trabajar los sábados que la empresa proponga, se aceptó trabajar «SEIS DOMINGOS VOLUNTARIOS ESTE AÑO» (Ibí.), y que se trabaje un «TERCER TURNO: a partir del segundo semestre del año 2000» (Ibí.); de este modo se ayuda a la empresa a hacer mucho más productivo el capital constante, cuando pretende aumentar la producción de coches en un tercio con las mismas instalaciones y un poco más de mano de obra. La perspectiva de negocio es inmensa para la empresa que impone, una vez más, sus intereses sin contrapartidas. Si los trabajadores quieren defender los propios intereses como categoría o como clase deberán dotarse de otro tipo de sindicalismo verdaderamente clasista, no subvencionado por el enemigo de clase y políticamente independiente de la patronal y del Estado burgués; un sindicalismo solidario y combativo en la calle y en la empresa; esto no es practicable en los actuales aparatos sindicales, por lo que se impone la necesidad de ir propagando y potenciando el surgimiento del sindicato de clase según los clásicos canones del marxismo en la acción sindical.

EL MODELO «JUSTO A TIEMPO» Y LAS HUELGAS DEL FUTURO

¿En qué consiste el modelo de producción «just in time»-«justo a tiempo» tan extendido en los últimos años en las industrias? ¿Cuál es su talón de Aquiles? Y, eso ¿beneficia o perjudica la lucha y la organización obrera?

El modelo «justo a tiempo» reduce fuertemente la inversión de capital constante en materias primas o componentes, lo reduce en instalaciones fijas para el almacenaje de esas materias primas o componentes y reduce la mano de obra dedicada a la conservación de esos almacenes extinguidos o en extinción.

El «justo a tiempo» significa que la materia prima o componentes vaya llegando como por una cadena, unas horas antes de su transformación o montaje del coche, en lugar de tener un stock-almacenado (como se venía haciendo hasta hace unos 10 años) para los próximos 30-60 días de todos los componentes no perecederos, de la máquina, del instrumento o del producto que se pretende montar, producir e incluso vender en los grandes almacenes o hipermercados.

Esta reducción del almacenamiento y del consiguiente capital constante es una de las causas que han ayudado a elevar la tasa de ganancia de la industria en EE.UU. y en Europa en los últimos años.

Y de hecho nos debe dar que pensar lo que siguen manteniendo los capitalistas de GM tras esas huelgas parciales en Francia y EE.UU., sobre el modelo «justo a tiempo»: «El modelo sigue siendo rentable. El ahorro en condiciones normales es tan grande que incluso los fallos quedan descontados».

Su talón de Aquiles quedó al descubierto durante las huelgas de los camioneros asalariados del Estado francés en los últimos 4 años;

en las huelgas selectivas de 1996-97 y 1998 de General Motors y de *United Parcel Service* (UPS) en Estados Unidos. Estas *explosiones sociales* sirven para demostrar que la clase obrera aún existe, y que su fuerza organizada sigue siendo la primera potencia, y la PRIMERA y determinante *fuerza productiva*, sin la que nada se puede hacer y la que potencialmente puede paralizar todo.

Los paros selectivos aprovechando el modelo «justo a tiempo» van demostrando que en lugar de ayudar a organizar y a concienciar a cientos de miles de trabajadores; en lugar de ponerles en movimiento unidos por una causa común; en lugar de *esa finalidad* de movilizar y extender la lucha que debe perseguir toda huelga proletaria en defensa de los propios intereses, en los enfrentamientos, incluso parciales, entre trabajo asalariado y capital, en lugar de perseguir eso, lo que hacen es desmovilizar a los no huelguistas afectados por la *huelga parcial*.

En el caso de las últimas huelgas parciales de GM en Estados Unidos se ha visto como los 9.200 huelguistas de Flint obligaban a cerrar plantas que sumaban más de 200.000 asalariados. Pero al considerarse un PARO TÉCNICO, estos no sólo no estaban en huelga, con la inseguridad y los efectos que provoca la huelga sobre los huelguistas sino que pasaban a ser considerados como parados, y a percibir un subsidio de paro, con lo que el descontento o el odio quedan sumergidos o ahogados, sofocando el impulso proletario a la unión, a la movilización, a la lucha y a la revuelta. Pues, no es lo mismo que estén en huelga durante 60 días, 300.000 obreros de GM en todo EE.UU., que lo estén dos fabricas con 9.200 en una sola ciudad. La potencialidad de un movimiento de 9.200 obreros encerrados en un compartimiento estanco (Flint), es la tendencia a agotarse. Mientras que la potencialidad de un movimiento de 300.000 obreros, buscando la apertura y la extensión a todos los problemas de toda la clase obrera, es ilimitada en el tiempo y en el espacio.

Pero, precisamente para matar, para abortar antes de que pueda nacer esa potencialidad clasista, es para lo que la clase capitalista y su estado de clase, les pagan y mantienen esas estructuras de sindicalismo gubernamental y patronal. Sin la ayuda de este aparato, de esta institución, que traba, paraliza o desvía los impulsos que brotan naturales del choque de intereses entre trabajo asalariado y capital, la tendencia espontánea a la UNIÓN entre los explotados sería aún más fuerte que hace 50 ó 100 años.

Nuestra función es ayudar a romper esa dinámica paralizante, abandonando y llamando a los trabajadores a que abandonen la canalización de los desagües del sindicalismo gubernamental, que sólo conduce y sólo puede conducir al lugar en que hoy se encuentran las instituciones oficiales de las categorías obreras: a las cloacas de la historia.

Es imprescindible propagar y potenciar la necesidad de que el movimiento reivindicativo y de lucha de los esclavos modernos dé el salto para salir de esas canalizaciones, colocándose en el campo abierto, reiniciando su marcha rumbo a lo desconocido (Rusia ya no guía nada, ya dejó de ser el seguro de vida del capitalismo mundial), en defensa de los propios intereses de clase, sin dejarse desviar por «revoluciones ajenas», por el «mal menor», por el «menor esfuerzo», por «atajos» y por otras tantas lindezas que propagan y proponen las ratas del cretinismo parlamentario para encauzar los impulsos de las luchas obreras por los canales oficiales hacia las cloacas de la conservación del sistema del trabajo asalariado.

Y sólo la ruptura de las luchas reivindicativas con esas solidas estructuras organizadas o aparatos sindicales institucionalizados, cuyas canalizaciones ya regulan o establecen de antemano el curso que deben seguir sus afiliados en los movimientos reivindicativos que influncian y dirigen, además de la desembocadura final marcada por el curso mismo y por la línea política burguesa de defensa de la economía nacional, por los cambios parlamentarios de éste o de aquél gobierno y cuando es preciso plantean y llevan a cabo la renovación de los individuos en casi toda la estructura sindical para que continúe dominando la misma línea burguesa.

Sólo rompiendo con esas instituciones oficiales y llamando a la clase obrera a que rompa con ellas y tienda a constituir el sindicato clasista, se podrá propiciar tanto la existencia de los ambientes proletarios como el desarrollo del partido comunista de clase e internacional para afrontar los retos que la historia viva nos depare.

LA BURGUESÍA INGLESA E IRLANDESA DECIDIERON LIQUIDAR SUS DISPUTAS EN IRLANDA DEL NORTE: ¿PARA SIEMPRE?

Al parecer, han decidido desmovilizar a los pirómanos profesionales en Irlanda del Norte, o el Ulster. Ingleses, irlandeses y norteamericanos parecen estar de acuerdo en dejar de alimentar ese fuego que, según dice la estadística oficial, ha provocado unos 3.500 muertos en los últimos 20 años.

