

# REC

revista de economía crítica

n. **15**  
2013

primer semestre

---

El modelo de objetivos de inflación y el efecto <i>pass-through</i> en América Latina <i>Iván Mendieta</i>	5-30
Acumulación, desequilibrios financieros, distribución del ingreso y la crisis económica mundial. Debate en la economía marxista <i>Juan Pablo Mateo</i>	31-60
El enfoque macroeconómico consistente de Wyne Goodley <i>Antonio Garrido</i>	61-72

### NOTAS SOBRE LA CRISIS

La transición en el modelo de crecimiento de la economía española <i>Alberto Garzón Espinosa</i>	74-79
Una lectura feminista del austericidio <i>Lina Gálvez</i>	80-110

### INTERVENCIONES

Demanda de electricidad y déficit tarifario <i>Ladislao Martínez López</i>	112-127
Aportaciones para una representación compleja y abierta del sistema económico capitalista <i>Ángel Martínez González-Tablas y Santiago Álvarez Cantalapiedra</i>	128-149

### CLÁSICOS U OLVIDADOS

Presentación: Recordando a Albert O. Hirschman <i>Lourdes Benería</i>	151-156
Contra la simplicidad: tres maneras fáciles de complicar algunas categorías del discurso económico <i>Albert O. Hirschman</i>	157-176
Presentación: La teoría económica de Maurice Dobb <i>Carlos Berzosa</i>	177-186
Las crisis económicas <i>Maurice Dobb</i>	187-222

### IN MEMORIAM

<b>José Luís Sampedro</b> En memoria de José Luís Sampedro: un economista contra la corriente <i>Carlos Berzosa</i>	224-228
El reloj, el gato y Madagascar <i>José Luís Sampedro</i>	229-238

### En recuerdo de José Martínez Peinado

Javier Martínez Peinado, un economista crítico, un intelectual honesto,  
y una persona entrañable

*Koldo Unceta*

239-249

### RECENSIONES DE LIBROS

Juan Pablo Mateo y Alberto Montero. *Las finanzas y la crisis del euro.*

*Colapso de la eurozona*

*Luis Buendía García*

251-254

Stiglitz, Joseph E. *El precio de la desigualdad: el 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*

*Aurora López Fogués*

255-260

José Antonio Tapia y Rolando Astarita. *La gran recesión y el capitalismo del siglo XXI. Teorías económicas, explicaciones de la crisis y perspectivas de la economía mundial*

*Juan Pablo Mateo*

261-267

Jesper Jespersen. *Macroeconomic methodology: a post-keynesian perspective*

*Gonzalo Combita*

268-275

Óscar Dejuán Asenjo. *Economía. Fundamentos y claves de interpretación*

*Jorge Uxó*

276-281

Rogelio Huerta Quintanilla. *Una lectura crítica de varian. notas sobre microeconomía intermedia*

*Ivan Mendieta Muñoz*

282-287

Yanis Varoufakis. *El minotauro global. Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial*

*Jordi Roca Jusmet*

288-292

Josep Manel Busqueta. *L'hora dels voltors. La crisis explicada a una ciudadanía estafada*

*Iván Gordillo*

293-301

Economistas aterrados. *Cambiar de economía*

*Albert Puig*

302-306

*Las 21 horas*

*Neus Moreno*

307-309

*Occupy World Street A global roadmap for radical economic and political reform*

*Aurora López Fogués*

310-315

ARTÍCULOS

---

# EL MODELO DE OBJETIVOS DE INFLACIÓN Y EL EFECTO *PASS-THROUGH* EN AMÉRICA LATINA<sup>†</sup>

Ivan Mendieta Muñoz\*

Escuela de Economía, Universidad de Kent

*Fecha de recepción: 23 de septiembre de 2012*

*Fecha de aceptación de la versión final: 12 de febrero de 2013*

## Resumen

El modelo de *inflation targeting* o de objetivos de inflación (MOI) se ha consolidado como el nuevo paradigma de política monetaria (Perrotini Hernández, 2007a) en el mundo de la Banca Central y para las economías de América Latina. Sin embargo, diversos estudios han subrayado que el MOI es particularmente inadecuado en las economías emergentes debido a que soslaya los problemas de inflación estructural, haciendo énfasis sobre la importancia que el efecto *pass-through* del tipo de cambio a precios internos continúa desempeñando en este modelo. Siguiendo esta idea, el presente trabajo intenta presentar algunos rasgos teóricos y empíricos que pretenden arrojar dudas respecto al éxito atribuido al MOI en lo concerniente a la reducción de la intensidad del efecto *pass-through* en las economías latinoamericanas. Lo anterior resulta relevante no solamente debido a que el elevado *pass-through* ha sido uno de los principales problemas que históricamente socavó el crecimiento económico en América Latina, sino

<sup>†</sup> El presente ensayo se encuentra en deuda con los comentarios de Ignacio Perrotini Hernández (Departamento de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM), Joaquín Cervantes Fuerte, Miguel León-Ledesma (Escuela de Economía, Universidad de Kent), Rob Jump (Escuela de Economía, Universidad de Kent) y de dos dictaminadores anónimos de la Revista de Economía Crítica. Sin embargo, el autor es el único responsable por los errores y omisiones que persistan.

\* iim3@kent.ac.uk

también porque una mejor comprensión de este fenómeno posiblemente permitiría aportar nuevos elementos sobre los fenómenos inflacionarios y los procesos de distribución del ingreso en economías de industrialización tardía (Mántey y López, 2010).

**Palabras clave:** *Efecto pass-through, objetivos de inflación, América Latina*

### **Abstract**

The inflation targeting model has been consolidated as the new monetary policy paradigm (Perrotini Hernández, 2007a) in Central Banking and for the Latin American economies. Nevertheless, several studies have stressed that the inflation targeting model is particularly inadequate in emerging economies since it precludes the problems stemming from structural inflation, emphasizing on the importance that the exchange rate pass-through to domestic prices continues to perform in this model. Following this idea, the current paper tries to present some theoretical and empirical features that aim to cast doubt upon the success attributed to the inflation targeting model as regards the reduction of the pass-through effect in Latin American countries. This turns out to be relevant not only because the high pass-through has been one of the foremost problems that historically undermined the economic growth in Latin America, but also because a better understanding of this phenomenon might provide new insights regarding the inflationary episodes and the distributive income processes in late-industrializing economies.

**Keywords:** *Pass-through effect, inflation targeting, Latin America*

"Through tatter'd clothes small vices do appear;  
Robes and furr'd gowns hide all."  
William Shakespeare, *The Tragedy of King Lear*

### **INTRODUCCIÓN**

Desde su introducción por vez primera en Nueva Zelanda en 1990, el modelo de *inflation targeting* o modelo de objetivos de inflación (MOI en adelante) se ha consolidado como el nuevo paradigma de política monetaria (Perrotini Hernández, 2007a). Un buen número de países desarrollados y emergentes

han adoptado tal esquema<sup>1</sup>, generando consenso en torno a su implementación y alcanzando los encomios por buena parte de la literatura como un marco superior de política monetaria.<sup>2</sup>

Para los países emergentes de América Latina, el MOI ha terminado por convertirse en referencia obligada para “asegurar la continuidad del proceso de control inflacionario en contextos de flexibilidad cambiaria y movilidad de capitales” (Ferrari-Filho y Fabris, 2009, pp. 147-148) aduciendo que su implementación en tales países ha conducido a: 1) una reducción considerable en sus tasas de inflación; 2) un anclaje de las expectativas inflacionarias; 3) un menor efecto de traspaso de las fluctuaciones del tipo de cambio a los precios internos, esto es, una disminución del efecto *pass-through*; 4) menores tasas de interés nominales como resultado de la disminución de las expectativas inflacionarias; y 5) un desempeño macroeconómico semejante al de los países desarrollados pues el MOI ha ayudado a reducir las tasas de sacrificio y la volatilidad del producto.<sup>3</sup>

Sin embargo, diversos estudios (Angeriz y Arestis, 2009; Arestis et al., 2008; Ferrari-Filho y Fabris, 2009; Fortuno Hernández y Perrotini Hernández, 2007; Fraga et al., 2003; García, 2007; Mántey, 2005; 2006; 2009; Muñoz, 2005; Perrotini Hernández, 2007b; 2008; Sánchez et al., 2010) han subrayado que el MOI es particularmente inadecuado en las economías emergentes debido a que soslaya los problemas de inflación estructural, enfatizando la presencia de un efecto *pass-through* magnificado de largo plazo. Siguiendo esta idea, el presente trabajo intenta presentar algunos rasgos teóricos y empíricos que pretenden arrojar dudas sobre el éxito atribuido al MOI en lo concerniente a la reducción

---

<sup>1</sup> Para 2010, aproximadamente 10 países desarrollados y 15 emergentes habían adoptado explícitamente el MOI (Svensson, 2010). Sin embargo, países como Alemania y Estados Unidos han sido identificados como seguidores implícitos de éste (Bernanke et al., 1999). Por tanto, tal y como menciona Epstein (2002), es difícil poder afirmar cuáles países utilizan el MOI y cuáles no.

<sup>2</sup> Por ejemplo, Bernanke (2003) menciona lo siguiente: “[l]os bancos centrales que se han movido hacia la estrategia de objetivos de inflación están, en general, satisfechos con los resultados que han obtenido. La evidencia más fuerte al respecto es que, hasta ahora, ninguno de los numerosos países que han adoptado el MOI ha abandonado tal enfoque” (Bernanke, 2003, p. 1; traducción nuestra) No obstante, tal y como menciona Epstein (2002), es de suma importancia resaltar que Finlandia y España abandonaron el uso del MOI para adoptar el euro en 1999.

<sup>3</sup> Para una revisión de los trabajos que arriban a tales conclusiones véase, por ejemplo, Baqueiro et al. (2003); Bernanke et al (1999); Benanke (2005); Corbo (1998); Corbo y Schmidt-Hebbel (2001); Corbo et al. (2001); Edwards (2006); Ho y McCauley (2003); Mishkin (1999; 2000; 2004); Mishkin y Schmidt-Hebbel (2007); Ramos-Francia y Torres (2005); Santaella (2002); Schmidt-Hebbel y Werner (2002); Svensson (2010) y Taylor (2000).

de la intensidad del efecto *pass-through* en las economías latinoamericanas. Lo anterior resulta relevante no solamente debido a que el elevado *pass-through* ha sido uno de los principales problemas que históricamente socavó el crecimiento económico en América Latina, sino también porque una mejor comprensión de este fenómeno posiblemente permitiría aportar nuevos elementos sobre los fenómenos inflacionarios y los procesos de distribución del ingreso en economías de industrialización tardía (Mántey y López, 2010).

El resto del ensayo se encuentra compuesto de la siguiente manera. La sección II contiene una breve descripción de los fundamentos básicos del MOI tratando de mostrar el funcionamiento de éste para el caso de una economía abierta y haciendo énfasis sobre el papel que el efecto *pass-through* desempeña dentro de este marco; la sección III intenta presentar algunos elementos teóricos sobre la posibilidad de un efecto *pass-through* limitado a partir de la teoría post-keynesiana; la sección IV presenta evidencia empírica basada en las pruebas de causalidad de Granger (1969) sobre la importancia del efecto *pass-through* en las economías latinoamericanas seguidoras del MOI; y, finalmente, la sección V presenta las principales conclusiones que pueden derivarse del presente ensayo.

### **EL MODELO DE OBJETIVOS DE INFLACIÓN: UNA BREVE EXPOSICIÓN**

El MOI es una prescripción teórica que da pábulo a una estrategia de política monetaria íntimamente vinculada con el llamado Nuevo Consenso Macroeconómico (Woodford, 2003). Dentro de la literatura convencional, el MOI es considerado como un marco y no una regla de política monetaria (Bernanke y Mishkin, 1997 y Bernanke et al., 1999) y se aduce que su implementación permite generar un ambiente conocido como "discrecionalidad restringida" (*constrained discretion*) (Bernanke et al., 1999; Bernanke, 2003).

Los elementos esenciales que abarca el MOI pueden ser sintetizados en los siguientes puntos (Bernanke, 2005; Bernanke y Mishkin, 1997; Mishkin, 2002; 2008):

- 1) Un compromiso institucional con la estabilidad de precios como el objetivo primario de la política monetaria. En este sentido, los otros objetivos (*i. e.*, crecimiento económico, disminución del desempleo, distribución del ingreso, etc.) se subordinan a éste pues se considera que la estabilización de la inflación incrementa tanto la productividad como el producto potencial,

contribuye a la estabilización del producto y maximiza el bienestar social.<sup>4</sup> *Ergo*, cualquier política monetaria con objetivos múltiples difícilmente puede inscribirse dentro del MOI ya que la presencia de cualquier otro objetivo que no sea la estabilidad de precios termina por ser redundante e innecesario (Frenkel, 2006).

- 2) Se considera que el mejor instrumento de política es siempre la tasa de interés ya que su conducción garantiza la estabilidad de precios con el mínimo sacrificio de la producción y el empleo. Por tanto, los instrumentos intermedios (*i. e.*, los agregados monetarios, el tipo de cambio, etc.) no desempeñan ningún papel para la consecución del objetivo de estabilidad de precios.
- 3) Un alto grado de transparencia y credibilidad por parte del banco central (BC en adelante) a través de la comunicación con el público y los mercados sobre los planes, objetivos y decisiones de política monetaria.
- 4) La implementación de tipos de cambio flexibles debido a que, en contraste con los tipos de cambio fijos, incrementan la habilidad de las autoridades monetarias para alcanzar una política monetaria autónoma y buscar la estabilidad de precios. En otras palabras, los tipos de cambio flexibles garantizan la absorción eficiente de los choques temporales de corto plazo, contribuyen al equilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos e incrementan la estabilidad y eficiencia del sistema financiero (Perrotini Hernández, 2007a).
- 5) Un conjunto de prerrequisitos necesarios para su éxito: un sistema financiero sólido, un BC autónomo y la existencia de instituciones necesarias para mantener la política fiscal limitada. En este sentido, el MOI enfatiza que la dominancia fiscal debe ser evitada a toda costa (Perrotini Hernández, 2008); lo cual se traduce en que la política fiscal deja de ser considerada como un instrumento de política económica poderoso (Arestis y Sawyer, 2003).

Una estrategia de Objetivos de Inflación Completamente Desarrollada

---

<sup>4</sup> El MOI concibe que el producto potencial se determina independientemente de las fluctuaciones de la demanda efectiva, es decir, que el crecimiento económico se encuentra determinado por la oferta y que el principio de la demanda efectiva no desempeña papel alguno en lo absoluto (Perrotini Hernández, 2007a; 2008).