El actor principal de este drama ha sido el capitalismo imperialista inglés, que ocupó y convirtió a Irlanda del Norte en un *prado con colinas* donde soltar rebaños de ovejas y vacas con unos cuantos pastores que las cuidasen, hasta que fuesen conducidas al matadero para venderlas como carne barata a la población de las ciudades inglesas.

Para conseguir ese objetivo violaron, saquearon, expulsaron o asesinaron a millones de irlandeses que vivían y trabajaban, a su manera, en esas tierras (la naciente burguesía inglesa, entre los siglos XIV y XVIII ya había realizado el proceso de expropiación y expulsión de los agricultores en los campos ingleses... a sangre y fuego; en el Capítulo XXIV del I Volumen de *El Capital*, de Marx, hay un resumen de esa HISTORIA). De este modo consiguieron destruir las bases económicas y sociales sobre las que se sustentaba la sociedad irlandesa de entonces.

Así lo resume Engels, en carta a Marx (9-12-1869), sobre la necesidad del apoyo de los obreros ingleses a la independencia irlandesa.

«Lo que los irlandeses necesitan es:

1) Gobierno propio e independencia respecto a Inglaterra.

2) Una revolución agraria (...).

3) Tarifas aduaneras proteccionistas contra Inglaterra.

«Entre 1783 y 1801 empezaron a florecer todas las ramas de industria irlandesa. La Unión, que derogó los aranceles proteccionistas establecidos por el Parlamento irlandés, destruyó toda vida industrial en Irlanda». Entonces, la posición es cristalina en cuanto a la defensa de la independencia de Irlanda: «revolución agraria» contra los terratenientes ingleses, «tarifas aduaneras» en defensa de la «industria irlandesa», posibilitando así la formación del mercado nacional irlandés.

Recordamos que Irlanda fue golpeada por una tremenda carestía en 1846, perdiendo un tercio de su población por la hambruna y las pestes que le siguieron. En 1841, toda la isla irlandesa tenía 8,2 millones de habitantes, habiendo aumentado desde los 5,3 millones que tenía en 1800. Pero en 1866 la población se había reducido a 5,5 millones. 1,6 millones fueron obligados a emigrar a Norteamérica, los otros murieron por las condiciones que les impuso el capitalismo imperialista inglés.

Con la estadística de 1956, la ya independiente república de Irlanda, con Dublín como capital del sur, reunía 2.894.000 habitantes e Irlanda del Norte, bajo dominio inglés, otros 1.398.000 habitantes. Total, 4.292.000 ciudadanos. En 1997, la población es de 3,5 millones por 1,5 millones aproximadamente. Total 5 millones frente a los 8,2 de 1841. ¡Africa, América, India... estaban también en Irlanda!

¿Qué ha cambiado en los últimos años en la Irlanda independiente y en el Ulster británico?

Irlanda del Norte vivió su proceso paralelo al de Gran Bretaña en la obsolescencia de su aparato industrial: «Ya en 1971 (...) las industrias tradicionales de los 6 condados del norte —astilleros, textil e ingeniería—, se encontraban en fase terminal». «Más que inversión, hubo desinversión. Entre 1973 y 1990 el empleo en plantas manufactureras extranjeras radicadas en Irlanda del Norte cayó del 53% al 39% del total. En el sector químico se redujo de 11.200 a 2.300 trabajadores en

el mismo período» (5 Días, 28-5-1998). Prosiguiendo este diario en su informe: «La violencia y la crisis económica han atraído, eso sí, una clase concreta de *capital extranjero*: las subvenciones desde Londres. Irlanda del Norte gasta todos los años 4.000 millones de libras (un billón de pesetas) más que los ingresos que genera. El gasto público en los seis condados equivale al 60% del PIB (frente al 40% para todo el Reino Unido). El 39% del empleo en Irlanda del Norte es público, frente al 23% al inicio de la guerra». Es decir, Irlanda del Norte no sólo dejó de ser un mercado apetitoso para Inglaterra, sino que se fue convirtiendo en un pesado fardo, en una carga económica insoportable, donde se vienen enterrando 4.000 millones de libras (1 billón de pesetas) cada año, además de los ingresos que se generan en el Ulster. Manteniendo cada año a más pobres, con una tasa de paro más elevada, lo que le cuesta mucho dinero al estado capitalista:

«Irlanda tiene un 34% más de familias pobres que la media británica y el paro más alto. Paliar esto tiene un alto coste en prestaciones y otros subsidios sociales. Prevenirlo tiene un coste en subvenciones a la industria. Las ayudas a las empresas manufactureras en Irlanda del Norte equivalen al 18,3% del PIB, frente al 0,5% en Inglaterra» (Ibí.). Este grado de subvenciones (de más del 18% del PIB), hace inviable la actividad industrial en Irlanda del Norte en esta etapa del capitalismo. En estas condiciones se rompe cualquier espíritu de grandeza, hasta el más fanáticamente patriótico. Más pruebas: «Entre 1980 y 1993, las inversiones por parte de las empresas manufactureras extranjeras crearon cuatro veces más puestos de trabajo por habitante en el sur que en el norte.

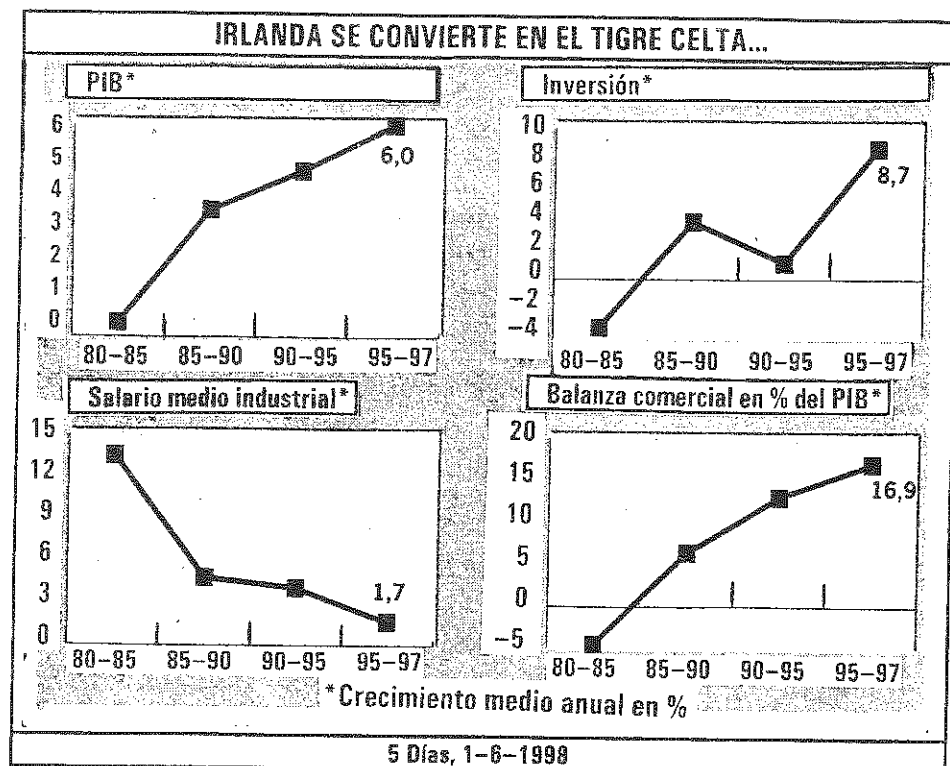
«Y desde principios de década, la divergencia entre las dos economías se ha acelerado. En 1993, la diferencia, favorable al sur entre los PIB per cápita de las dos Irlandas no rebasaba 200 libras (45.000 pesetas). En 1998 se situaba en 1.600 libras. Según las previsiones oficiales, la diferencia habrá alcanzado 3.000 libras (750.000 ptas.) en el 2003. «Ahora es imposible para los unionistas hablar de una *república bananera* en el sur»» (Ibí.).

Es imposible justificarse eternamente con el famoso consuelo del *TONTÓ*: «por mal que vaya Irlanda del Norte, mucho peor va la del Sur», decían los ingleses del Ulster. Los datos cantan, una renta *per cápita* de 1.600 libras anuales, superior en el sur que en el norte, en torno a 400.000 pesetas, proyecta unos efectos cuando menos llamativos; efectos que notaron los empresarios británicos de Irlanda del Norte: «las asociaciones empresariales han dado pasos importantes desde el primer alto el fuego, en 1994, para estrechar lazos comerciales y de cooperación empresarial con el sur. El primer objetivo es la creación de un *pasillo empresarial* entre Dublín y Belfast» (Ibí.). Ahí se iniciaba el fin de la separación.

Los intercambios entre Dublín y el Ulster se vienen multiplicando en los últimos 4-5 años. El número de pasajeros que viajan por ferrocarril entre el Ulster y Dublín «se ha multiplicado en los últimos 5 años» (5 Días, 22-5-1998). «Hay más proyectos de cooperación entre empresas del sur y del norte, muchos de ellos promovidos por el Consejo conjunto de negocios de las dos asociaciones empresariales, el CBI británico y el IREC irlandés, en sectores como la construcción, la informática y la ingeniería.

Ambas organizaciones empresariales se han manifestado públicamente en favor de un voto afirmativo en el referéndum que se celebra hoy en el norte y el sur de la isla» (Ibí.). Si los negocios se unifican, y mientras florezcan, hay una sola Gran Bretaña o una sola Irlanda. ¡Todos británicos o todos irlandeses!

Ahora es el *Tigre Celta* el que está de moda en Europa:



Con un crecimiento del PIB sostenido desde 1980, y del 4-6% desde 1985, con una balanza comercial muy favorable desde 1985, fuertes inversiones desde 1990, en especial en las infraestructuras financiadas por la Unión Europea y, sobre todo, con un bloqueo estricto de los aumentos salariales, la República de Irlanda se ha modernizado en pocos años con su entrada en la Comunidad Europea. Con una población de 3,5 millones, esperanza de vida de 75,8 años, población urbana del 57,6%, PIB per cápita de 18.745 dólares, cuya estructura es el 8,1% agrícola, el 29,6% industrial y el 62,3% Servicios, en 1997. Habiendo caído su endeudamiento interno fiscal desde el 82,3% a final de 1994 hasta el 66,3% del PIB a final de 1997.

«Entre 1987 y 1997, los precios de la vivienda en toda Irlanda subieron el 128%». «Los salarios han registrado un aumento acumulado del 22% entre 1987 y 1993, frente al incremento del 120% en los beneficios de las empresas» (5 Días, 1-6-1998). Este es un buen reflejo de las bases en las que se fundamenta el crecimiento económico del *tigre celta*, la República de Irlanda.

Con esta perspectiva de negocios florecientes y muy rentables, hasta los capitalistas del Ulster se han lanzado sobre el *Tigre Celta*, exigiendo el fin de la división de Irlanda, que les facilite y acelere la fusión de los negocios. Y mucho más en una época en que los negocios en Irlanda del Norte son una ruina. Si para unificar y ampliar los negocios, la burguesía católica o la burguesía inglesa, tienen que entregar a la policía a los recalcitrantes de su brazo armado, los entregan en defensa del *interés nacional*, o sea, en interés del capital.

Se dice que en noviembre de 1997 se celebró una convención secreta de militantes del IRA en la pequeña ciudad de Gweedore, en la costa noroeste de Irlanda. La mayoría apoyó la continuidad del proceso de paz que se venía negociando. Y la minoría, o «Movimiento por la soberanía de los 32 condados de Irlanda», habría decidido escindirse y formar el IRA Auténtico (RIRA), con no más de 30 activistas pero con posibilidades de crecer...

«Durante un tiempo, la policía fue muy eficaz. Una y otra vez arrestaron a miembros del RIRA cuando se disponían a llevar a cabo un atentado, en Inglaterra o en Irlanda del Norte», bromeaban con el apelativo de la «Banda Incapaz de Disparar Recto» (El País, 23-8-1998). ¿A qué huele esta información? Muy sencillo: el RIRA estaba infiltrado y controlado por el IRA y, a través del IRA, por la policía.

Cuando entendieron que el proceso estaba maduro para acelerar el abandono de la lucha armada les dejaron preparar o les prepararon el «coche-bomba» colocado en la ciudad católica de Ormagh en agosto, dejando explotar el coche y desviando a la gente hacia el lugar donde debía producirse la explosión (puesto que la policía había sido informada del lugar), para conseguir que la masacre fuese tan grande que les obligase a aborrecer la lucha armada y la violencia, cosa que han conseguido no sólo con el llamado IRA-Auténtico: «La lucha armada, dijo el (Ejército Irlandés de Liberación Nacional) INLA, en un comunicado leído en Belfast, fue un error y se ha acabado». «La violencia se ha acabado. Nunca, pero nunca

jamás, debe volver a abrirse una brecha entre el movimiento republicano y la democracia» (El País, 23-8-1998). ¿Qué cuerno de movimiento nacional «revolucionario» era el INLA, el RIRA o el IRA? El movimiento nacional revolucionario irlandés se cerró, *no de un modo ideal*, en 1921. Con la independencia de diciembre de 1921 desaparecieron las bases materiales que empujaban a la burguesía irlandesa a ser revolucionaria.

Gerry Adams: «la violencia debe ser para todos nosotros una cosa del pasado», «el Sinn Fein se ha comprometido a emplear exclusivamente medios pacíficos y democráticos» (The Wall Street Journal, 3-9-1998).

Estos eran ya tan «revolucionarios» como los unionistas, protestantes o británicos del Ulster o Irlanda del Norte, que el 12 de julio de 1998 habían vivido un proceso parecido en el barrio protestante de Ballymoney, en el Ulster, donde se producía el incendio provocado de una casa quemando vivos a tres niños de 10, 9 y 8 años, mientras dormían, hijos de un matrimonio mixto irlandesa-británico. Esta provocación empujó a los grupos unionistas a aceptar el *proceso de paz* y a renunciar a la violencia. Ahora, con más o menos recelos, todos parten de los llamados acuerdos de STORMONT, sede y castillo del parlamento de Irlanda del Norte.

¿HABÍA OTRA ALTERNATIVA BURGUESA?

NO. En una zona que está poblada por 2/3 (dos terceras partes) de población de origen británico y 1/3 de origen irlandés, se ha demostrado que no han podido encontrar otra salida a este callejón. Sólo cuando la industria dejó de ser productiva, cuando era demasiado caro mantener el organigrama social, cuando se convirtió en un *mal ejemplo* para las relaciones industriales existentes en Inglaterra, tras las reformas del gobierno conservador, ahora apoyadas por el gobierno laborista, sólo en esta situación desigual e insostenible frente a Inglaterra, han decidido acabar con las subvenciones y con las industrias obsoletas; liquidar los puestos de trabajo y las ayudas sociales que venían prestando a los proletarios, en especial británicos, de Irlanda del Norte.

Recortando las subvenciones, los favores, las prebendas y las ayudas sociales al proletariado de origen inglés, ahora les van a transformar en proletarios irlandeses del Ulster e irlandeses de Inglaterra. Llamamos a los proletarios de origen inglés a que rompan con todo nacionalismo, organizando la lucha con una visión clasista e internacionalista en defensa de los puestos de trabajo, de la reducción drástica

de la jornada de trabajo, a 25-30 horas semanales, y por un subsidio suficiente e indefinido para todos los parados, rompiendo con el sindicalismo gubernamental, que se opondrá a todas estas reivindicaciones propagando la resignación y la inacción.