(OICD en adelante)<sup>5</sup> puede formalizarse a través de una función tradicional de pérdida intertemporal de un BC (Svensson y Woodford, 2005; Pérez Caldentey, 2009):

$$\min E_t \left[ \sum_{t=0}^i B_t L_t \right] \dots \dots [1]$$

$$L_t = (1 - \lambda)(\pi_t - \pi^*)^2 + \lambda(y_t - y^*)^2 \dots \dots [2]$$

En la ecuaciones (1) y (2) se tiene que:  $E_t$  es el operador para expectativas matemáticas en el tiempo  $t$ ;  $B_t$  es el factor de descuento a través del tiempo;  $L_t$  es la función de pérdida del BC;  $\pi^t$  es la inflación observada;  $\pi^n$  es la inflación objetivo;  $y^t$  es el producto observado;  $y^n$  es el producto potencial;  $\lambda$ , finalmente,  $\lambda \in (0,1)$ , es un parámetro que representa el grado de preferencia o peso relativo designado a la estabilización de la brecha del producto y que por simplicidad se supone constante a través del tiempo (Svensson y Woodford, 2005). Por tanto,  $\pi$  y  $y$  representarían respectivamente la brecha de inflación y la brecha del producto.

De acuerdo con las ecuaciones (1) y (2), el BC que sigue una estrategia de OICD escoge en cada periodo un instrumento para minimizar la ecuación (1) sujeta a un modelo o ecuación que capture la estructura lineal de la economía. Como generalmente se supone que esta última se encuentra sujeta a imperfecciones (esto es, rigideces), entonces una oferta agregada en la forma de la hipótesis NAIRU (curva de Phillips) y una curva de demanda agregada (curva IS) son capaces de capturar tal estructura lineal relevante (Perrotini Hernández, 2008; Pérez Caldentey, 2009). Adicionalmente, en el contexto de una economía abierta es necesario: 1) añadir una ecuación adicional que determine al tipo de cambio y 2) especificar que el BC utiliza una regla de política monetaria que contiene más de un instrumento, lo cual se traduce en el uso de un índice de condiciones monetarias (ICM en adelante) por parte de la autoridad monetaria

<sup>5</sup> Debido a que existen diversos grados de compromiso con los objetivos de inflación que los países pueden adoptar, es posible distinguir tres tipos de estrategia donde sus principales características distintivas se encuentran precisamente en el grado de claridad y el compromiso institucional de los países con la estabilidad de precios (Angeriz y Arestis, 2009; Pérez Caldentey, 2009): 1) Estrategia de Objetivos de Inflación Completamente Desarrollada, 2) Estrategia de Objetivos de Inflación Pequeña y 3) Estrategia de Objetivos de Inflación Ecléctica.

(Ball, 1998). Por tanto, para una economía abierta, el MOI aumentado por expectativas se encontraría constituido por el siguiente conjunto de ecuaciones (Perrotini Hernández, 2008):

$$y_t(t+1)-y_t^{\wedge*}=\chi(y_t-y_t^{\wedge*})-\rho r_t-\theta q_t+\varepsilon_t(t+1) \quad [3]$$

$$\pi_t(t+1)=\pi_t+\phi(y_t-y_t^{\wedge*})+\nu(e_t-e_{t-1})+\varepsilon_t(t+1) \quad [4]$$

$$\omega i_t+(1-\omega) q_t=\theta+\kappa(E_t[(\pi_{t+n})-\pi_t^{\wedge*}])+\zeta(E_t[(y_{t+k})-y_{t+k}^{\wedge*}]) \quad [5]$$

$$e_t-E_t[e_{t+1}]=i_t-i_t^{\wedge*}+\varepsilon_t \quad [6]$$

En adición a las variables previamente definidas, en el conjunto de ecuaciones anteriores se tiene que:  $i_t$  es la tasa de interés nominal;  $r_t$  es la tasa de interés real;  $i_t^{\wedge*}$  es la tasa de interés nominal externa;  $e_t$  es el tipo de cambio nominal;  $q_t$  denota el tipo de cambio real;  $\theta$  es la tasa natural o de equilibrio de la tasa de interés;  $\chi$ ,  $\rho$ ,  $\theta$ ,  $\phi$ ,  $\nu$ ,  $\kappa$ ,  $\zeta$ ,  $\omega$  son parámetros tal que  $0 < \omega \leq 1$ ; y finalmente  $\varepsilon_t(t+1)$ ,  $\varepsilon_t(t+1)$  y  $\varepsilon_t$  son shocks aleatorios sobre la demanda, la inflación y el tipo de cambio nominal, respectivamente.

De esta forma, mientras que la ecuación (3) representa la curva IS (es decir, la curva de demanda del modelo), las ecuaciones (4), (5) y (6) muestran respectivamente la curva de Phillips en su versión NAIRU (es decir, la curva de oferta del modelo), la función de reacción utilizada por el BC para la consecución de sus metas de inflación que se encuentra compuesta por dos instrumentos (tasa de interés nominal y tipo de cambio real) y que se manifiesta a través del uso de un ICM en el corto plazo (Ball, 1998), y que el tipo de cambio se encuentra determinado por la Paridad Descubierta de la Tasa de Interés (PDTI en adelante). En el largo plazo, el papel del tipo de cambio real en la función de reacción del BC (esto es,  $1-\omega$ ) se desvanece en la medida que, con la disminución de la inflación, el traspaso del tipo de cambio a los precios (esto es, el efecto *pass-through*) se elimina debido a que éste se encuentra determinado por el escenario de inflación imperante en la economía (Ball, 1998; Taylor, 2000; Mishkin y Savastano, 2001). Lo anterior significa que, en el largo plazo, el tipo de cambio no desempeña ningún papel relevante para la consecución del objetivo de inflación ya que la PDTI se cumple (Ball, 1998; Fortuno Hernández y Perrotini Hernández, 2007; Perrotini Hernández 2007a; 2007b; 2008) y, por tanto, el peso relativo que se le asigna a la tasa de interés en el ICM es 1 o muy cercano a 1 (es decir,  $\omega \approx 1$  en la ecuación (5)). Consecuentemente el BC utiliza de manera exclusiva a la tasa de interés para conseguir la meta de inflación y la

estabilidad de precios no será dependiente del rezago o apreciación del tipo de cambio como ancla nominal.<sup>6</sup>

De esta forma se puede concluir que la esencia del MOI consiste en apoyar la hipótesis de que un BC autónomo que utiliza la tasa de interés como instrumento de política monetaria puede alcanzar la estabilidad de precios mediante una meta de inflación, comprometiéndose entonces a adoptar a la estabilidad de precios como el principal objetivo de la política monetaria junto con la estipulación de que la inflación de mediano plazo es el ancla nominal donde se fija el objetivo de inflación (Angeriz y Arestis, 2009; Fortuno Hernández y Perrotini Hernández, 2007; Perrotini Hernández, 2007a; 2008). Si  $(y_t - y^{*})$  aumenta, se incrementa entonces  $\pi_t$  y, por tanto, se incrementa también  $(\pi_t - \pi^{*})$ . En consecuencia, el BC debe aumentar  $i_t$  para aumentar  $r_t$  y, conforme aumenta, ambas brechas (inflación y producto) se cerrarán, la economía convergirá a su producto potencial, y la estabilidad de precios habrá sido alcanzada. Lo anterior ocurre cuando  $[(i_t = r)]_t = \theta$ , es decir, cuando la tasa de interés se iguala con la tasa natural o de equilibrio.

### LA POSIBILIDAD DE UN EFECTO *PASS-THROUGH* LIMITADO

Cuando se compara con los países desarrollados, el resultado del MOI es inferior para el caso de las economías emergentes debido a que (Fraga et al., 2003; Ferrari-Filho y Fabris, 2009): 1) las desviaciones respecto a la meta de inflación son mayores y más frecuentes; y 2) existe una mayor volatilidad tanto en el producto como en la tasa de inflación. Lo anterior parece estar ligado

<sup>6</sup> Las intervenciones en los mercados cambiarios por parte de los BC son temas que exceden los propósitos inmediatos del presente ensayo. Sin embargo, cabe mencionar que Bernanke y Mishkin (1997) y Mishkin y Savastano (2001) admiten que las intervenciones directas sobre el mercado cambiario pueden aplicarse como políticas complementarias a los ajustes sobre las tasas de interés para el control de la inflación, siempre y cuando éstas sean anunciadas y esterilizadas (para que no generen un impacto sobre las tasas de interés). Sin embargo, es un hecho estilizado que en la práctica cotidiana las autoridades monetarias prefieren mantener en secreto sus intervenciones en el mercado de cambios, lo que puede ser traducido como un reconocimiento por parte de éstas de que los tipos de cambio pueden influenciarse mediante intervenciones no anunciadas con la finalidad de inducir la formación de expectativas de público, rompiendo las tendencias y controlando así los movimientos ascendentes o descendentes del mercado (Hernández, 2010).

<sup>7</sup> Nótese que:

$$[(i_t = r)]_t + \pi_t^e$$

Siendo  $\pi_t^e$  las expectativas de inflación.

Debido a que supuestamente es posible anclar gracias a la credibilidad que el BC ha granjeado como consecuencia de su independencia, cuando el BC fija también fija inmediatamente .

principalmente a que las economías emergentes poseen una mayor intensidad del efecto *pass-through* del tipo de cambio y de la dolarización de la deuda (Eichengreen, 2002) y no solamente al hecho de que éstas posean una mayor vulnerabilidad ante los choques externos y ante las súbitas interrupciones en los flujos de capital (Eichengreen, 2002; Fraga et al., 2003; Chang, 2008; Ferrari-Filho y Fabris, 2009; Calvo y Mishkin, 2003), o debido a que las instituciones fiscales y financieras en las economías emergentes sean más débiles que en los países desarrollados (Calvo y Mishkin, 2003).

En la sección II *ut supra* se intentó exponer que la literatura convencional aduce que la intensidad del efecto *pass-through* es endógena a la estabilidad monetaria de un país, es decir, que la intensidad del efecto *pass-through* es función del escenario de inflación (Taylor, 2000). Lo anterior quiere decir que, una vez que se implementa el MOI y se logra generar un ambiente con inflación baja y estable, la intensidad del efecto *pass-through* se debilitará pues las empresas pierden la habilidad de traspasar los incrementos de sus costos al precio del bien final (Taylor, 2000; Mishkin y Savastano, 2001). En función de lo anterior, la literatura convencional ha enfatizado como uno de los mayores logros del MOI la disminución del efecto *pass-through* en los países emergentes, presentando evidencia relacionada a la medición de tal efecto como un coeficiente de elasticidad de un índice de precios interno respecto al tipo de cambio nominal.

Sin embargo, la medición del efecto *pass-through* mediante elasticidades parte directamente del supuesto de que la inflación se transmite de manera directa a los precios de mercado, esto es, parte de la noción de inflación como el resultado final de un proceso de determinación de precios (Ampudia, 2010; 2011). En este mismo sentido, tal y como Arestis y Milberg (1993-1994) mencionan, la existencia de un efecto *pass-through* limitado que es cuantificado mediante un coeficiente de elasticidad menor a uno de los precios internos respecto al tipo de cambio nominal (tal y como la evidencia presentada por la literatura convencional presenta y atribuye directamente al escenario de inflación baja y estable gestado por la implementación del MOI) no es fácilmente derivable a partir de los modelos convencionales. Para generar tal resultado, los modelos en cuestión recurren al uso de supuestos o bien inapropiados (ya que, en el largo plazo, tales modelos excluyen la posibilidad de que una empresa utilice recursos propios para sus inversiones futuras), o bien *ad hoc* dirigidos directamente a generar formas particulares de las curvas de costos.

Por otra parte, la teoría post-keynesiana de la empresa y de la fijación de precios permite la explicación de un efecto *pass-through* limitado debido a que dentro de este marco teórico es posible tratar este resultado como consecuencia de un "efecto absorción que se distribuye entre salarios y beneficios y que tiene como resultado sociedades con baja inflación, bajo poder adquisitivo, disminución en la calidad del empleo y por tanto bajo crecimiento económico" (Ampudia, 2010, p. 27). De esta manera, partiendo del enfoque heterodoxo de la inflación vista como un conflicto por la distribución del ingreso, la existencia de mercados de trabajo segmentados, el debilitamiento del poder de negociación salarial de los sindicatos y las altas tasas de desempleo abierto (o bien, mercados con importantes reservas de mano de obra barata y capacitada), es posible observar que las empresas poseerán por lo general un mayor poder de negociación en el mercado interno de trabajo. Por tanto, en una economía abierta, las depreciaciones del tipo de cambio inducen a las empresas a negociar las condiciones laborales de sus trabajadores con la intención de mantener su *mark-up* (Ampudia, 2010; 2011; Hernández, 2010). Consecuentemente, el efecto *pass-through* en economías emergentes donde se ha implementado el MOI deja de manifestarse a través de un incremento en los precios y se puede presentar a través del deterioro de los salarios y de las condiciones laborales como consecuencia de la búsqueda por parte de las empresas para reducir sus costos laborales (Ampudia, 2010; 2011). Dicho en otras palabras, puesto que el efecto *pass-through* no es la etapa final de un proceso de transmisión del incremento del tipo de cambio nominal hacia los precios de mercado sino que se trata de un proceso que modifica la distribución del ingreso, entonces el salario y las condiciones laborales de contratación absorben la mayor parte del incremento en costos derivado de una depreciación del tipo de cambio (esto es, del efecto *pass-through*) y, debido a este efecto absorción por parte de los salarios y las condiciones laborales, el efecto *pass-through* que se ve reflejado en un incremento en los precios de mercado es limitado (Ampudia, 2010; 2011).

Así, los resultados presentados por Ampudia (2010; 2011) y Hernández (2010) complementan diversos estudios que han señalado que, a pesar de haber alcanzado escenarios de inflación baja y estable, las economías emergentes presentan la existencia de un efecto *pass-through* magnificado de largo

plazo debido a la presencia de inflación estructural.<sup>8</sup> Lo anterior tiene fuertes consecuencias para el propio MOI debido a que las autoridades monetarias requerirán, por una parte, de una considerable vigilancia de las fluctuaciones del tipo de cambio para intentar evitar las depreciaciones (lo que se traduciría en una búsqueda sistemática para lograr la apreciación de la moneda) (Angeriz y Arestis, 2009; Calvo y Reinhart, 2002; Fortuno Hernández y Perrotini Hernández, 2007; Mántey, 2005; 2006; Perrotini Hernández, 2007b; 2008) y, por otra, de la implementación de una política monetaria asimétrica respecto a los movimientos en la tasa de interés ya que esta última: a) respondería más ante movimientos del tipo de cambio que ante movimientos en la tasa de inflación o en la brecha del producto (tal y como la evidencia empírica parece demostrar para el caso de México; véase Galindo y Guerrero, 2003 y Galindo y Catalán, 2010); y b) respondería de manera drástica ante un tipo de cambio subvaluado y de manera mucho más laxa ante la sobrevaluación de éste (Galindo y Ros, 2008; Mohanty y Klau, 2004; Perrotini Hernández, 2008).