Todo esto, uniéndose al Partido Comunista Internacional para revivir el internacionalismo proletario y preparar las condiciones subjetivas de la revolución anticapitalista mundial, en la que la clase proletaria inglesa deberá asumir un papel de vanguardia.

Esta visión sólo puede emanar de la Izquierda Comunista de Italia y del Partido Comunista Internacional que dejó bien sentado en *II Programma Comunista n° 7-1959*: «La última de las liberaciones nacionales que el marxismo ha invocado en Occidente desde la Primera Internacional, la irlandesa, de la tiranía de la muy liberal y laborista Inglaterra, acaecida luego, medio siglo después de Marx, sólo ha conseguido liberar a menos de tres millones de gaélicos». Es decir, ACAECIDA MEDIO SIGLO DESPUÉS DE LA MUERTE DE MARX, esa liberación nacional irlandesa, 1883-1921, no de un modo IDEAL pero, en definitiva, independencia.

La gran diferencia en la solución del problema del Ulster entre burguesía reaccionaria y proletariado revolucionario consiste en: la burguesía somete al proletariado de origen inglés a las condiciones de trabajo y de vida de tipo nord-irlandés, en lugar de elevar, por decreto, como haremos los comunistas internacionales, al proletariado nord-irlandés al nivel de vida del proletariado de origen inglés, en Irlanda del Norte, para empezar la revolución social, reduciendo la jornada de trabajo a no más de 3 horas diarias para todos.

En conclusión, la independencia de Irlanda en 1921 «no fue la IDEAL», pero la guerrilla irlandesa de los últimos 30 años ya era tan reaccionaria como los unionistas ingleses a los que combatía. Reafirmándonos en que en el capitalismo no puede haber otra solución que no pase por el sometimiento y la explotación de una parte de la población sobre la otra, sea de origen irlandés o inglés, o de ambos orígenes al mismo tiempo, independientemente de cómo se manifieste y qué ideologías influyeran a los grupos enfrentados. Nuestra propuesta marxista: unión de los proletarios británicos e irlandeses como una sola clase solidaria y en lucha contra toda la burguesía irlandesa y británica, yanqui o europea.

A NUESTROS LECTORES

Presentación del texto de Partido: Factores de Raza y Nación en la Teoría Marxista

Con la publicación de este estudio, en 1953, se trató de restablecer los principios marxistas sobre los factores de raza y nación para el proletariado revolucionario.

Las naciones son un producto inevitable del desarrollo social en la época burguesa. El socialismo proletario, en su programa, supera la nación, no la organiza en forma nueva, constata que la misma forma capitalista desarrollada es capaz de superar la nación o el Estado nacional.

La categoría raza es un hecho biológico. La categoría nación es un hecho geográfico y un hecho o producto de la historia. Por consiguiente, al igual, que apareció ésta última, en un momento dado, desaparecerá bajo otras condiciones también históricas, económicas y sociales dadas.

La expresión nacional burguesa tiene sentido marxista y en una etapa histórica dada es una reivindicación revolucionaria. La expresión *nación* en general tiene un sentido idealista y antimarxista. La expresión *nación proletaria* no tiene ningún sentido, ni idealista ni marxista.

Se le dirá a los ilusos haber conseguido una Nación, una Patria, cuando en los confines del Estado haya una Moneda, una Bolsa, un Fisco, unos pesos, unas medidas y una lengua unitaria para comerciar. Es decir, un mercado unitario.

Para los santones de la burguesía y de la pequeña burguesía la sistematización democrática en Estados nacionales es un punto de llegada que debe poner fin a toda lucha social clasista entre proletariado y burguesía, puesto que defienden un estado nacional homogéneo para que los patronos nacionalistas no aparezcan como enemigos ante los ojos de los asalariados explotados.

La reivindicación de la unidad nacional ya no tiene una finalidad territorial, sino social. La finalidad social de atar a la clase obrera al carro de la burguesía española, castellana, catalana, vasca, etc., proponiendo siempre el eterno programa de RECONSTRUCCIÓN nacional, ¡trabajar mucho y TODO POR LA PATRIA!

El programa que pondrá en práctica (con su revolución y con la conquista del poder político) el proletariado no tiene el postulado nacional, al que le opone el postulado del internacionalismo.

LEE LOS TEXTOS DE NUESTRA CORRIENTE:

	PTAS.
★ Elementos de economía marxista.....	200
★ Partido y clase.....	500
★ Los fundamentos del comunismo revolucionario.....	300
★ El proletariado y la guerra imperialista.....	100
★ El programa revolucionario de la sociedad comunista elimina toda forma de propiedad de la tierra, de las instalaciones de producción y de los productos del trabajo. (Reunión de Turín, 1-2 de junio de 1958).....	100
★ Teoría marxista de la moneda.....	150
★ Comunismo y fascismo.....(agotado).....	500
★ La sucesión de las formas de producción en la teoría marxista.....	300

	PTAS.
★ Lecciones de las contrarrevoluciones.....	100
★ Las grandes cuestiones históricas de la revolución en Rusia—Estructura económica y social de Rusia 1913-1957. (Sin incluir gatos de envío).....	1.500
★ O preparación revolucionaria o preparación electoral.....(agotado).....	400
★ Fuerza, violencia y dictadura en la lucha de clase.....	300
★ Serie de textos sobre el activismo revisionista de actualizadores y enriquecedores. Sobre el papel del individuo como títere en manos de la historia. Sobre los que proponen los caminos intermedios, <i>más cortos y más fáciles</i>	200
★ Factores de raza y nación en la teoría marxista.....	500

(Viene de la página N° 1)

APOYÁNDOSE EN SU ESTADO Y EN EL SINDICALISMO GUBERNAMENTAL, EL CAPITAL CONTINUA SU MARCHA TRIUNFAL

La volatilidad de las bolsas en agosto y septiembre pasados ha columpiado los valores de las más importantes empresas españolas, dejando al desnudo sus puntos débiles. La subida de los primeros 5 bancos españoles en bolsa, entre el 1-1-1998 y 30-6-1998, fue del 59%, desde 9,2 billones a 14,7 billones de pesetas. «Las pérdidas en la bolsa española rozaron los 10 billones de pesetas a finales de agosto». «La crisis financiera reduce en 577,4 billones de pesetas el valor de las acciones en los grandes mercados internacionales» (El País, 7-9-1998).

La crisis rusa ha golpeado con pérdidas cuantiosas a las empresas exportadoras españolas, «especialmente en el calzado y la alimentación», aunque «los bienes de equipo concentran las caídas más intensas de pedidos exteriores», que «golpea ya la cartera del 50% de los exportadores» (5 Días, 15-12-1998). Pero el verdadero talón de Aquiles del capitalismo imperialista español está en Latinoamérica: «El valor bursátil de las filiales latinoamericanas de Telefónica, Repsol y Endesa cae casi el 50%» (Expansión, 14-9-1998). Ante esta situación se vio obligado a intervenir el Estado para devolver la confianza y tapar los agujeros del barco que amenazaba con hacer agua por todas partes.

«España ofrece 5.000 millones de dólares para un fondo de urgencia para ayudar a Latinoamérica» (El País, 25-9-1998). Esta línea extraordinaria de crédito se utilizaría «dentro del programa de financiación de subsidiarias de empresas españolas y de sus pedidos de equipos y máquinas fabricados en España» (5 Días, 28-9-1998). Entonces, estos créditos son para ayudar a las empresas españolas.