En consecuencia, el miedo a flotar (Calvo y Reinhart, 2002) continúa siendo un fenómeno observable en economías donde el coeficiente de traspaso es significativo pues el rezago del tipo de cambio real opera en la práctica como un segundo canal de transmisión de la política monetaria (Sánchez et al., 2010). Es decir que, en la mayoría de las economías emergentes en donde oficialmente el tipo de cambio es flexible, la política monetaria se instrumenta con la finalidad de reducir la volatilidad del tipo de cambio y, por tanto, el MOI guardaría más bien estrechas similitudes con un régimen de tipo de cambio fijo (Calvo y Reinhart, 2002).

## **EFFECTO PASS-THROUGH EN LOS PAÍSES SEGUIDORES DEL MOI EN AMÉRICA LATINA**

El Cuadro 1 presenta a los países seguidores del MOI en América Latina:

---

<sup>8</sup> Siguiendo a Mántey (2005) y a Sánchez et al. (2010), se puede decir que la inflación estructural es un fenómeno que aqueja principalmente a las economías emergentes, las cuales presentan problemas de dependencia tecnológica y de términos de intercambio comercial adversos y que tiene su primer impulso en rigideces estructurales que actúan sobre la estructura de costos de las economías, lo cual denota en la aparición de mecanismos de propagación alimentados fundamentalmente por la presión de los grupos sociales para mantener o aumentar su participación en el ingreso (Hernández, 2010).

### **Cuadro 1. Países seguidores del modelo de objetivos de inflación en América Latina\***

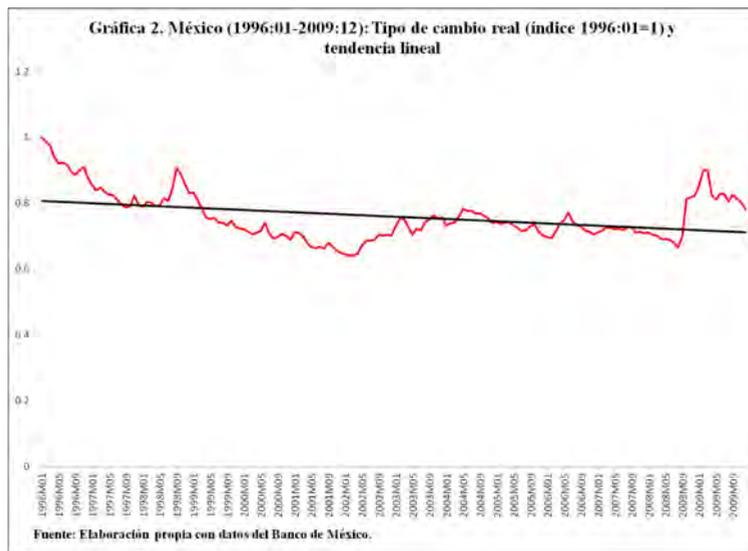
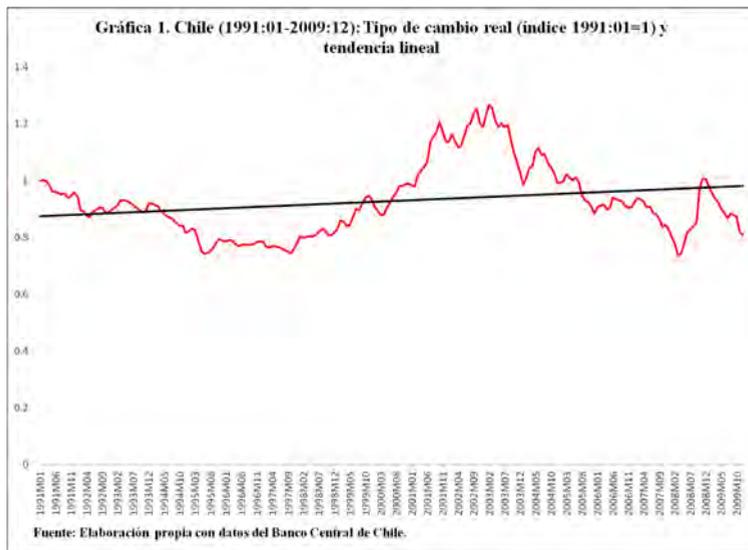
El Cuadro 1 presenta a los países seguidores del MOI en América Latina:

País	Adopción del MOI
Chile	Enero de 1991
México	Enero de 1999
Brasil	Junio de 1999
Colombia	Septiembre de 1999
Perú	Enero de 2002
* Guatemala adoptó el MOI en 2005 (Svenson, 2010). Sin embargo, se ha decidido dejar fuera de la muestra debido a que su adopción en este país ha sido relativamente reciente.	
Fuente: Extraído de Pérez Caldentey (2009) añadiendo la especificación sobre Guatemala.	

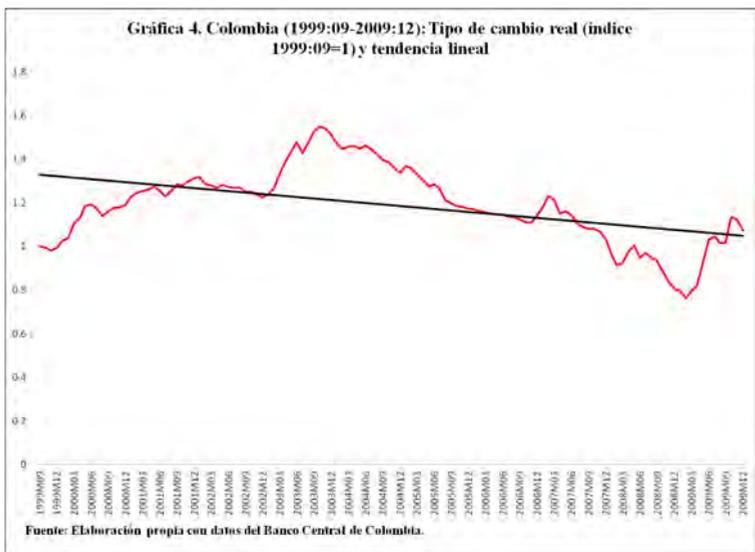
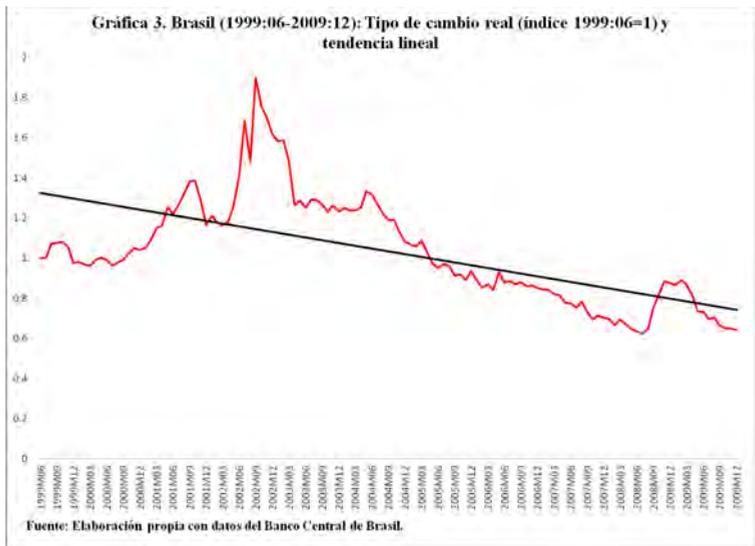
Los casos de Chile y México merecen especificaciones importantes. En primer lugar y respecto al caso de Chile, es necesario distinguir la existencia de dos fases. Durante la primera de estas (1991-1999) las autoridades monetarias mantuvieron dos anclas nominales: la tasa de interés y el tipo de cambio. El manejo de dos anclas nominales terminó con una tasa de inflación por debajo de su objetivo, la primera recesión de 1990 y una mayor volatilidad del producto y la inflación a pesar de que esta última se logró disminuir del 27% al 3% en 1999 (Pérez Caldentey, 2009). La segunda fase comenzó en 1999 con la decisión de dejar flotar al tipo de cambio y así, la adopción completa del MOI. En segundo lugar y respecto al caso mexicano, se puede decir que tal país inició la transición hacia el MOI inmediatamente después de la crisis financiera acaecida en 1994-1995, introduciendo algunas de las premisas fundamentales para la operación del MOI: independencia institucional del BM (a partir de abril de 1994), introducción de un régimen de tipo de cambio flexible (a principios de 1995) y la rendición de cuentas y credibilidad de la política monetaria. Por tanto, cuando en 2001 se hizo explícita la adopción del MOI como estrategia para alcanzar la estabilidad de precios, la economía mexicana venía ya operando con tal esquema de manera subrepticia desde 1996 (Fortuno Hernández y Perrotini Hernández, 2007; Perrotini Hernández, 2007b; 2008).

Las Gráficas 1, 2, 3, 4 y 5 muestran respectivamente el comportamiento

del tipo de cambio real para Chile, México, Brasil, Colombia y Perú.<sup>9</sup> Con la salvedad del caso chileno, los demás países muestran una clara tendencia a la apreciación de su moneda desde la adopción del MOI:

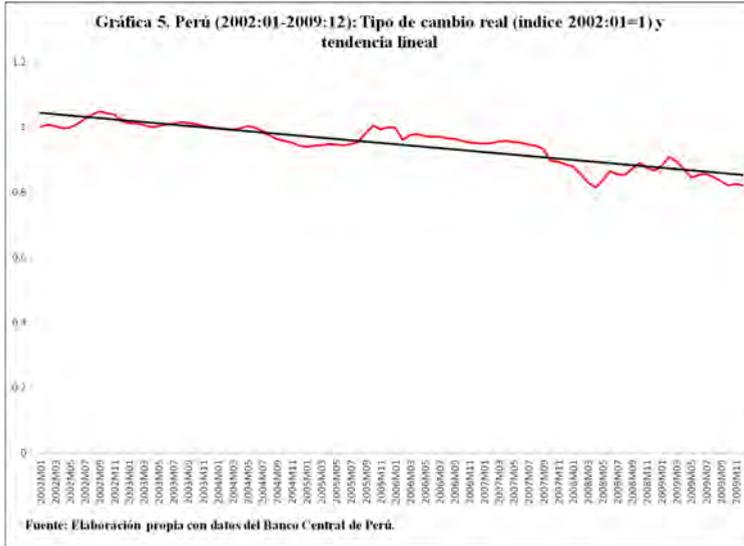


<sup>9</sup> El tipo de cambio real para cada país fue calculado de la siguiente manera:

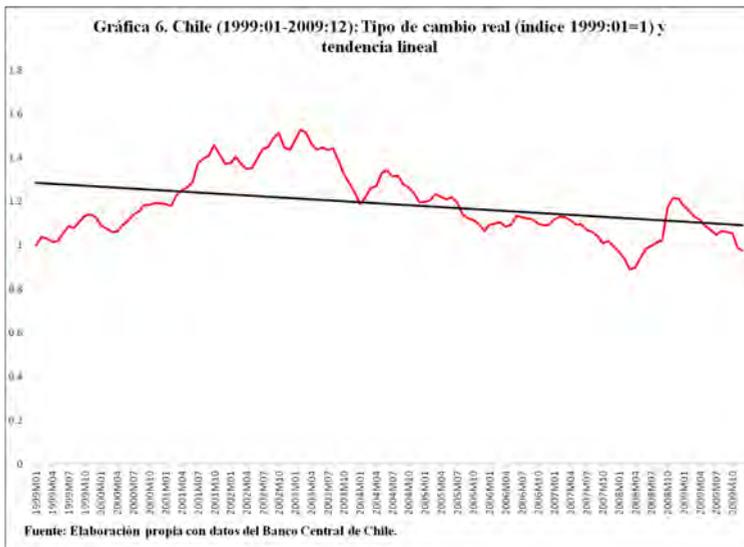


$$R = N \left( \frac{CPI}{IPC} \right)$$

Donde =Tipo de cambio real; =Tipo de cambio nominal (medido en moneda nacional/dólar); =U. S. Consumer Price Index; y finalmente =Índice Nacional de Precios al Consumidor para los casos de Chile, México, Colombia y Perú y el Índice de Precios al Consumidor Amplio para el caso de Brasil.



Sin embargo, si se considera el caso chileno desde 1999 (esto es, desde que las autoridades monetarias tomaron la decisión de dejar flotar libremente al tipo de cambio) también puede apreciarse una ligera tendencia a la apreciación de su tipo de cambio real (véase la Gráfica 6):



Parece ser que la evidencia empírica muestra apoyo a lo expuesto en la sección anterior: la paradoja ocasionada por el MOI en economías sujetas a inflación estructural en América Latina ha sido que los bancos centrales se han visto forzados a apartarse de la libre flotación monetaria para conseguir la estabilidad de precios, lo que pone en duda la premisa del deceso de los tipos de cambio fijos (Calvo y Reinhart, 2002; Fortuno Hernández y Perrotini Hernández, 2007; Perrotini Hernández, 2007a; 2007b; 2008).

Diversos estudios (Kumhof, 2001 y Perrotini Hernández 2007b; 2008) han señalado que la apreciación de la moneda es por sí misma una cuestión preocupante pues el rezago del tipo de cambio ha sido históricamente una de las causas fundamentales de las crisis de balanzas de pagos. Adicionalmente, un tipo de cambio apreciado dificulta la actividad económica real reduciendo directa (por su efecto en las exportaciones netas) e indirectamente (por su efecto en la participación de las ganancias en el PIB) la tasa de crecimiento del producto (Ibarra, 2008), lo que significaría que existen ratios de sacrificio positivas que se encuentran ligadas al fenómeno del *pass-through* magnificado (Mántey, 2005; 2006; Perrotini Hernández, 2008).

Como se ha visto que el enfoque de elasticidades no es el que posiblemente sea el más adecuado para demostrar la existencia o disminución del efecto *pass-through* del tipo de cambio, parece ser que las pruebas de causalidad de Granger (1969) son un método que puede aportar mayor información al respecto (Perrotini Hernández, 2008). En este sentido se procedió a probar la relación entre precios y tipos de cambio para los países de América Latina seguidores del MOI desde la fecha de su respectiva adopción y hasta 2009, utilizando datos mensuales sin ajuste estacional. Los resultados encontrados se sintetizan en el Cuadro 2:

Cuadro 2. Pruebas de Causalidad de Granger (1969) entre variaciones de precios (Dp) y variaciones del tipo de cambio nominal (De)\* para Chile, México, Brasil, Colombia y Perú durante el periodo de implementación del modelo de objetivos de inflación

País	Número de Rezagos	Hipótesis Nula: Dp no causa De***	Hipótesis Nula: De no causa Dp***
Chile	8	4,46 (0,00)*****	3,18 (0,00)*****
	9	4,09 (0,00)*****	2,55 (0,01)*****
	10	3,34 (0,00)*****	2,55 (0,01)*****
	11	3,09 (0,00)*****	2,56 (0,01)*****
	12	2,89 (0,00)*****	2,54 (0,00)*****
	13**	1,52 (0,12)	2,07 (0,02)*****
México	8	0,97 (0,46)	2,26 (0,03)*****
	9	1,34 (0,22)	2,25 (0,02)*****
	10	1,08 (0,38)	2,10 (0,03)*****
	11	1,06 (0,40)	2,17 (0,02)*****
	12	1,13 (0,35)	2,05 (0,03)*****
	13**	0,61 (0,84)	1,99 (0,03)*****
Brasil	8	1,82 (0,08)****	3,82 (0,00)*****
	9	1,63 (0,12)	4,03 (0,00)*****
	10	1,56 (0,13)	3,66 (0,00)*****
	11	1,84 (0,06)****	3,67 (0,00)*****
	12	1,65 (0,09)****	3,77 (0,00)*****
	13**	1,36 (0,20)	4,21 (0,00)*****
Colombia	8	1,06 (0,40)	2.11 (0,04)*****
	9	1,71 (0,10)****	2.18 (0,03)*****
	10	2,26 (0,02)*****	2.45 (0,01)*****
	11	2,08 (0,03)*****	2.27 (0,02)*****
	12	2,36 (0,01)*****	1.90 (0,05)*****
	13**	1,81 (0,06)****	1.12 (0,36)
Perú	1	3,06 (0,08)****	3,85 (0,05)*****
	2	1,82 (0,17)	3,33 (0,04)*****
	3	2,47 (0,07)****	2,59 (0,06)****
	4	1,66 (0,17)	2,78 (0,03)*****
	5	2,47 (0,04)*****	2,36 (0,05)*****
	6**	2,22 (0,05)*****	2,07 (0,07)****

* Dp y De denotan respectivamente las primeras diferencias de los logaritmos de las series de precios y tipos de cambio nominales para cada país (véase la nota al pie de página 10). En general, las pruebas convencionales de raíces unitarias (Dickey-Fuller aumentada, Phillips-Perron y Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin) muestran que ambas series en cada país son series estacionarias, esto es, $I(0)$ . Estos resultados no son presentados en el ensayo pero se encuentran disponibles previa solicitud.
** Denota el número óptimo de rezagos de acuerdo a los criterios de Akaike y Hannan-Quinn.
*** Se muestra el estadístico F y la probabilidad asociada entre paréntesis.
**** Denota el rechazo de la hipótesis nula al 10% de nivel de significancia.
***** Denota el rechazo de la hipótesis nula al 5% de nivel de significancia.
***** Denota el rechazo de la hipótesis nula al 1% de nivel de significancia.
Fuente: Elaboración propia con estimaciones realizadas con el software EViews 5.1.

El cuadro 2 muestra que, en términos generales, parece existir una relación unidireccional que corre de variaciones del tipo de cambio nominal a variaciones de precios para los casos de México (al 5% de nivel de significancia) y Brasil (al 1% de nivel de significancia). Por otra parte, la relación entre tipos de cambio y precios parece ser bidireccional para los casos de Chile (al 1% de nivel de significancia), y de Colombia y Perú (ambos al 10% de nivel de significancia).

De esta manera, la evidencia estadística no parece corroborar una de las hipótesis fundamentales del MOI, a saber, que la dirección de causalidad corre estrictamente de precios hacia tipos de cambio y aporta evidencia positiva a favor de la hipótesis de que la política monetaria en América Latina debe lidiar con un efecto *pass-through* significativo y persistente a pesar del ambiente de inflación baja y estable (Perrotini Hernández, 2008).

Por otra parte, podría aducirse que, debido a que se trata de un fenómeno de largo plazo, la paridad del poder de compra no se cumple durante el periodo de estudio y que, por tanto, en el corto plazo el efecto inmediato del tipo de cambio sobre la inflación será mayor que el respectivo en la dirección contraria. Empero, en estos países las respectivas metas de inflación han sido ya alcanzadas, lo que hace pensar que este hecho estilizado impera en tales países aún a pesar del ambiente de inflación baja y estable.

## Conclusiones

El estudio del efecto *pass-through* del tipo de cambio es de vital importancia no solamente para el entendimiento del funcionamiento del MOI y de la política monetaria en economías emergentes sino también para el análisis

de los fenómenos inflacionarios, los procesos de distribución del ingreso y el crecimiento económico en economías sujetas a inflación de tipo estructural como las latinoamericanas. Uno de los más difundidos argumentos esgrimidos por los defensores del MOI es que, en las economías donde se ha implementado, la intensidad del efecto *pass-through* ha disminuido gracias al ambiente de inflación baja y estable que ha generado. Sin embargo, la medición del efecto *pass-through* como un coeficiente de elasticidad de un índice de precios respecto al tipo de cambio nominal soslaya la posibilidad de que exista un efecto absorción que se distribuye entre salarios y beneficios. Como las empresas tendrán generalmente un mayor poder de negociación en el mercado interno de trabajo, el efecto *pass-through* en economías emergentes puede ser limitado debido a que deja de manifestarse a través de un incremento directo en los precios y se presenta a través del deterioro de los salarios y de las condiciones laborales como consecuencia de la búsqueda por parte de las empresas por reducir sus costos laborales para así mantener su *mark-up* (Ampudia, 2010; 2011; Hernández, 2010). En este mismo sentido, la disminución del efecto *pass-through* medido como un coeficiente de elasticidad durante la implementación del MOI podría más bien estar asociado con las intervenciones directas o indirectas en el mercado de cambios por parte de los bancos centrales (véase por ejemplo Reyes, 2007 y Capraro Rodríguez y Perrotini Hernández, 2012).

La evidencia empírica para las economías latinoamericanas seguidoras del MOI parece mostrar la tendencia sistemática a la apreciación de la moneda, lo que parece corroborar que en tales economías existe un canal de tipo de cambio en el mecanismo de transmisión monetario del MOI (Sánchez et al., 2010). Asimismo, las pruebas de causalidad de Granger (1969) muestran que las variaciones en los tipos de cambio anteceden a las variaciones en los precios para los casos de México y Brasil; mientras que la relación parece correr en ambos sentidos para los casos de Chile, Colombia y Perú. Esto contradice una de las hipótesis fundamentales del MOI y sugiere la existencia de un efecto *pass-through* magnificado de largo plazo del tipo de cambio nominal a los precios internos que es persistente y significativo en las economías latinoamericanas seguidoras del MOI.

De esta manera, los bancos centrales en los países seguidores del MOI en América Latina requieren, además del uso de la tasa de interés como instrumento de política monetaria, del rezago o apreciación del tipo de cambio como objetivo

intermedio para alcanzar la estabilidad de precios y, por tanto, el peso que en el largo plazo este último posee en el índice de condiciones monetarias es significativo (por tanto, la apreciable vigilancia de las fluctuaciones del tipo de cambio no es meramente un fenómeno temporal en tales países). Lo anterior es preocupante debido a que una sobrevaluación del tipo de cambio real deriva en que la producción observada en una economía se desvíe sistemáticamente de su capacidad económica (Perrotini Hernández, 2008). Por tanto, mientras los bancos centrales en América Latina son inducidos a ajustar la tasa de interés a la alza para evitar desviaciones de la tasa de inflación respecto a su objetivo, la formación de capital bruto se ve todavía más dañada, lo cual deriva en que las economías son cada vez menos capaces de conseguir mayores tasas de crecimiento que sean consistentes con el equilibrio en la balanza de pagos (Perrotini Hernández, 2008; Pérez Caldentey, 2009).

Así, parece ser que el MOI difícilmente puede ser considerado como la estrategia óptima de política monetaria para lidiar con la inflación de tipo estructural que aqueja a las economías emergentes en América Latina. Una política monetaria que aborde expresamente las causas estructurales de la inflación y, por tanto, que incluya otros objetivos reales (Epstein, 2003) tales como la generación de empleo, la mejora de la distribución del ingreso o fomente la inversión podría ser una solución más adecuada para las necesidades y los problemas que aquejan a las economías emergentes latinoamericanas.

## **Bibliografía**

Ampudia, Nora (2010): "Traspaso del tipo de cambio en el proceso de formación de precios y distribución del ingreso" en Guadalupe Mántey y Teresa López (eds.) *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio, La experiencia mexicana con metas de inflación*, México: FES-UNAM, DGAPA y Plaza y Valdés, pp. 25-55.

\_\_\_\_\_ (2011): "Política monetaria no convencional, traspaso inflacionario e impactos en la distribución factorial del ingreso", *Economía UNAM* Vol. 8 No. 22, pp. 37-53.

Angeriz, Alvaro y Arestis, Phillip (2009): "Objetivo de inflación: evaluación de la evidencia", *Investigación Económica* Vol. 68 No. Especial, pp. 21-46.

Arestis, Phillip y Sawyer, Malcolm (2003): "Inflation targeting: a critical

appraisal", *The Levy Economics Institute Working Paper* No. 388.

Arestis, Phillip, De Paula, Luis y Ferrari-Filho, Fernando (2008): "Inflation targeting in Brasil", *The Levy Economics Institute Working Paper* No. 544.

Arestis, Phillip y Milberg, William (1993-1994). "Degree of monopoly, pricing, and flexible exchange rates", *Journal of Post Keynesian Economics* Vol.16 No. 2, pp. 167-188.

Ball, L. (1998): "Policy rules for open economies", *Reserve Bank of Australia Research Discussion Paper* No. 9806.

Baqueiro, Armando, Díaz de León, Alejandro y Torres, Alberto (2003): "¿Temor a la flotación o a la inflación? La importancia del 'traspaso' del tipo de cambio a los precios", *Banco de México Documento de Investigación* No. 2003-02.

Bernanke, Ben, Laubach, Thomas, Mishkin, Frederic y Posen, Adam (1999): *Inflation Targeting: Lessons from the International Experience*, Nueva Jersey: Princeton University Press.

Bernanke, Ben (2003): "A Perspective on Inflation Targeting", *Discurso preparado para la ponencia en la Universidad de Nueva York*, Nueva York. [Descargado el día 30 de marzo de 2010 a las 2:00 am. en < <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030325/default.htm>>].

\_\_\_\_\_ (2005): "Inflation in Latin America: A new era?", *Discurso preparado para la reunión del Stanford Institute for the Economic Policy Research*, California. [Descargado el día 31 de marzo de 2010 a las 11:36 am. en <<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/20050211/default.ht>>].

Bernanke, Ben y Mishkin, Frederic (1997): "Inflation targeting: A new framework for monetary policy?", *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper* No. 5893.

Calvo, Guillermo y Reinhart, Carmen (2002): "Fear of floating", *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 117 No. 2, pp. 379-408.

Calvo, Guillermo y Mishkin, Frederic (2003): "The mirage of exchange rate regimes for emerging market countries", *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper* No. 9808.

Capraro Rodríguez, Santiago y Perrotini Hernández, Ignacio (2012): "Intervenciones cambiarias esterilizadas, teoría y evidencia: el caso de México",

*Contaduría y Administración* Vol. 57 No. 2, pp. 11-44.

Chang, Roberto (2008): "Inflation targeting, reserves accumulations and exchange rate management in Latin America", *Banco Central de Colombia Borrador de Economía* No. 87.

Corbo, Vittorio (1998): "Reaching one-digit inflation: The Chilean experience", *Journal of Applied Economics* Vol. 1 No. 1, pp. 153-164.

Corbo, Vittorio y Schmidt-Hebbel, Klaus (2001): "Inflation targeting in Latin America", *Banco Central de Chile Working Paper* No. 105.

Corbo, Vittorio, Landerretche, Óscar y Schmidt-Hebbel, Klaus (2001): "Assessing inflation targeting after a decade of world experience", *Oesterreichische National Bank Working Papers Series Working Paper* No. 51.

Edwards, Sebastian (2006): "The relationship between exchange rates and inflation targeting revisited", *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*. No. 12163.

Eichengreen, Barry (2002): "Can emerging markets float? Should they inflation target?", *Banco Central do Brasil Working Paper* No. 36.

Epstein, Gerald (2002): "Financialization, Rentier Interests, and Central Bank Policy", *Political Economy Research Institute (PERI) Working Paper* S/N.

\_\_\_\_\_ (2003): "Alternatives to Inflation Targeting Monetary Policy for Stable and Egalitarian Growth: A Brief Research Summary", *Political Economy Research Institute (PERI) Working Paper* No. 62.

Ferrari-Filho, Ferrari y Fabris, María (2009): "El régimen de metas de inflación en Brasil, 1999-2008: evaluación crítica y desempeño macroeconómico", *Investigación Económica* Vol. 68 No. Especial, pp. 147-167.

Fortuno Hernández, J. y Perrotini Hernández, I. (2007): "Inflación, tipo de cambio y regla de Taylor en México 1983-2006", *Equilibrio Económico* Vol. 3 No. 1, pp. 27-54.

Fraga, Arminio, Goldfajn, Ilan y Minella, Andre (2003): "Inflation targeting in emerging market economies", *Banco Central do Brasil Working Paper* No. 73.

Frenkel, Roberto (2006): "El esquema de 'inflation targeting' y las economías en desarrollo", *Ponencia preparada para las Jornadas Monetarias y Bancarias del*

*Banco Central de la República Argentina*, Buenos Aires.

Galindo, Luis y Guerrero, Carlos (2003): "La regla de Taylor para México: un análisis econométrico", *Investigación Económica* Vol. 62 No. 246, pp. 149-167.

Galindo, Luis y Ros, Jaime (2008): "Alternatives to inflation targeting in Mexico", *International Review of Applied Economics* Vol. 22 No. 2, pp. 201-214.

Galindo, Luis y Catalán, Horacio (2010): "El régimen de metas de inflación en México y la evidencia empírica" en Guadalupe Mántey y Teresa López (eds.) *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio, La experiencia mexicana con metas de inflación*, México: FES-UNAM, DGAPA y Plaza y Valdés, pp. 151-163.

García, Márcio (2007): "El régimen de metas de inflación en Brasil: evaluación y lecciones de política para los países latinoamericanos", *Economía UNAM* Vol. 4 No. 11, pp. 47-63.

Granger, Clive (1969): "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Models", *Econometrica* Vol. 37 No. 3, pp. 424-438.

Hernández, Plinio (2010): "Tipos de cambio e inflación en América Latina" en Guadalupe Mántey y Teresa López (eds.) *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio, La experiencia mexicana con metas de inflación*, México: FES-UNAM, DGAPA y Plaza y Valdés, pp. 83-104.

Ho, Corrinne y McCauley, Robert (2003): "Living with flexible exchange rate: issues and recent experience in inflation targeting emerging market economies", Bank for International Settlements (BIS) Working Paper No. 130.