Pues, según declaraba el subgobernador del Banco de España, cuando los bancos españoles «iniciaron su aventura en Latinoamérica firmaron un convenio con el banco de España para realizar inversiones en dicho continente con máxima prudencia», e «ir blindados a Latinoamérica» por el apoyo del Banco de España (La Gaceta, 26-9-1998). Es decir, que en caso de grandes pérdidas o debacle de las inversiones ¡paga el Banco de España!

El sistema capitalista funciona en base a la confianza mutua que infunde el pagaré. Cuando se rompe esa confianza mutua se va resquebrajando a mayor o menor velocidad el funcionamiento y la cohesión del sistema capitalista. Los burgueses se dan perfectamente cuenta de la fragilidad en la que se sustenta su sistema, por la facilidad con la que puede cundir el pánico y producirse la estampida, arrollando, inundando, sepultando todo cuanto encuentre a su paso esa inmensa manada de ñus en que se convierten los burgueses ante el rugido del espíritu de la muerte que llamamos KRACK: ¡Huyen, porque ninguno quiere ser degollado y engullido para que los otros parásitos vivan! ¡Huyen, porque todos desconfían de su propio sistema, pues saben que es imprevisible y que nadie puede controlarlo!

En una sola crónica repiten una y otra vez su pánico estos hechiceros advenedizos: «Hay miedo al miedo, es decir, a que la peste bursátil se propale a mayor ritmo que el ya demostrado en los dos últimos meses y medio». «La sensación de que la crisis no ha tocado fondo se ha generalizado en los últimos días». «La desilusión es tremenda». «La fuerte caída de los *blue chips*, principalmente de las acciones bancarias, ha demostrado que cuando pintan bastos no hay valores refugio» (5 Días, 28-9-1998). Pero, de golpe, se detiene la estampida, y la manada de ñus se transforma en manada de hienas, atacando las condiciones de vida y de trabajo de la clase proletaria en todo el mundo en busca de una mayor tasa de ganancia. ¿Cuáles son las bases materiales para conseguir tan rápida recuperación? He aquí algunas de ellas:

El Estado español obtiene 1 billón de pesetas anuales de superávit en subvenciones de la Unión Europea, la estabilidad que ha aportado el Euro a la peseta le ha ahorrado al Estado burgués más de 500.000 millones cada año durante los últimos 4, las privatizaciones le han aportado otros 4 billones en 1997-98. Pero:

«Sin duda, la gran ventaja competitiva se ha conseguido por la parte del componente salarial (...), mientras que el incremento medio de las remuneraciones nominales de los Quince (Unión Europea) fue del 22,8%, en España la tasa de variación (en el período 1991-1997) alcanzó sólo el 2,3%» (La Gaceta, 24-9-1998), de una media salarial del 21.180 ECUS en 1991, se pasó a 21.670 ECUS en 1997. Este es el resultado de las reformas laborales y de los pactos sociales permanentes que mantiene el sindicalismo gubernamental: «Los costes salariales se han congelado. Dos de cada tres asalariados tienen alzas del 1,3%, inferiores a la tasa de inflación en los últimos 12 meses» (5 Días, 15-12-1998). Esto lo escribe un periódico financiero de la burguesía.

El presupuesto destinado a los parados se reduce para 1999 en un 9,5%, dejándolo en 1,3 billones. Mientras que aumentan un 57% los fondos para las *políticas activas de empleo* hasta 736.913 millones. Y el fondo dedicado «a programas de fomento y gestión del empleo crece un 104% y se invertirán 467.535 millones, frente a los 229.228» millones de 1998 (El País, 30-9-1998). Además, para compensar la reducción de ingresos que tendrá la Seguridad Social causados por la reducción de las cuotas empresariales, o subvenciones de cientos de miles de contratos eventuales e indefinidos, recogen una partida de 290.570 millones de pesetas del presupuesto del INEM, con el aumento del 183%.

Las aportaciones estatales para financiar los presupuestos del INEM, «en términos del PIB, se ha pasado del 2,6% (1993) al 0,17% para 1999. El gasto en prestaciones por desempleo sobre PIB ha llegado a mínimos históricos: en el presupuesto de 1999 el gasto en desempleo supondrá el 1,5% (3,47% en 1993)» (5 Días, 14-12-1998). La reducción es de casi 2 billones, que gracias a la Reforma de 1993-94, impuesta por el gobierno PSOE, hoy se le distribuye a la patronal en todo tipo de subvenciones. Además de favorecerse económicamente con la reconversión de los contratos y con las facilidades que les conceden para deshacerse de antiguos trabajadores fijos a precio de saldo, con los llamados *despidos objetivos*.

En junio de 1997, recién firmada la Reforma Laboral, había 6.387.600 asalariados con contrato fijo, el 25-11-1998 se celebraba la consecución del millón de contratos indefinidos subvencionados bajo los auspicios de esa Reforma Laboral, pero el número total de asalariados con contrato fijo o indefinido no era de 7.387.600, sino que sólo era de 6.787.500, es decir, «la reforma laboral ha creado 400.000 empleos fijos, pero ha bonificado un millón» (5 Días, 3-12-1998). Entonces, ¿dónde están, de dónde salen, los otros 600.000 asalariados con contratos indefinidos subvencionados? (recordamos que además de ese millón se hicieron «otras 463.000 colocaciones indefinidas según el antiguo modelo de empleo estable antes de la entrada en vigor de la normativa» (Ibi).

Se sabe que han reconvertido los contratos «por obra y servicio determinado», que ya eran fijos de centro, en contratos indefinidos según la nueva Reforma Laboral, para que las empresas pudiesen recibir las subvenciones del 50-60% de las cuotas que pagan a la Seguridad Social durante los 2 primeros años, ampliado ahora a otros 2 años con un 25-40%, más una subvención por puesto de trabajo de entre 480.000 y 600.000 pesetas y diversas bonificaciones fiscales. Sólo esas subvenciones suponen cerca de 300.000 millones. Pero la cifra oficial de este tipo de contratos reconvertidos no supera los 200.000. Todavía faltan un mínimo de 400.000 contratos indefinidos subvencionados (aceptando que las jubilaciones y demás bajas cubran los 463.000 contratos fijos realizados según la antigua legislación entre julio de 1997 y el 25-11-1998) ¿Quiénes son, de dónde salen? Estos 400.000 serían el resultado de la aplicación de la susodicha Reforma Laboral a los trabajadores fijos bajo la modalidad de los DESPIDOS OBJETIVOS, o despidos baratos: 20 días por año, con un máximo de 12 mensualidades de indemnización, en lugar de los 45 días por año y las 42 mensualidades. Esta nueva modalidad, con la que la empresa decide si readmite o indemniza al trabajador, aunque el despido sea

improcedente, fue la estrella de la penúltima Reforma Laboral firmada por la patronal-CCOO-UGT.

La última han sido los «contratos a tiempo parcial indefinidos» subvencionados, firmados por CCOO-UGT-Gobierno y no aceptados por la patronal. De este modo reducen la jornada laboral hasta 4 horas a la semana, reduciendo el salario en la misma proporción. Es la llamada alternativa holandesa de lucha contra el paro, donde casi el 40% de los asalariados trabaja «a tiempo parcial» y cobra en la misma proporción.