Ibarra, Carlos (2008): "La paradoja del crecimiento lento de México", *Revista de la CEPAL* No. 95, pp. 83-102.

Kumhof, Michael (2001): "A critical view of inflation targeting: crisis, limited sustainability and aggregate shocks", *Banco Central de Chile* Working Paper No. 127.

Mántey, Guadalupe (2005): "Salarios, dinero e inflación en economías periféricas: un marco teórico alternativo para la política monetaria" en Guadalupe Mántey y Noemí Levy (eds.) *Inflación, crédito y salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos*, México: Porrúa, pp. 69-99.

\_\_\_\_\_ (2006): "Inflation targeting and exchange rate risk in emerging economies subject to structural inflation" en Sima Montamen-Samadian (ed.) *Economic and Financial Developments in Latin America*, Londres: Palgrave Macmillan, pp. 99-128.

\_\_\_\_\_ (2009): "Intervención esterilizada en el mercado de cambios en un régimen de metas de inflación: la experiencia de México", *Investigación Económica* Vol. 68 No. Especial, pp. 47-78.

Mántey, Guadalupe y López, Teresa (2010): "Introducción" en Guadalupe Mántey y Teresa López (eds.) *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio, La experiencia mexicana con metas de inflación*, México: FES-UNAM, DGAPA y Plaza y Valdés, pp. 11-19.

Mishkin, Frederic (1999): "International experiences with different monetary policy regimes", *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper* No. 6965.

\_\_\_\_\_ (2000): "Inflation targeting in emerging market countries", *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper* No. 7618.

\_\_\_\_\_ (2002): "Inflation targeting" en Brian Snowdown y Howard Vane (eds.) *An Encyclopedia of Macroeconomics*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 361-365.

\_\_\_\_\_ (2004): "Can inflation targeting work in emerging market countries?", *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper* No. 10646.

\_\_\_\_\_ (2008): "Does stabilizing inflation contribute to stabilizing economic activity?", *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper* No. 13970.

Mishkin, Frederic y Savastano, Miguel (2001): "Monetary policy strategies for America Latina", *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper* No. 7617.

Mishkin, Frederic y Schmidt-Hebbel, Klaus (2007): "Does inflation targeting make a difference?", *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper* No. 12876.

Mohanty, Madhusudan y Klau, Marc (2004): "Monetary policy rules in emerging market economies: issues and evidences", *Bank for International Settlements (BIS) Working Paper No. 149*.

Muñoz, Rebeca (2005): "Monetary policy rules and inflation targets in emerging economies: Evidence for Mexico and Israel", *Macro and Finance Research Group Conference Working Paper No. 3*.

Pérez Caldentey, Esteban (2009): "Can balance-of-payments constrained economies pursue inflation targeting? A look at the case of Chile", *Investigación Económica* Vol. 68 No. Especial, pp. 103-146.

Perrotini Hernández, Ignacio (2007a): "El nuevo paradigma monetario", *Economía UNAM* Vol. 4 No. 11, pp. 64-82.

\_\_\_\_\_ (2007b): "Banca Central, Inflación y Crecimiento en México", *Mimeo*.

\_\_\_\_\_ (2008): *Essays on the new monetary consensus: Theory and empirical evidence. The case of Mexico*, Disertación de Doctorado, México: DEPF-UNAM.

Ramos-Francia, Manuel y Torres, Alberto (2005): "Reducing inflation through inflation targeting: The Mexican experience", *Banco de México Documento de Investigación No. 2005-01*.

Reyes, Javier (2007): "Exchange Rate Passthrough Effects and Inflation Targeting in Emerging Economies: What is the Relationship?", *Review of International Economies* Vol. 15 No. 3, pp. 538-559.

Sánchez, Armando, Méndez, Jonathan y Perrotini Hernández, Ignacio (2010): "Política macroeconómica y fuentes de las fluctuaciones de los tipos de cambio en México 1995-2006: un modelo SVAR con restricciones de largo plazo" en Guadalupe Mántey y Teresa López (eds.) *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio, La experiencia mexicana con metas de inflación*, México: FES-UNAM, DGAPA y Plaza y Valdés, pp. 127-148.

Santaella, Julio (2002): "El traspaso inflacionario del tipo de cambio, la paridad del poder de compra y anexas: la experiencia mexicana", *Banca Central* No. 47, pp. 21-47.

Schmidt-Hebbel, Klaus y Werner, Alejandro (2002): "Inflation targeting in Brazil, Chile and Mexico: performance, credibility and the exchange rate", *Banco Central de Chile* Working Paper No. 71.

Svensson, Lars (1996): "Inflation forecast targeting: Implementing and monitoring inflation targets", *National Bureau of Economic Research (NBER)* Working Paper No. 5797.

\_\_\_\_\_ (2010): "Inflation Targeting", *National Bureau of Economic Research (NBER)* Working Paper No. 16654.

Svensson, Lars y Woodford, Michael. (2005): "Implementing Optimal policy through inflation-forecast targeting" en Ben Bernanke y Michael Woodford (eds.) *The Inflation Targeting Debate*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 423-445.

Taylor, John (2000): "Low inflation, pass-through, and pricing power of firms", *European Economic Review* Vol. 44 No. 7, pp. 1389-1408.

Woodford, Michael (2003): *Interest and Prices*, Nueva Jersey: Princeton University Press.

# LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL Y LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL, LAS FINANZAS Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO. DEBATES EN LA ECONOMÍA MARXISTA

---

Juan Pablo Mateo Tomé\*

Universidad Pontificia Comillas (Madrid, España)

*Fecha de recepción: 5 de noviembre de 2012*

*Fecha de aceptación de la versión final: 9 de mayo de 2013*

## RESUMEN

Este artículo examina algunos ejes de los debates entre autores marxistas sobre la crisis económica mundial que se inició en 2007. En concreto, se examinan las distintas caracterizaciones de la crisis, el papel de la tasa de ganancia y las diversas causas de su descenso, junto a las explicaciones de la crisis a partir de las finanzas, el neoliberalismo y la distribución del ingreso. Se constata la variedad de explicaciones, la distancia entre Marx y sus seguidores, así como los ámbitos de discusión que abre la actual crisis para un enfoque en el que la crisis es un momento necesario del proceso de acumulación.

**Palabras clave:** *crisis económica, Marx, tasa de ganancia, finanzas, acumulación*

**Códigos JEL:** B51, E11 y E20

\* [jpmateo@cee.upcomillas.es](mailto:jpmateo@cee.upcomillas.es) (universidad); [juampa\\_mt@yahoo.es](mailto:juampa_mt@yahoo.es) (personal)

## **ABSTRACT**

This article examines some major components of the debates developed amongst Marxist authors regarding the global economic crisis that started in 2007. In particular, it analyzes the meaning of the crisis, the role of the rate of profit and the different causes for its decline, together with the explanations of the crisis on the basis of finance, neoliberalism and income distribution. A variety of explanations is presented, and also the distance between Marx and his followers becomes apparent. At any rate, the review highlights the aspects open to discussion by the specificity of the present crisis from the perspective of an approach in which the crisis is a necessary moment of the accumulation process.

**Keywords:** *economic crisis, Marx, rate of profit, finance, accumulation*

**JEL codes:** B51, E11 y E20

## **INTRODUCCIÓN**

En este texto se analizan las principales controversias que la actual crisis económica mundial ha suscitado entre los autores marxistas. Algunos estudios han abordado esta revisión temática desde diferentes perspectivas (Choonara 2009, Carchedi 2009, Tapia 2009, Katz 2010, Roberts 2010, Duménil y Levy 2011a, 2012, Cámara, 2012 y Basu y Vasudevan 2013), pero aquí pretendemos ofrecer una revisión más amplia a partir de una serie de ejes temáticos que incluirán tanto caracterizaciones generales de la crisis como discusiones parciales. El objetivo radica, pues, en exponer diversos análisis de la crisis actual realizados por autores de diversas corrientes del enfoque marxista, pero no limitándose a una simple enumeración de diagnósticos, sino reflexionando a partir de nuestra interpretación de la teoría marxista de la crisis. De esta forma se podrán extraer los debates fundamentales que la Gran Recesión ha generado en este ámbito del pensamiento.

La acotación de las disputas argumentativas y de los economistas que

pertenecen al análisis marxista no está en verdad exenta de una elección subjetiva, además de que no pueden estar ni todos los *debates* ni todos los *autores*. En cuanto a lo primero, nos limitamos a los que consideramos más destacados a la luz de la teoría marxista de la crisis y las especificidades de la crisis actual, y que permiten formar una idea de las opiniones más relevantes. Respecto de los segundos, nos centramos en quienes entendemos que se adscriben al núcleo esencial de este enfoque teórico, constituido por la teoría laboral del valor y las leyes de funcionamiento del capitalismo expresadas por Marx.<sup>1</sup>

La contrastación entre la teoría de la *crisis* y la explicación de la *crisis actual* se puede realizar a partir de lo que consideramos que constituye la (única) teoría marxista de la crisis.<sup>2</sup> Partimos de la idea de que para Marx (1867,I) el modo de producción capitalista posee unas *leyes generales de movimiento* sometidas a la lógica de *valorización*, por lo que en última instancia el colapso de la generación de valor, y por extensión, de la apropiación de beneficio por parte del capital, genera la crisis económica. El análisis de la reproducción y de la crisis, pues, son dos aspectos inseparables (Mattick 1974, Shaikh 1990),<sup>3</sup> lo que nos lleva a uno de los rasgos distintivos de la teoría, a saber, la crisis como momento necesario, por inevitable e indispensable, del proceso de acumulación, derivado en última instancia de la ley del valor (véase Gill 1996).

Por tanto, la crisis se origina por contradicciones inherentes a la lógica del capital, y específicamente por la necesidad de aumentar la composición del capital (la mecanización del proceso productivo), a pesar de que es el trabajo (abstracto) la sustancia del valor. En otras palabras, resulta de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia (LTDTG) (Marx 1894, VI). Mencionamos asimismo dos implicaciones: por una parte, se ha de tener en cuenta que esta ley incorpora una serie de contratendencias y consideraciones más concretas, pues "la crisis real sólo puede exponerse a base del movimiento real de la producción capitalista, de la competencia y el crédito," (Marx 1861-

---

<sup>1</sup> Lo que significa que hemos decidido prescindir de la corriente que denominamos "neomarxista" de la *Monthly Review*, asociadas a la tradición de P. Baran y P. Sweezy, si bien se mencionan algunas de sus aportaciones por la relevancia que poseen.

<sup>2</sup> Para una exposición más detallada, véanse Shaikh (1990), Clarke (1994) y Mateo (2007).

<sup>3</sup> Al respecto, Clarke (1994:55) señala acertadamente que "una teoría adecuada de la crisis debe ser una teoría de la dinámica del modo capitalista de producción, que establece la tendencia a la crisis como algo inherente en tal dinámica," como se muestra a continuación.

63, II:472), por lo que tales factores deberán integrarse en dicha ley. Es decir, la LTDTG asume diversas formas en función de las fuerzas contrarrestantes, y dentro de ciertos límites se ve influida por fenómenos reales asociados a factores de índole histórica e institucional. Por otra, se otorga una primacía explicativa al ámbito de la producción, frente a los fenómenos distributivos o de política económica que implicarían que las crisis no fueran necesarias, sino meras posibilidades, ya que las leyes de funcionamiento surgen en la esfera de la producción de valor.

La revisión comienza con el significado de la crisis, en lo que confluye la existencia de una o varias teorías de la crisis, junto a aspectos asociados a la perspectiva temporal. Continúa con las explicaciones basadas en la rentabilidad y los debates en torno a sus causas, para culminar en las diferentes propuestas explicativas respecto del rol de las finanzas, la política económica neoliberal y la reconfiguración del patrón de distribución del ingreso.

### **¿UNA CRISIS DE RENTABILIDAD?**

En este apartado repasamos las diferentes explicaciones relativas a la dinámica de la rentabilidad y la emergencia de la crisis, en primer lugar respecto del descenso y las expresiones de esta categoría, y posteriormente en relación a las causas.

### **LA DINÁMICA DE LA TASA Y MASA DE BENEFICIO**

El análisis marxista destaca que la fuerza motriz de la producción capitalista es la obtención de ganancia. En la medida que la rentabilidad obtenida sea suficiente para las necesidades del proceso de acumulación, dado el volumen del stock de capital existente, continuará la inversión y se mantendrá el crecimiento económico. Pero al hablar genéricamente de rentabilidad debemos diferenciar la *tasa* de ganancia, que es un cociente sin unidades que resulta de dividir los "beneficios" por el "stock de capital" (B/K), de la *masa* de ganancia, una cantidad en unidades monetarias y en términos reales.

La caída de la tasa de beneficio promedio no implica necesariamente que la acumulación se detenga. Es más, incluso puede intensificar su ritmo, dado que su dinámica no es proporcional al nivel de la tasa de beneficio, sino que

más bien se vincula al potencial del capital ya acumulado.<sup>4</sup> Cuando el capital incrementado produce igual o menor masa de ganancia que antes se tiene una superproducción absoluta de capital (Marx 1894, VI), esto es, sobreproducción de medios de producción en cuanto actúan como capital, lo que se refleja en una sobreproducción de mercancías respecto de las posibilidades de realizar su valor en el mercado. La consecuencia es la sobreacumulación de capital y con ella el “derrumbe” de la acumulación y la crisis (véase Shaikh 1990).

Una serie de autores sostienen, siguiendo esta línea, que la crisis actual se explica por una caída de la rentabilidad, es decir, por una insuficiente valorización del capital según la LTDTG marxiana (Harman 2008, Smith 2008, Faulkner 2009, Roberts 2009, Kliman 2011, Carchedi 2011, Arrizabalo 2011, etc.). Desde una perspectiva de largo plazo, consideran que la recuperación parcial de las tasas de beneficio desde la crisis de 1970s explica la debilidad de la inversión, y por extensión el menor crecimiento registrado en las últimas décadas, lo que ha llevado a un aumento de la deuda y a la generación de diversas burbujas especulativas. Existiría, por tanto, un problema subyacente de rentabilidad.

Ahora bien, una primera controversia surge respecto de la metodología para el cálculo de la tasa de beneficio, ya que existen diferentes posibilidades para su estimación empírica. En el numerador se puede incorporar una u otra cantidad de beneficio en función del criterio para delimitar el plusvalor.<sup>5</sup> Carchedi (2011), apoyándose en un restrictivo concepto de lo que considera actividades productivas, afirma que si bien no se constata una caída de la rentabilidad para el conjunto de la economía, sí que desciende para los sectores productivos, a lo que en verdad se refería el análisis de Marx.