La patronal no ha aceptado ese contrato de trabajo porque tiene el *trabajo negro*: hace legalmente contratos eventuales de 1, 2, 3 horas diarias, y luego obliga al trabajador/a a prolongar la jornada hasta 8, 10 y 12 horas diarias sin ningún derecho, excepto pagarle todas esas horas fuera de nómina, o en la nómina como dietas u otro plus que no cotice a la Seguridad Social. Consideramos que bajo esta modalidad pueden estar afectados, en distintas medidas, cerca del 50% de los 10 millones de asalariados. Esas horas extras se vienen pagando entre un 30 y un 70% por debajo del coste efectivo (incluyendo vacaciones, pagas extras, cotizaciones, etc.) de una hora de la jornada oficial. ¡Esta es la fuente más importante del *florecimiento invernal* del viejo y decrepito capitalismo español! ¡Obtiene una sobreplusavalla chupándole la sangre al esclavo moderno con la prolongación *ilegal* de la jornada de trabajo contratada! con una fuerte reducción de costes del trabajo.

En este campo han cumplido un bonito papel las Empresas de Trabajo Temporal, atrayendo hacia sí todas las miradas y todos los odios, mientras que era y es una práctica común obligar al trabajador a prolongar esos contratos hasta convertirlos en jornadas agotadoras de 10-14 horas al día. Y quien se resiste o se niega es automática y legalmente despedido. ¡Esto es lo que siempre hemos llamado los marxistas, la DISCIPLINA DEL HAMBRE!

Durante 1997, las ETT's hicieron 1,3 millones de contratos eventuales de trabajo, facturando 155.000 millones de pesetas. El sector que más utiliza este tipo de contratación laboral de negreros, es la Hostelería con 213.122 contratos, el comercio minorista 76.733, Construcción 74.355, Transporte 61.443 y Comercio Mayorista 55.378, todo ello en 1997. Para 1998 prevén un crecimiento del 25%. El 80% de estos contratos duran menos de 15 días y el 63% menos de 5 días.

Bajo estas condiciones, la explotación capitalista prosigue la sangría de vidas obreras en los accidentes de trabajo: «la ya abultada cifra de víctimas mortales por razones de trabajo -1.000 muertos, según el Ministerio de Trabajo, 10 veces más que el promedio de la UE- se vería incrementada el 20% si se incluyesen los profesionales del transporte por carretera que perdieron su vida el pasado año» (La Gaceta, 19-11-1998).

¿Por qué la disciplina del hambre? Porque: «el 57,1% de las familias encuestadas aseguraron tener dificultades para llegar a fin de mes con los ingresos netos mensuales» (Ibí, 24-12-1998). Y porque: «Más del 20% de los españoles son pobres. 8,5 millones de personas viven con menos de 44.000 pesetas al mes», «un 44,1% del total de los pobres son jóvenes con menos de 25 años» (Negocios, 10-6-1998).

Frente a esta situación, el Salario Mínimo sube de 68.040 ptas. brutas en 1998 a 69.265 en 1999, un 1,8%. Todo ello sin ningún tipo de movilización reivindicativa del sindicalismo gubernamental. En estas circunstancias de total desorganización organizada, de desbandada general de la clase proletaria, lanzan la *Iniciativa Legislativa Popular* por una ley de las 35 horas, promovida por Izquierda Unida, que hasta hace unos meses defendía la reducción proporcional de salario y de jornada, encuadrándose en la filosofía oficial: «trabajar menos, sin que cueste más», «sin menoscabo ni penalización en las capacidades de la empresa para competir» (5 Días, 12-6-1998). Puesto que «el Gobierno y el PSOE rechazan la reducción por ley de la jornada laboral», «hay una clara coincidencia entre populares y socialistas en ese tema» (El País, 17-12-1998). Lógicamente, IU no va a romper el marco parlamentario de su reivindicación, preparando la campaña electoral de 1999 con la recogida de firmas y con la convocatoria de algunas procesiones.

En consonancia con esa opinión o filosofía política de acción institucional que aún domina aplastantemente entre los asalariados, nos hemos venido encontrado con convocatorias de paros de 2 horas

y de 4 horas hasta junio en el Metro, ahora en Renfe, con Servicios Mínimos del 65-100% de los trabajadores y de los trenes, esto es la antihuelga, un tubo de escape, la mejor manera de quemar el odio, la rabia y el salario de los trabajadores antes de que se provoque una explosión incontrolada. Las horas de trabajo perdidas en España durante los 9 primeros meses de 1995 ascendieron a 21.110.999, disminuyendo «un 48,3% en relación a 1994» (5 Días, 31-10-1995). En esos meses de 1998 se redujeron un 27% en relación a 1997, quedándose en «8,6 millones de horas perdidas» por huelgas (Ibí, 2-10-1998).

CCOO negoció con el Deutsche Bank la prolongación de la apertura de las oficinas bancarias desde las 15 hasta las 17 horas, hasta las 5 de la tarde de lunes a viernes. A cambio cerrarán los sábados desde octubre hasta abril (de mayo a septiembre ya cierran todos los bancos). Esta es otra demostración de que todas las conquistas obreras son efímeras en el sistema capitalista. En la medida en que CCOO ha ganado las elecciones sindicales en la banca a nivel estatal, va a intentar extender el pacto del Deutsche Bank a toda la banca.

Es de resaltar que en la empresa Miniwatt (grupo Philips) de Barcelona hubo una huelga indefinida durante 40 días, de sus 1.200 trabajadores, en contra de la doble escala salarial que la empresa estaba imponiendo a los trabajadores contratados para un tercer turno de trabajo. Recordamos y resaltamos que varios compañeros del Partido, europeos y americanos, durante una visita a los huelguistas fueron invitados a una reunión con un amplio grupo de trabajadores de Miniwatt, donde mantuvieron una bonita e interesante discusión histórica e informativa. La huelga consiguió rechazar la doble escala salarial, aprovechando la ocasión para recordar, una vez más, que para la clase obrera, a través de la historia, lo único productivo que hay es la lucha. Y para luchar, se necesita arrojo. Se necesita el instrumento sindical clasista. Se necesita el Partido Comunista de Clase e Internacional.

LIBRERÍAS DONDE ENCONTRAR NUESTRA PRENSA:

MADRID:

Fuente Taja. C/ San Bernardo, nº 48.
Visor. C/ Isaac Peral, nº 18.

TARRAGONA:

La Rambla. Rambla Nova, nº 99.
La Tronada. C/ Jesús (REUS).

GERONA:

Librería 22. C/ Hortes, nº 22.

VALENCIA:

Tres y quatre. C/ Pérez Bayer, nº 7.

CÁDIZ:

Dulcinea. C/ Duque de la Victoria, s/n.

LUGO:

Souto. Plaza España, nº 21.

ORENSE:

Ronsel. C/ Curros Enríquez, nº 21.

VIGO (Pontevedra):

Ir Indo. Rua Príncipe, nº 22, 2ª planta.

VITORIA (Alava):

Herrikoa. C/ Cuchillería, nº 76.

SAN SEBASTIÁN (Guipúzcoa):

Hontza. C/ Oquendo, nº 4.

MOLINA DE SEGURA (Murcia):

Demos. Plaza de la libertad, nº 9.

SEVILLA:

Librería Reguera. C/ Apedaca, nº 23-25
y en Avda. Ciudad Jardín, nº 8.

VALLADOLID:

Sandoval. Plaza Colegio Santa Cruz, nº 10.

SALAMANCA:

Victor Jara. C/ Meléndez, nº 21

ETA DECLARÓ EL «ALTO EL FUEGO»: ¿POR QUÉ AHORA?