Respecto del denominador, se puede utilizar el stock de capital bruto, como defiende Shaikh (1999), o neto, como realizan la mayoría de autores. A los fines de este artículo interesa no obstante resaltar la controversia entre la utilización del coste de reemplazo (precios corrientes o actuales) e histórico (coste de adquisición, según el momento de su compra), ya que puede llevar a

---

<sup>4</sup> Como señalaba Grossmann (1929) a partir de Marx (1894,VI), quien aclaró que la acumulación prosigue su curso en proporción al peso que ya tiene, y no en proporción a la cuantía de la tasa de ganancia.

<sup>5</sup> En primer lugar, depende del concepto de trabajo productivo ya que los ingresos de los sectores que eventualmente se consideren como improductivos formarían parte del excedente total. Por otra, hay que tener en cuenta el grado de concreción en cuanto a la expresión del excedente, sea bruto o neto de impuestos y/o de intereses/dividendos. En la medida que se establezcan relaciones causales entre estos componentes, abordamos esto último en el siguiente apartado, como se verá respecto del papel de las finanzas.

conclusiones diametralmente opuestas, sobre lo cual Basu y Vasudevan (2013) llevan a cabo una comparación. Aunque en general se aboga por el primero (Shaikh y Tonak 1994:122; Duménil y Levy 2012), un autor como Kliman (2011) defiende la idoneidad de utilizar la tasa de ganancia con stock de capital a coste histórico, debido a que en su opinión es el que las empresas buscan maximizar y regula las decisiones de inversión. Sostiene que la expresión a coste de reemplazo no mediría apropiadamente las tasas actuales o esperadas de retorno sobre la inversión y no se ajustaría apropiadamente a la inflación. Al ser una categoría "ficticia", no sería de extrañar, afirma, que no exista una clara relación con la tasa de acumulación, y por extensión el crecimiento económico. Si los precios están cayendo esta tasa podría exceder la tasa de acumulación, cuando en teoría la cuota de beneficio debería representar la tasa de inversión máxima.<sup>6</sup> Sus cálculos indican que esta expresión de la tasa de ganancia no se ha restablecido completamente, ya que no ha existido un aumento sostenido.

Este autor (Ibíd.:42-43) atribuye la mayor caída (relativa) de la tasa de beneficio a coste corriente desde mitad de 1960s hasta principios de los ochenta a la inflación registrada, ya que revalúa el conjunto del stock de capital, al contrario de lo que sucede en el período posterior de desinflación. De acuerdo además a la comparativa realizada por Basu y Vasudevan (2013), la tasa de beneficio, incluyendo en el numerador las distintas partes del excedente (impuestos, intereses, etc.), y a coste histórico, corrobora la tendencia descendente, a diferencia de lo que se obtiene con el coste de reemplazo y el beneficio neto de pagos.

Al margen de esta metodología de Kliman, en el resto de autores que utilizan el stock de capital neto no se visualiza un descenso prolongado de la tasa de ganancia que pueda explicar la crisis actual. Pero no por ello se rechaza la existencia de un deterioro fundamental de la rentabilidad. Para autores como Potts (2010) hay que considerar la dualidad precio-valor, por lo que la caída de la tasa de ganancia no sería aprehendida verdaderamente mediante las estadísticas oficiales. El descenso de la rentabilidad constituiría una dinámica subyacente a las representaciones fenoménicas, y debería ser estimada

---

<sup>6</sup> Otro ejemplo de la superioridad de esta tasa para Kliman es la capacidad de predicción de las tasas de retorno de la bolsa, mediante el índice de beneficios/ precio de las corporaciones del índice Standard & Poor 500 durante 1947-2004 (Kliman 2011).

en valores trabajo.<sup>7</sup> Precisamente, el fenómeno de la burbuja inmobiliaria contribuiría a ello: "el descenso de la tasa de beneficio en términos de tiempo de trabajo puede ocultarse por la inflación de los precios de las mercancías respecto del descenso de los valores en tiempo de trabajo." (Potts 2010:35) La contradicción entre *esencia* y *aparición* se reflejaría en el hecho de que una crisis de valorización se manifieste como una crisis financiera producto de una burbuja especulativa alimentada por una rentabilidad relativamente superior respecto de las inversiones productivas.

Otro aspecto relacionado con el fenómeno especulativo tiene que ver con un análisis que cuestione las cifras de las estadísticas oficiales. En este sentido, Harman (2008) ofrece una interesante argumentación para cuestionar la información que presentan las empresas. Según este autor, las compañías han exagerado en los últimos años sus beneficios para mejorar su situación en las bolsas, disuadir OPAs o incrementar el valor de las "opciones sobre acciones" otorgadas a sus encargados superiores.<sup>8</sup> Ello habría sido posible al incluir entre sus beneficios ciertos ingresos procedentes de la burbuja que luego resultaron ser ficticios.

Específicamente, como señala Moseley (2007), algunas corporaciones habrían ocultado su nivel de endeudamiento al transferir deudas a los SPV.<sup>9</sup> Harman se basa en las afirmaciones de Andrew Smithers para explicar que las estadísticas oficiales de Estados Unidos incorporan en las cuentas de los "Flujos de fondos" determinados ajustes que han significado un extraordinario incremento de la riqueza neta del país al añadir "discontinuidades estadísticas" y aumentar los valores de la propiedad. Tales discontinuidades aumentaron entre 2005 y 2006 el equivalente a la quinta parte del aumento de la riqueza neta para todo el sector. Por tanto, "gran parte de la aparente rentabilidad de las corporaciones estadounidenses ha dependido de la manera como la burbuja incrementaba el valor de la cotización de sus activos financieros e inmobiliarios respecto de su

---

<sup>7</sup> Arrizabalo (2011:106-107) señala que "se refiere en realidad a una "tasa de ganancia parcialmente ficticia" porque el numerador no incluye sólo plusvalía sino también ganancias virtuales de la valorización de activos financieros", que al estallar la crisis desaparecen y revelan la insuficiencia de plusvalía.

<sup>8</sup> Ya en la década anterior de 1990s las ganancias declaradas fueron un 50% superiores a las reales, según *The Economist* (23/06/2001).

<sup>9</sup> Estas SPV se pueden traducir como "vehículos o entidades de propósito especial". Constituyen fondos de titulización que emiten títulos homogéneos con garantía hipotecaria, con el objetivo de que las hipotecas se queden fuera del balance de los bancos, ya que las SPV son creadas específicamente para ciertos tipos de transacciones financieras.

valor real subyacente.” (Harman 2008) Con estas consideraciones, cabe suponer que la rentabilidad que se deriva de las cuentas nacionales está sobreestimada, aunque sea difícil realizar una cuantificación exacta.<sup>10</sup>

Por otra parte, algunos autores se centran en la evolución de la masa de ganancias para caracterizar la crisis. Astarita (2008), Tapia (2009, 2011), Roberts (2010) y Mateo (2012) calculan en términos reales esta magnitud para la economía estadounidense y observan que alcanza el máximo durante el tercer trimestre de 2006, momento a partir del cual desciende. Tapia (2011) destaca que la caída posterior precede al colapso de los mercados financieros y la Gran Recesión de la economía real siguiendo la periodización del NBER, por lo que es coherente con el análisis marxiano, así como con otras crisis del pasado. Su estudio muestra que los beneficios comienzan a descender en su ritmo de crecimiento y finalmente caen en términos absolutos unos 4 o 5 trimestres antes de que aparezca la crisis, mientras que los salarios y sueldos reales, con o sin suplementos, siguen aumentando hasta el colapso, y es durante la crisis cuando descienden.<sup>11</sup> Esta caída de la masa de beneficios es importante por cuanto, a juicio de Tapia y Astarita (2011), verifica que el desplome de la rentabilidad origina el consiguiente colapso de la inversión, de mayor cuantía que la del consumo. Sería, en su opinión, la evidencia tanto del sentido de su causalidad como del papel central de la inversión para explicar los ciclos económicos. En definitiva, esta primera aproximación se resume en sus contornos generales como una crisis de valorización por una insuficiencia de plusvalía generada (Smith 2008, Arrizabaló 2011).

En oposición a esta caracterización de crisis de rentabilidad, un grupo numeroso de autores rechaza aludir a una sobreacumulación de capital asociada

---

<sup>10</sup> Existe además una cuestión ignorada en estos análisis. No está claro que deba existir un nivel de rentabilidad promedio que sea el adecuado para iniciar una fase de acumulación. En otras palabras, debemos plantearnos la razón de que atribuyamos a un nivel porcentual determinado, sobre la única base de una comparativa histórica que no necesariamente debe constituir la norma en la evolución del capitalismo, el de aquel que ya permite hablar de una superación de la crisis. Por ejemplo, Mattick (2011) destaca que tras la II Guerra Mundial, a pesar de haber restablecido los niveles de rentabilidad tras la depresión de 1929-45, sin la intervención del Estado no se pudo impulsar la inversión. Cuando el gobierno de la época, opuesto al “New Deal”, recortó gastos de defensa tras la guerra de Corea sin compensación, hubo una caída de la producción y el empleo.

<sup>11</sup> Astarita (2008) apunta no obstante que en un primer momento “el debilitamiento de los beneficios de las empresas americanas fue compensado, por lo menos parcialmente, con el aumento de los beneficios logrados por sus subsidiarias en el exterior, pero el hecho está denotando un debilitamiento de las condiciones de reproducción ampliada del capital.” Pero en el último trimestre de 2007, con el inicio de la crisis, empezaron a descender hasta un mínimo a mitad de 2009 (Roberts 2010).

a un deterioro de la tasa de beneficio en el ámbito productivo (véanse Panitch y Gindin 2009, Yeldan 2009, Katz 2010, Lapavitsas 2010...), mientras que otros aseguran que la tasa de ganancia, correspondiente a Estados Unidos fundamentalmente, ha sido restablecida en los últimos años previos a la crisis (Duménil y Lévy 2011, Husson 2008, Moseley 2009), mientras que para Smith (2008) y Xie y otros (2010) el problema sería más bien el nivel al que se ha estancado la tasa de rentabilidad.

Recapitulando, observamos que son pocos quienes caracterizan la crisis actual a partir de la rentabilidad del capital, y menos los que reflexionan explícitamente en torno a la tasa y la masa de beneficios. Parece constatarse asimismo que la existencia de un proceso de acumulación estrechamente relacionado con una burbuja inmobiliaria, con la consecuente percepción de una abundancia de beneficios empresariales, ha impedido que se desarrollen explicaciones de la crisis articuladas a partir de problemas en el ámbito de la valorización del capital, si bien algunos autores aducen razones para relativizar la información proporcionada por las estadísticas y así sustentar que subyacía un problema de rentabilidad.

### **LAS CAUSAS DEL DESCENSO DE LA TASA DE GANANCIA**

Tal y como expusimos en la introducción, Marx (1894, VI) explica la crisis a partir de la caída de la rentabilidad, producto a su vez de un cambio técnico que incrementa las distintas dimensiones de la composición del capital.

Siguiendo este enfoque, Kliman (2011) alude a la mecanización del proceso productivo, y en concreto, al alza de la composición en valor en las décadas posteriores a 1970s, si bien las fluctuaciones coyunturales de la tasa de beneficio sí vendrían originadas por la tasa de plusvalía. Este análisis coincide con Carchedi (2011), aunque éste calcula la composición orgánica (stock de capital respecto de los salarios) en las ramas que considera productivas.

Basu y Vasudevan (2013), por otra parte, se centran en el descenso de la productividad del capital, ya que indica la tasa máxima de ganancia. Ofrecen dos razones: el aumento de lo que denominan como "intensidad de capital", o cociente capital/trabajo (como aproximación de la composición orgánica) desde 2000, junto al retroceso en el desarrollo tecnológico de la industria de bienes de capital, que no habría podido ejercer de contratendencia al reducir relativamente

el deflactor de precios del sector respecto del total.<sup>12</sup> Roberts (2009), en su teoría de largo plazo de los ciclos, añade al aumento de la composición del capital la expansión del trabajo improductivo, que sería responsable del 70% de tal caída de la rentabilidad desde la II Guerra Mundial.

Sin embargo, en otros autores el descenso de la rentabilidad no se vincula explícitamente al aumento de la composición del capital, y la consecuente caída del tiempo de trabajo socialmente necesario, sino a las formas fenoménicas relacionadas con la ganancia empresarial neta. En este sentido, desde la perspectiva de Estados Unidos, Cámara y Mariña (2010), si bien no atribuyen la crisis a un descenso de la tasa de ganancia, sí señalan que "la desaceleración de la dinámica de la inversión productiva y del Producto Interno Bruto (PIB) es atribuible al debilitamiento del flujo de beneficios de las empresas desde el segundo semestre de 2004 y durante 2005-2006" (Ibid.:2), lo que se explicaría i) en función del "repunte de los costos laborales unitarios, por el debilitamiento de la dinámica de la productividad en relación con la de la remuneración, y de los costos en energía, por el aumento de los precios del petróleo;" y ii) "el aumento de las tasas de interés, por el abandono por la Reserva Federal de la política monetaria acomodaticia que había adoptado desde 2001," y relacionada con las presiones inflacionarias del apartado anterior (Ibidem.). En este caso, lo que para Marx son aspectos propios del final de la fase de acumulación que antecede a la crisis (salarios, precios de materias primas y tipos de interés), se ubican como causa de la caída de la tasa neta de beneficio. Lo que ocurre es que la perspectiva de estos autores es micro (nacional), pues describen las razones "inmediatas" de los problemas de rentabilidad en la economía estadounidense.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Solo cuando el cociente capital-trabajo se estanca, como sucedió entre 1982 y 2000, habría podido incrementarse la productividad del capital e impulsar así la tasa de ganancia. Pero hay que señalar que Basu y Vasudevan consideran tal dinámica del ratio capital-trabajo, previa a 2000-04, como la consecuencia de una relocalización global de la producción, por la cual Estados Unidos pudo externalizar actividades intensivas en trabajo y de reducida productividad, junto a la introducción de las tecnologías de la información y de la comunicación, que no requerían de grandes inversiones en capital fijo para ampliar la productividad. En la última década, estas ventajas se fueron agotando, lo que según ellos llevó a la crisis. En este sentido, Beitel (2009) afirma que, siendo la evolución de la productividad del capital la que gobierna los movimientos de la tasa de beneficio, el factor más importante en la recuperación de la rentabilidad desde 1982 fue la caída relativa del índice de precios de los bienes de capital. Freeman (2010:87) se refiere asimismo a la dinámica del ratio producto-capital como exponente de la acumulación, "el proceso por el que el capitalismo se reproduce a sí mismo", en tanto que causa de la crisis, frente al limitado poder explicativo que en su opinión posee la distribución del ingreso.

<sup>13</sup> En el caso de Shaikh (2010), es el fin de los mecanismos que posibilitaron la expansión de 1982-2007, la caída de los tipos de interés y el endeudamiento de los hogares, lo que explicaría el descenso de la rentabilidad neta.

En esta línea, Duménil y Levy (2011a) sostienen que, efectivamente, ha descendido la rentabilidad, pero es la expresión neta de costes financieros (intereses y dividendos). Su análisis establece relaciones causales entre los componentes del excedente en lugar de explicar los cambios en la participación relativa de cada porción por la evolución de la masa global de plusvalía, además de que caracteriza como costes lo que no son sino fracciones del plusvalor. Dado el enfoque microeconómico y agregativo, la causa del deterioro del beneficio del ámbito productivo reside en una alteración de la distribución del beneficio a favor de las finanzas y en detrimento de la ganancia "industrial". Así, hablan de la creciente punción financiera que desvía fondos de la inversión productiva debido a una reconfiguración del poder de la clase dirigente. Este aspecto es relevante en tanto que sostienen que la acumulación se financia primordialmente con recursos propios, de ahí que perciban cualquier pago en forma de renta financiera (intereses y dividendos) como deducciones del potencial inversor.<sup>14</sup> Estas concepciones parecen entroncar en cierta manera con las discusiones llevadas a cabo en torno a la desproporcionalidad sectorial relativas a los esquemas de reproducción del libro II de *El Capital* (remitimos a Mateo 2007).

Por el contrario, para Brenner (2009) el problema radica en la sobrecapacidad del sector manufacturero, por lo que enfatiza la visión *smithiana* de la intensificación de la competencia. Curiosamente, el análisis de Brenner converge con el de los neomarxistas de la *Monthly Review*, por cuanto el nivel de rentabilidad parece asociarse al grado de competencia registrado en la economía, o lo que es lo mismo, de monopolización. Mientras el primero presiona la tasa de ganancia a la baja (Brenner), el segundo lo hace al alza (véase Foster y Magdoff 2009).

El aspecto en común de las concepciones de la crisis que no consideran el cambio técnico es que rechazan implícitamente vincular la crisis con ciertas leyes generales de la reproducción capitalista, ancladas por tanto en la generación del valor. En consecuencia, las crisis serían momentos posibles surgidos ante la confluencia de ciertos fenómenos coyunturales relacionados con fenómenos distributivos: capital-salarios, beneficios netos-intereses/dividendos, o

---

<sup>14</sup> Otros autores como Cockshott y Zachariah (2010:343) señalan que "el factor subyacente de la crisis actual es un desequilibrio real económico a causa de un crecimiento sin precedentes del sector financiero", el cual reduce la cantidad de excedente disponible para la acumulación de capital. Véase asimismo Bakir y Campbell (2010).

sectoriales. En conclusión, existe un relativo acuerdo (con excepciones) en que las distintas expresiones de la composición del capital no han experimentado grandes alzas en el ciclo de expansión inmediatamente anterior a la crisis, lo que ha generado diversas posiciones respecto de la causalidad sobre la dinámica de la rentabilidad. Aunque una perspectiva de largo plazo sí permite identificar la mecanización como el aspecto esencial detrás de la caída de los beneficios, se observa que se explica por la mecanización del proceso productivo, la distribución del excedente global entre los diversos segmentos del capital, o incluso salarios y precios de insumos, junto a la competencia internacional.

### **ACUMULACIÓN, DESEQUILIBRIOS Y EXPANSIÓN FINANCIERA**

El crecimiento económico registrado en 2003-07 adoleció de una debilidad en el nivel de acumulación, y así del ratio capital-trabajo, pero con un relativo dinamismo de la inversión inmobiliaria y del sector financiero. Es decir, la dinámica de la inversión pareciera no reproducir fielmente el análisis de la sobreacumulación que Marx explicara en *El Capital*, lo que ha dado lugar a diferentes formas de explicar el rol desempeñado por las finanzas.

Una posible respuesta es tomar en consideración un lapso temporal mayor, considerando así la herencia de la década anterior, los años noventa. Astarita (2008) señala al respecto que "no hubo un aumento de la relación capital fijo/trabajo; ésta permaneció 'aplanada'", ya que la inversión permaneció débil durante la expansión. Pero este autor sí amplía la perspectiva temporal de la mecanización, ya que es consciente de que "buena parte del aumento de la productividad se debería entonces a que daba sus frutos la intensa incorporación de las tecnologías informáticas –tanto de software como de equipos– que se había producido en los noventa." Por tanto, no niega la causalidad *mecanización* > *rentabilidad* > *inversión* > *crecimiento* y *crisis*, sino que más bien habría que partir de una situación de sobreinversión y un rezago de tiempo en cuanto a los resultados para la reducción de los costes de producción.<sup>15</sup> En este sentido, Brenner (2009) explica que las medidas fiscales y monetarias expansivas

---

<sup>15</sup> Aunque habría que explicitar la cuestión de la utilización de la capacidad instalada. Considérese que, tal y como señala el propio Astarita (2008), el acervo de capital fijo en términos reales sigue incrementándose desde finales de los años noventa hasta el año 2000 a pesar de que no generaba ya aumentos adicionales de los beneficios. Por lo tanto, la sobreinversión podría preceder a la crisis económica, y no necesariamente debería ser consecuencia de la misma, como apunta Astarita (2009), en la medida que genere una caída de la demanda y de los precios.

adoptadas en Estados Unidos a principios de 2000s no impulsaron la inversión debido a la sobreinversión y el excesivo endeudamiento ocurridos en la década de 1990s. Sin embargo, para Basu y Vasudevan (2013) sí existiría un aumento sostenido del cociente capital-trabajo desde 2000s, que si bien llevaría a un aumento de la productividad laboral, ocasionaría una caída de la productividad del capital.

Al margen de estos diagnósticos, abordamos a continuación dos formas opuestas de ubicar las finanzas en el proceso de acumulación.

### **LAS FINANZAS COMO CONSECUENCIA**

Una línea de análisis es la que sostiene que el auge financiero (y la burbuja inmobiliaria) se alza sobre una caída subyacente de la rentabilidad, o bien se produce por un descenso anterior de la misma. En cualquier caso, no sería la causa de la crisis, sino una consecuencia de problemas localizados en la esfera de la producción de valor. De esta forma, "los diferentes sectores del capitalismo mundial no habrían llegado a depender de la burbuja si las tasas de ganancia hubieran retornado a los niveles del largo boom". (Harman 2009:288-289)

Al establecer esta causalidad se rescatan los conceptos marxianos de *plétora de capital* y *capital ficticio* (véase Marx 1894, VI:330). En palabras de Smith (2008:6), la explicación adecuada de la "financiarización de la economía" en el largo plazo debería centrarse más bien en *la tendencia descendente de la tasa de ganancia* como resultado de cambios en el proceso capitalista de *producción*. Es la opinión que comparte Guerrero (2008), quien además avanza analíticamente al considerar que "el capital financiero hipertrofiado (...) no es sino consecuencia de la enorme masa de plusvalía que pulula por los mercados financieros y las bolsas mundiales sin posibilidad de fijarse en inversión productiva de ninguna clase, debido a que lo que hay en el subsector productivo es un exceso de capacidad." En este análisis se relaciona la masa de ganancias con el tipo de desembolso llevado a cabo (en transacciones financieras) pues si en términos absolutos la cantidad de beneficios puede alcanzar cifras astronómicas, en relación al nivel igualmente elevado del acervo de capital a valorizar estos excedentes pueden resultar insuficientes, dicotomía que no es captada por la mayoría de autores.

*Porque la crisis financiera no es nunca independiente de la dinámica general de la crisis de sobreacumulación de capital productivo. Es*

*verdad que una forma de retrasar los efectos del círculo vicioso que se desata al estallar esta crisis es detener la caída a corto plazo de la demanda mediante la expansión del crédito, pero esta expansión es al mismo tiempo la expansión de la deuda..., y, si la depresión es larga, el continuo crecimiento del crédito para contrarrestar una caída persistente de la demanda significa una acumulación de deuda que se convierte en una carga cada vez más pesada que pone en peligro la senda de crecimiento a largo plazo de la economía. Esto es lo que está ocurriendo. (Guerrero 2008)*

Guerrero proporciona diversas claves interpretativas en esta cita. Por una parte, adopta una perspectiva global del circuito de valorización para explicar lo que acontece en sus diversos momentos, y específicamente para explicar la expansión financiera. Además, explica el auge de la deuda como un factor contrarrestante de la caída de la rentabilidad que aplaza, pero también amplifica, el estallido de la crisis, lo que permite ampliar conceptualmente el significado de la LTDTG. En la misma lógica que Guerrero, Kliman (2009) explica que la caída de la rentabilidad conduce primero "a un aumento de la especulación y de las deudas que no se pueden devolver, lo cual no contradice la mencionada LTDTG, "sino que se encuentra totalmente en consonancia con ella y presta apoyo a la misma." (Ibíd.:32)

De forma similar, Brenner (2009) y Mattick (2011) vinculan la existencia de masas de beneficio con la funcionalidad de la política económica para reciclar los beneficios que no encontraban salidas rentables, y desde una perspectiva temporal más amplia. Brenner sostiene que la reducción de tipos a corto plazo dictada por la Reserva Federal, junto a la relajación histórica de los requisitos normalmente exigidos para la concesión de créditos hipotecarios, originó que los sectores más sensibles a los tipos de interés absorbieran masas de capital especulativo que habían alimentado la burbuja bursátil anterior. Sin embargo, estas medidas no explican el "keynesianismo del precio de los activos" surgida en el mercado inmobiliario ya que no afecta al tipo de interés de largo plazo (el tipo hipotecario de 30 años). La caída de éste se explicaría por la menor demanda de crédito de las empresas. La burbuja especulativa del último ciclo expansivo no sería por tanto una causa, sino una consecuencia de un debilitamiento subyacente de las condiciones de valorización. Este análisis es coherente con la idea marxista de que la tasa de interés resulta de la oferta y demanda de dinero,

lo que en última instancia se refiere a las condiciones concretas del ciclo global de valorización, y no a decisiones políticas independientes y exógenas.

En línea con esta idea, Roberts (2009) señala que habría sido la caída de las perspectivas de rentabilidad en los sectores productivos lo que ha inducido una caída de los tipos de interés y la creación de más dinero por parte de las autoridades, así como contratos por bonos, hipotecas y otros instrumentos financieros. Tal incremento del capital-dinero dio la apariencia de una abundancia de capital o beneficio para reinvertir. Sin embargo, no era sino capital ficticio, ya que no se basaba en producción de nuevo valor.<sup>16</sup>

Astarita (2007) desarrolla la idea marxiana de *plétora de capital* a partir de la idea de que la crisis actual "a su vez se explica por una crisis no resuelta de sobreacumulación del capital 'a lo Marx'." Según este autor, "la especulación en el mercado hipotecario de Estados Unidos de los últimos años hay que ubicarla en el marco de *la plétora de capital* que se produjo desde la salida de la recesión de 2001," que ha favorecido la inversión en "los títulos estatales, las acciones y otros títulos y obligaciones, y propiedad inmueble", ya que "si la tasa de rendimiento de la nueva inversión es igual a la tasa de interés, es lógico que *las inversiones se dirijan al mercado financiero, al capital de préstamo monetario.*"

Ivanova (2011) explica la manifestación de la crisis en términos financieros (la financiarización) a partir de una perspectiva mundial de la globalización de la producción y la división internacional del trabajo. Sería, en su opinión, producto de la relación entre un núcleo financiarizado centrado en los EE.UU. y una periferia financieramente subdesarrollada, en la cual la crisis de la división internacional del trabajo se ha reflejado en un desequilibrio entre la habilidad de producir de la segunda y de consumir (mediante un reciclaje de los beneficios que capta), en la primera.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> En esta perspectiva situamos asimismo a autores como Carchedi (2011), que argumenta que la expansión financiera es una de las contratendencias al descenso de la rentabilidad; Xie y otros (2010), en función del reducido nivel bajo el que se mantiene la tasa de beneficio; Arrizabalo (2011), quien señala que las burbujas bursátil e inmobiliaria constituirían intentos desesperados para restablecer la tasa de ganancia, o Harman (2009:288), para quien el incremento del endeudamiento (y lo acontecido en el ámbito de las hipotecas "subprime") permitió evitar la recesión, dado el bajo nivel de inversión y salarios reales descendentes. En su opinión, la financiarización habría fungido de efecto contrarrestante sustituyendo a la economía armamentística de la fase de posguerra.

<sup>17</sup> Metodológicamente, esta perspectiva que parte del todo como entidad (la economía mundial), es compartida por McNally (2011), pero no es muy común en esta literatura, curiosamente.

Kliman (2009, 2011), por su parte, se desmarca al reivindicar que no existe una caída de la inversión respecto de la rentabilidad que haya que dilucidar, y que haya originado una expansión financiera. Frente a las propuestas explicativas de la atonía de la inversión en las últimas décadas, Kliman sostiene que la aparente dicotomía entre la acumulación y la rentabilidad, que ciertamente aumenta desde la primera mitad de 1980s, cuando se alcanza el nivel máximo de reinversión de beneficios, se explicaría por el desfase en la respuesta de la inversión al descenso de la tasa de ganancia en esos años, lo cual se amplía posteriormente. El aspecto esencial es que desde una perspectiva histórica, este "gap" no es sustancialmente elevado, en contra de lo que sostiene la tesis de la financiarización. Por tanto, para Kliman no se habría producido una desconexión de la inversión respecto de los beneficios, ni del esfuerzo inversor (proporción de los beneficios que se reinvierten), como tampoco un creciente desvío de excedentes al ámbito financiero respecto del productivo.

## **LAS FINANZAS COMO CAUSA**

En contraposición a estos enfoques, otra serie de autores entienden que las causas de la crisis se encuentran en el ámbito financiero, aunque se ofrece una amalgama de reflexiones con diverso énfasis en torno a la inestabilidad originada, la política económica, el comportamiento especulativo, etc., difíciles de sintetizar, por lo que mencionamos unas pocas aportaciones.

En primer lugar hay que destacar a Moseley (2008), que si bien en otras ocasiones ha explicado la crisis por el descenso de la tasa de ganancia, a su vez originado por la mecanización del proceso productivo y la expansión del trabajo improductivo, atribuye sin embargo la crisis actual al funcionamiento del sistema financiero. Defendiendo explícitamente el análisis de Minsky, este autor destaca los problemas derivados de la financiación a corto plazo y las inversiones a largo plazo por parte de los agentes, que habrían asumido riesgos excesivos.