Normalmente suelen esgrimir dos explicaciones, dos hipótesis. El nacionalismo vasco justificará la TREGUA de ETA apoyándose en la vía que ha abierto el ejemplo irlandés. Los otros nacionalistas, entre españoles y vascos, lo justifican con lo que ellos llaman «el espíritu de Ermua», basándose en el nombre de la villa, Ermua, donde ETA secuestró y mató a Blanco, concejal del PP, en julio de 1997. Las grandes movilizaciones, aquella inmensa *borrachera popular* en defensa del régimen político parlamentario, promovida desde todo el arco antifranquista y franquista, en defensa de la *convivencia en paz*, en defensa de los grandes negocios que había abierto la Unión Europea y que según dejaba traslucir toda la propaganda oficial, las acciones de una minoría, unos comandos formados por *cuatro mal nacidos*, amenazaban con aguar la fiesta a los otros 40 millones de españoles *bien nacidos*.

Aunque hayan jugado un papel tanto el *ejemplo irlandés* como el llamado *espíritu de Ermua*, la hipótesis más verosímil, que también deberá verificar el tiempo, parece que esta siendo jugada por la burguesía industrial vasca, que vuelve a dominar y a marcar las pautas políticas a seguir en el País Vasco, tras la larga crisis económica iniciada, también en el País Vasco, con la crisis mundial de 1974-75.

En su comunicado, ETA habla de «una paz para nuestro pueblo basada en la justicia y los derechos democráticos», del concepto de «democracia vasca», «que cree que es posible una sociedad más justa, mas enraizada y que hay que luchar a favor de ella», poniendo «en marcha el proyecto de Euskal Herria entre todos», y en este FRENTE NACIONAL motivador «tienen cabida, voz y quehacer todos los agentes del conjunto de la sociedad de Euskal Herria». Todo esto envuelto con la presentación clásica y sencilla: «lo que hay que elegir es España/Francia o Euskal Herria». Dejando sentada la suerte que correrán las luchas clasistas proletarias y los comunistas internacionalistas que las influencian: «será tarea de todos hacer frente a quienes son enemigos de ese proyecto».

Este PROYECTO es al 100% anticomunista y antiproletario, como lo es Euskal Herriarrok, que en su documento constitutivo de 48 páginas deja bien sentado: «Euskal Herria, en su totalidad, es nuestro único interés y objetivo y ese ha de ser nuestro punto de partida» (pág. 3). No exageramos si sintetizamos los fundamentos del proyecto en el letrero de entrada a los cuarteles: «TODO POR LA PATRIA».

El actor televisivo y periodístico de la nueva imagen de los patriotas (abertzales) vascos, Arnaldo Otegui parece prefabricado deprisa y corriendo para llenar el vacío que el momento requiere. El *cerebro gris* de los patriotas que están negociando es el abogado Iñigo Iruin, fuertemente criticado por los patriotas *fundamentalistas* y muy odiado por los sectores más activistas. Aunque las riendas del nacionalismo, asegurando la *hibernación* de ETA, esas declaraciones, repetidas una y otra vez en distintos medios de comunicación, las ha realizado el jesuita Javier Arzallus, presidente del Partido Nacionalista Vasco (PNV). Este señor, siempre fue considerado el inspirador de ETA y, a menudo, fue acusado de ser el verdadero cerebro en la sombra. Escuchándole aseverar, una y otra vez, que *ETA se había acabado*, parecía que hablaba con la seguridad de ser el jefe de los comandos.

Los individuos son portavoces de clases o estratos sociales y no dejándonos deslumbrar por su fraseología rimbombante podremos intentar indagar cuales son los intereses económicos que defienden.

a) El nacionalismo más radical (Herri Batasuna-LAB-ETA) sobre todos los demás, coordina y defiende los intereses de la pequeña burguesía comercial contra la apertura de las grandes superficies comerciales, de las multinacionales españolas o extranjeras. Durante años, HB, apoyó la petición de créditos de la pequeña burguesía, no solo comercial sino también industrial, a las Cajas de Ahorros, desde los puestos que ocupaban en los ayuntamientos y en las diputaciones. HB reivindicó también una *política fiscal* favorable a estos sectores de la pequeña burguesía comercial e industrial.

b) Desde LAB-ELA-HB-EA-PNV han venido imponiendo la prioridad de los vasco-parlantes a la hora de ocupar los puestos de trabajo en la enseñanza y demás instituciones autonómicas, municipales, etc., con lo que han levantado una barrera en favor de sus profesiones liberales frente a los que no hablan vasco. Proceso que también se ha ido extendiendo a Cataluña y Galicia, poniendo como discriminante la lengua. Con lo que todos ellos tendrían su propio

mercado de trabajo, casi en exclusiva, más todos los derechos para participar de igual a igual en el mercado de trabajo donde solo se requiere la lengua castellana. Aunque en los últimos años todas las autonomías tienden a encerrar el propio mercado de trabajo con normativas o discriminantes que favorezcan a los residentes en la región, en la provincia, en la ciudad, en el pueblo, en el clientelismo político-sindical, etc.

La drástica reconversión industrial que sufrió la clase obrera en el País Vasco entre 1979 y 1994, al contar con todo el apoyo de CCOO-UGT (facilitando que ELA-STV y LAB se quedasen en un segundo plano, donde no fuese imprescindible su intervención directa en la reconversión de la empresa) facilitó la coartada de los patriotas vascos, que hacen recaer toda la responsabilidad de los despidos sobre el *centralismo de Madrid y sobre el españolismo*, encubriendo al modo de producción capitalista y a la patronal vasca o española como primeros responsables por encima de los gobiernos de turno, en Madrid o en Vitoria.

En este terreno hay que reconocerles su habilidad de grandes maestros para engañar a la clase obrera, a la vez que protegían a la burguesía vasca y al capitalismo en general. Pero ahora que ya cuentan con la mayoría de los delegados en los Comités de empresa, esa táctica o esa excusa no les basta, puesto que son los patriotas los que negocian los convenios, los despidos, los cierres de empresas, los ritmos y las tareas, los salarios de miseria, etc, repitiendo la política antiobrera del sindicalismo gubernamental de CCOO-UGT.

¿Cuál es el dilema que necesita resolver la burguesía vasca?

La patronal, la burguesía industrial del País Vasco necesita una solución urgente al problema salarial. Los salarios son más elevados que en el resto del Estado español. Y esto no quiere decir que la gran masa de los proletarios que venden su mercancía fuerza de trabajo en el País Vasco gocen de un poder adquisitivo superior a sus hermanos de clase en el resto del Estado burgués español. Todo lo contrario.

Entonces, si los salarios son más elevados, ¿dónde se pierde el poder adquisitivo? El poder adquisitivo se pierde en los altísimos precios de la alimentación, del vestido y del calzado existente en el País Vasco. La alimentación y el vestido tienen unos precios de en torno al 30% superiores a los de Madrid. Entonces, el chivo expiatorio esta personificado en la estructura del pequeño comercio familiar-tradicional que aún predomina mayoritariamente en las villas y ciudades industriales de Euskal Herria.

Por consiguiente, el sacrificado, el paganini de la integración, de la liberación de los presos, del derecho a la autodeterminación, al autogobierno, etc., etc., junto al proletariado, ES LA PEQUEÑA BURGUESÍA COMERCIAL, cuyos intereses económicos deberán ser inmolados permitiendo la apertura de las cadenas de *Hipermercados* y de *grandes superficies* de las multinacionales vascas, españolas, francesas, alemanas, etc., todo ello bien condimentado y puesto en práctica por la propia pequeña burguesía patriota, radical y responsable a la vez, sacrificando hasta el bolsillo de los comerciantes en pos de un *ideal superior y sagrado que debe ser propagado y difundido: la reconstrucción de la economía nacional vasca*. ¡No se olvide que el País Vasco es el área más industrializada del Estado español!

Es conocido que desde hace 20 años están bloqueadas las aperturas de grandes Hipers en el País Vasco, mientras que en el resto del Estado se han generalizado y adueñado de gran parte del comercio familiar y pequeñas cadenas.

Nuestra hipótesis no es una invención: «El gobierno vasco tiene "hipers" en proyecto por 23.000 millones. Eroski, Pryca, Filo y Vallehermoso lideran los establecimientos» (Expansión, 14-12-1998).

La realización de esta política que ayude a dismantelar el comercio familiar es la prueba de fuego que deberán superar Euskal Herriarrok-ETA-LAB, o perecer, ayudando a disolver, desde dentro, ese *organigrama anticuado* sobre el que se sustenta la defensa de los intereses de la pequeña burguesía comercial en el País Vasco. Dejando bien sentado que no cuestionando el Mercado Único Europeo, hablar de autodeterminación o de independencia es hablar por hablar. ¡La nación burguesa-el Estado burgués se encarna en la formación de un Mercado

Único, con pesos, medidas y moneda únicos! ¿No es esto lo que dice ser la Unión Europea y sus patronales?

Según Baltasar Errazti, presidente de la patronal vasca, Confebask: «**EH tendrá que adaptar su ideología (...) a un sistema moderno de pensar. No dudo de que esta adaptación se producirá y ojalá sea a mucha velocidad**» (Expansión, 14-12-1998). «Además, **esperamos alcanzar un acuerdo que conduzca a la paz laboral**» (ibí.). Parece que no habrá muchas divergencias teóricas con Euskal Herriarrok que en su documento fundacional de 48 páginas establece lo que sigue:

«**No queremos pugnas ni desafíos en torno al euskara, la enseñanza, la gestión nacional de nuestra economía, territorialidad... ni entre los abertzales. Al contrario, todos ellos han de ser ámbitos de colaboración**» (pág. 13). Es decir, nada de pugnas ni desafíos en la gestión nacional de nuestra economía, sino *ámbito de colaboración* entre explotadores y explotados, entre víctimas y verdugos, con tal de que se haga una gestión nacional, o sea, una gestión capitalista. Para lo que es preciso conseguir «**un sistema educativo que reavive la conciencia nacional vasca y desarrolle la cohesión social**» (pág. 25).

Es posible que resulte más fácil introducir al camello por el ojo de una aguja que hacer convivir en hermandad vecinal y de intereses a los pequeños comerciantes vascos con el PRYCA, con el ALCAMPO, con el EROSKI, con el Corte Inglés, etc.

Aunque es posible que a los comerciantes todavía no les haya comunicado nadie que, también, es su negocio lo que se sacrifica en aras del llamado interés nacional, lo que trasluce de estos ambientes

sociales es un fuerte nerviosismo y un gran escepticismo por la incredulidad que les causa el proyecto de integración o pacificación. De hecho se reconoce que «**los actos de violencia callejera se han cuadruplicado en el País Vasco desde las elecciones autonómicas**» de octubre (El País, 14-12-98). Los arquitectos del enésimo ABRAZO DE VERGARA es posible que al final de este proceso tengan que utilizar la fuerza, la represión, para disolver a la pequeña burguesía comercial que se ponga a dejarse engullir por las multinacionales del comercio. El primer pagano es el proletariado que debería trabajar más a cambio de ilusiones patrióticas, debiendo romper con este fardo burgués, reaccionario desde hace más de un siglo en el País Vasco, buscando la propia autodeterminación, la propia independencia de clase en el modo de pensar y en el modo de actuar, en la lucha reivindicativa y en la lucha política. Clase contra clase es el planteamiento marxista. Asumiendo que los proletarios no tienen patria ni en Madrid, París ni Bilbao y, por tanto, no se les puede arrebatar algo que no poseen.

En el tema del terrorismo de estado anti-ETA, los esbirros convictos como asesinos, toda la cúpula del Ministerio de la policía, dirigida por el PSOE y sus sicarios, Barrionuevo y Vera, han visto reducidas sus condenas una vez tras otra en pocos meses, hasta dejarles en libertad provisional, que muy pronto será total. Si le añadimos a los Marios Conde y a los Estevill de turno, se compone el rompecabezas clásico: ¡la justicia burguesa siempre es el interés de los que tienen la fuerza para imponerla! Los prisioneros de ETA, de Herri Batasuna, GRAPO, etc., no tienen la fuerza y por eso les mantienen en las mazmorras los vencedores. ¡Porque en la cárcel siempre acabó encerrado el más débil, el vencido!

VENEZUELA ES EL REFLEJO DEL MERCADO MUNDIAL

La economía venezolana y su monocultivo petrolero está siendo la más dependiente del MERCADO MUNDIAL, de sus vaivenes, en América. Esta es la prueba: «**La caída del precio del crudo le ha costado a Venezuela el equivalente a 8.000 millones de dólares en ingresos previstos en su presupuesto de 1998. El crudo se encuentra actualmente a cerca de la mitad del precio estimado en el presupuesto**» (5 Días, 29-12-98). Los precios del petróleo no puede cambiarlos ningún gobierno venezolano, por mucha fraseología electoralera, patriotería o bolivariana que escupan los portavoces de la pequeña burguesía. El peronista Menem acusó al patriota Alfonsín de «**vende patrias**». Pero ha sido el patriota Menem el que malvendió todo lo que le quisieron comprar con «**papeles pintados**» (deuda argentina) las multinacionales. ¿Venderá Hugo Chávez la PDVSA (la Petrolera)? Hay muchas posibilidades de que la venda. ¿Devaluará el bolívar? Sólo una integración inmediata de Venezuela en MERCOSUR, en provincia de Brasil, podría evitarlo. Pero esto no está al orden del día y la devaluación SI.

Si en su entrevista con El País (16-12-1998), Chávez le da garantías a los inversores de que todo se regirá «**mediante la oferta y la demanda del mercado**», ¿cómo va a mantener las promesas hechas a los trabajadores, a las víctimas de los inversores? ¡Este caballero de industria, MIENTE a los explotados! El problema del capitalismo venezolano no es la CORRUPCIÓN ¡CAPITALISMO ES CORRUPCIÓN

porque va ligada y emana de la EXPLOTACIÓN del proletariado en todos los países!). Ese problema se llama dependencia de los precios del petróleo y drástica reducción de esos ingresos por exportación. Si estos no se multiplican, de poco sirve que reduzcan la corrupción.

Lo que ha venido preparando la burguesía venezolana, con el apoyo de su hermana internacional, es un discurso muy populachero, que le cueste poquito, ya que el discurso y la promesa deberán ocupar el lugar de las arepas y de la carne a la hora de almorzar, de comer y de cenar. Deberá subir la GASOLINA, la electricidad, el teléfono, el agua, el gas.

Y para controlar desde dentro el descontento que esas medidas deben volver a provocar, necesitan un ejército civil, bien organizado, centralizado y obediente, *de boinas rojas y de comisarios de cuadra o de esquina*. Esta *policía política*, bien entrelazada por el ejército y demás cuerpos represivos, deberá preparar la represión preventiva y selectiva, para lo que no dudarán en utilizar al hampa y a todo tipo de lumpen. El objetivo es reimplantar el control social y policial del Estado burgués en los barrios proletarios de Caracas y demás ciudades, con la finalidad de imponer que todo el mundo pague los impuestos, las tasas, la luz, el agua, el teléfono, el alquiler del apartamento, etc., además de prevenir, violentamente si es preciso, futuros caracazos o explosiones sociales. ¡Proletarios, Internacionalistas, cúldense de esos esbirros, para seguir realizando las correspondientes tareas!

LEE, DIFUNDE Y APOYA
ECONÓMICAMENTE LA
PRENSA COMUNISTA:
EL COMUNISTA

PARA CORRESPONDENCIA
(Sin más datos):
APARTADO 52.076
28.038 MADRID