Por otra parte, la visión de Panitch y Gindin (2009) representa el conjunto de diagnósticos de raíz "financiera" de la crisis a partir de un enfoque limitado temporalmente. Afirman que la crisis económica se deriva de las contradicciones de las finanzas capitalistas en la segunda mitad del siglo XX. La salida de la crisis de los años setenta se realizó en su opinión impulsando el papel de las finanzas en el proceso económico gracias a las medidas de desregulación, así como el retroceso del trabajo frente al capital, todo ello en beneficio de

la hegemonía norteamericana. Por tanto, aglutinan elementos políticos, de actuación empresarial y distributivos. Asimismo, metodológicamente este tipo de formulaciones toman como punto de partida analítico la coyuntura y sus especificidades, como relaciones de poder (la hegemonía norteamericana), sectoriales (especulación financiero-inmobiliaria) o sociales (auge de las ganancias); es decir, con un reducido nivel de abstracción, en lugar del capitalismo en tanto que modo de producción, como critica Tabb (2010).

En tercer lugar, el planteamiento ya mencionado de Duménil y Levy (2011a, 2011b) y Cockshott y Zachariah (2010) coloca a las finanzas en el centro de la crisis en la medida que la restauración de su poder, y la consiguiente expansión en su ingreso, se realiza en detrimento de la acumulación productiva, pero se muestran críticos con la acepción de crisis financiera. Colindante con esta perspectiva se sitúa el conjunto de enfoques de la denominada financiarización, entendida no sólo como un papel creciente de las finanzas, sino en cuanto a la capacidad mostrada para alterar los fundamentos del modelo de acumulación.<sup>18</sup>

El aspecto más relevante de estas concepciones es que ubican la crisis no como un momento necesario de la reproducción capitalista, sino como un resultado contingente al que se llega en la medida que confluyen una serie de elementos desequilibradores, como pueden ser ciertas decisiones de política económica (el neoliberalismo) o un excesivo protagonismo del sector financiero, en el que se debe considerar la desregulación llevada a cabo. En este caso, la atribución de la crisis a cualesquiera fenómenos asociados con las finanzas implica, en la medida que nos encontramos ante una crisis del conjunto de la economía capitalista mundial, con un enfoque analítico opuesto a una perspectiva holista del proceso global de valorización que explique las razones de los desequilibrios y el rol de las finanzas. Se niega así la existencia de leyes generales de la acumulación, sustituidas por otras, propias de la hegemonía financiera.

---

<sup>18</sup> En general, los economistas de la *School of Oriental and African Studies* (SOAS) de la Universidad de Londres, entre los que destaca C. Lapavistas, quienes hablan de "crisis del capitalismo financiarizado". Por razones de espacio y de pertinencia temática, no abordamos en profundidad esta explicación, más que señalando, para el caso de Lapavistas (2008, 2010), que la crisis obedecería al auge de las finanzas y la transformación llevada a cabo en la actividad de los bancos comerciales, que habría conducido a una creciente expropiación financiera de los hogares, o en otras palabras, resultado de la financiarización de la renta de los hogares.

## **FUERZAS PRODUCTIVAS Y CONTRADICCIONES DEL NEOLIBERALISMO**

En este apartado mencionamos brevemente una serie de análisis que enfatizan el marco neoliberal para explicar la crisis, pero que tampoco se identifican con un diagnóstico en términos de error de política económica, y que además portan diversas aristas, junto a quienes establecen una clara causalidad a partir del neoliberalismo.

Por una parte, Lapatsioras, Sotiropoulos y Milios (2010) parten de las características permanentes de las relaciones capitalistas de producción y reproducción para integrar las peculiares de la organización de ellas en el marco neoliberal, en tanto que forma bajo las que aparecen en la crisis actual. Vasapollo, Martufi y Arriola (2012), así como Arriola (2011) van un paso más allá en la sistematización de este vínculo. Si bien señalan aspectos coyunturales del neoliberalismo y los mecanismos puestos en marcha por el capital estadounidense desde finales de los años setenta para afirmar su hegemonía, enfatizan algo que no es abordado por el resto de autores: la contradicción entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de producción a partir del estancamiento de las fuentes de plusvalía.<sup>19</sup> Es decir, la ralentización en las últimas décadas del desarrollo de la productividad habría generado dificultades para ampliar la masa de beneficios y contrarrestar la tendencia al descenso de la tasa general media de ganancias.<sup>20</sup> En este análisis, la expansión financiera se entendería desde una perspectiva de largo plazo cercana a las tesis de G. Arrighi y los ciclos sistémicos de acumulación, basada en los límites de la acumulación capitalista (Arriola, 2011). Para Ivanova (2011), tanto el subconsumo como la LTDTG serían más bien manifestaciones de un proceso subyacente como la tendencia capitalista a desarrollar las fuerzas productivas. Asimismo, Bakir y Campbell (2007) consideran que la causa del descenso cíclico de la rentabilidad en los años precedentes a la crisis fue el estancamiento productivo, que impidió reducir los costes laborales (o salario relativo).

Por otra, unos de los principales exponentes de la caracterización de la crisis a partir de esta política económica son Dumènil y Levy (2011a, 2011b),

---

<sup>19</sup> Weeks (2011) se limita a mencionarlo para justificar que de esta contradicción se deriva el auge especulativo de los últimos años.

<sup>20</sup> Remitimos a Arriola (2011) para profundizar en esta cuestión. Asimismo, Giacché (2011) comenta que debajo de los problemas financieros existe una crisis de sobreproducción (de capital y mercancías) y de realización, y alude igualmente a los problemas de productividad. Remitimos asimismo a Beitel (2009).

quienes sostienen que esta reestructuración de política económica desde los años ochenta ha respondido al poder de las finanzas. En su análisis, este cambio en la correlación de fuerzas es esencial porque permite caracterizar el fundamento de esta nueva fase del capitalismo, ya que su dinámica "está determinada por nuevos objetivos de clase que trabajan para beneficio de los estratos de más ingreso de los propietarios de capital y las fracciones más altas de gestión de empresa" (Duménil y Levy 2011a:8). La crisis sería el resultado de esta nueva configuración de poder de clase, materializada en el aumento de la punción financiera sobre el excedente global en forma de dividendos e intereses. En la medida que sostienen que las corporaciones financian la inversión con los beneficios retenidos, este descenso explicaría el descenso de la acumulación a pesar de la recuperación de la tasa de beneficio general.

Por tanto, este grupo de explicaciones es difícil de sintetizar por la mezcolanza de aspectos coyunturales y estructurales en torno a la crisis actual, que en última instancia se refiere a la difícil adecuación de las leyes generales de la economía capitalista a una fase concreta del sistema.

## **TEORÍAS DISTRIBUTIVAS DE LA CRISIS Y DE LA SOBREPRODUCCIÓN**

La concepción de la crisis derivada de una desproporción entre producción y consumo, o teoría subconsumista, constituye un análisis desde la perspectiva de la distribución con una larga tradición histórica. En la actualidad, el aumento de las desigualdades en la economía mundial desde los años ochenta, y sobre todo en la economía de Estados Unidos, ha propiciado un auge de estos enfoques, frente a las concepciones asociadas a la "presión salarial" tan populares en la década de 1970. En este apartado vamos a abordar dos propuestas relacionadas pero con diferencias sustanciales. La primera, más bien de sobreproducción, y la segunda enfatizando la caída de los salarios.

Comenzamos mencionando el enfoque del "capitalismo monopolista" relacionado con la revista *Monthly Review*, con el propósito de que sirva de contraste con el análisis posterior.<sup>21</sup> En verdad, estos autores (Foster y Magdoff 2009) localizan el desequilibrio fundamental en la esfera productiva y, por tanto,

---

<sup>21</sup> Corriente de pensamiento heredera de P. Sweezy y P. Baran, para cuyo análisis actual de la crisis tomamos como referencia principal a Foster y Magdoff (2009), a lo que se pueden añadir diversos artículos de la revista mencionada. La incluimos no obstante únicamente para ubicar teóricamente otros planteamientos, como se aclaró en la introducción, ya que entendemos que se ubican en el neomarxismo.

en este sentido tiene un carácter intrínseco al modo de producción capitalista. Sin embargo, se limita a la fase actual del capitalismo, la del monopolio y el exceso de plusvalía o excedente, ya que las empresas transnacionales muestran según esta perspectiva una extraordinaria capacidad productiva gracias a su capacidad de manipular precios, muy superior a la que puede absorber el limitado mercado. Por tanto, la contradicción fundamental se deriva de la confluencia entre la tendencia subyacente al estancamiento del capital monopolista y las fuerzas contrarrestantes, siendo en las últimas décadas la expansión del endeudamiento (la financiarización). Esta ley de desarrollo se contrapone a la LTDTG de Marx, y la caída de la rentabilidad sería en todo caso una consecuencia de esta desproporción esencial ante la imposibilidad por vender. Paradójicamente, el desafío explicativo no sería tanto la crisis como el crecimiento. Por tanto, la caracterización más apropiada podría ser la de sobreproducción, debido, eso sí, a una demanda insuficiente congénita al capitalismo monopolista, y no por decisiones de política económica.

El segundo grupo de este tipo de explicaciones hace referencia al retroceso salarial que se ha producido en las últimas décadas, lo que habría dado lugar a un problema de demanda (Bihl 2008, Foley 2010, Harvey 2010 y Husson 2010, 2013). Esta recomposición del patrón distributivo sería el aspecto más característico del modelo neoliberal, como señala uno de los principales exponentes, A. Bihl (2008).

*... una crisis de sobreproducción por subconsumo relativo de los asalariados. Pero ellas [las políticas neoliberales] han producido simultáneamente un segundo efecto complementario del precedente: el incremento de la plusvalía, absoluta (en términos de la masa de plusvalor) así como relativa (en términos de la tasa de plusvalía). (...) Asimismo, les habrá confrontado progresivamente con dificultades crecientes para vender una producción ella misma creciente, precisamente del hecho del estrangulamiento progresivo de los salarios que se opera paralelamente. (Bihl 2008)*

Además, para autores como Foley (2010) o Husson (2010, 2013), el extraordinario protagonismo de las finanzas (la financiarización) obedecería a su vez a cuestiones distributivas, concretamente a la caída del salario relativo, aspecto característico de las crisis originadas por un exceso de beneficios (Foley).

*Un aumento en la tasa de explotación lleva a cabo grandes exigencias*

*sobre el sector financiero, que debe reciclar el plusvalor realizado desde su forma altamente líquida como ingreso en dinero procedente de la venta de mercancías, a la forma altamente ilíquida como medios de producción. Si el sistema financiero fracasa en lograr esta función, la demanda agregada se estanca y se frustra la acumulación de capital, no mediante una carencia de beneficio potencial, sino a través de una incapacidad para realizar la ganancia potencial. (Foley 2010:2)*

En la medida que el consumo de los capitalistas es relativamente menor, y no compensa la caída del ingreso obrero, se originan capacidades ociosas en las empresas, lo que habría tenido como consecuencia la caída de la rentabilidad por la imposibilidad de realizar la venta de las mercancías.<sup>22</sup>

Sobre este tipo de análisis debemos explicitar dos tipos de controversias, de índole teórico, respecto de los fundamentos de la economía marxista, y empírico, antes de exponer el significado de esta caracterización. En primer lugar, este enfoque se opone radicalmente a la teoría laboral del valor, sobre cuya relación además con la Ley de Say, y frente a la crítica en la línea de Keynes-Malthus, Astarita aclara que

*... al valor del producto (considerado en la totalidad de la economía) que se ofrece, le corresponde un poder de compra (o sea, un poder de demanda) equivalente. Esto es lo que se deriva de la ley del valor trabajo, tanto en Ricardo y Marx. El valor contenido en el lado de la demanda solo puede generarse en la producción, y por lo tanto al valor contenido en el producto necesariamente le debe corresponder un poder de compra equivalente. (Astarita 2011)*

A partir de esta aseveración, por la cual se justifica que para la teoría laboral del valor marxista no puede existir un problema de demanda, surge la necesidad de explicar la caída de la demanda de inversión. En otras palabras, es preciso abordar la paradoja de sustentar a la vez la teoría laboral del valor, por la cual el valor se crea en el proceso productivo, y cuya consecuencia es la LTDTG, con el hecho de que se ralentice el fundamento de la generación de dicho valor, la inversión.

---

<sup>22</sup> En el caso de Cámara y Mariña (2010), que no se adhieren a este planteamiento, habría conducido a un desincentivo para el cambio tecnológico, lo que explicaría la evolución registrada en las distintas expresiones de la composición del capital y la productividad.

En este sentido, Chesnais (2009), curiosamente uno de los representantes de la idea de la financiarización, polemiza contra M. Husson señalando que "un sistema en el que la tasa de acumulación se estanca o retrocede es un sistema que rápidamente se enfrentará (de hecho, lo está permanentemente) con una penuria de plusvalía."<sup>23</sup>

En segundo lugar, existen debates empíricos sobre la relación entre la crisis actual y el subconsumo. Duménil y Levy (2012) argumentan que el ahorro de los grupos de mayores ingresos prácticamente cayó a cero en la fase neoliberal. Además, sostienen que los autores subconsumistas apoyan su argumento en el mayor incremento de la productividad sobre los salarios, pero es un error puesto que habría que considerar el salario relativo. Al soslayar la dinámica diferente del índice de precios del consumo respecto del correspondiente al PIB, no advierten que en verdad la participación de los salarios en el ingreso total ha permanecido constante. Por tanto, no habría existido ninguna caída del consumo en la fase neoliberal. Otros como Cámara (2012) y Carchedi (2011) afirman que, muy al contrario, la reestructuración salarial permitió incrementar la rentabilidad en las décadas anteriores, por lo que sería funcional al proceso de acumulación. Arrizabalo (2011:106) recuerda a este respecto que la crisis surgió en las economías con mayor nivel de consumo, por lo que "en la crisis actual el subconsumo es la expresión superficial de una sobreproducción general derivada de una sobreacumulación del capital (en particular de medios de producción)."

En este tipo de análisis, que enfatizan la dimensión distributiva entre trabajo y capital, la crisis tiene un carácter coyuntural, producto de ciertos fenómenos específicos: decisiones de política económica y/o el papel de ciertos agentes (las finanzas), principalmente. No siendo un elemento por tanto de la economía capitalista en tanto que modo de producción, se relaciona con cierta fase de la misma, en la cual la reconfiguración del reparto del ingreso supera un cierto umbral que, en cualquier caso, no se aclara cuantitativamente. Por tanto, la perspectiva es la de una producción capitalista orientada fundamentalmente al consumo, el cual determina indirectamente el monto de inversión, en el que la fuerza motriz no es el capital. Lo que resultaría aún más paradójico sería la implicación decisiva de este enfoque para salir de la crisis y restablecer las

---

<sup>23</sup> Carchedi (2011) critica teóricamente el subconsumismo con un ejemplo de la incidencia que tendría una caída de salarios en una economía con dos sectores I y II, siguiendo el ejemplo de los esquemas de reproducción de Marx.

condiciones para una nueva fase de crecimiento, a saber: el alza de los salarios (Blackburn 2009). Así pues, las crisis no serían momentos necesarios de la acumulación, sino meras posibilidades.

## **CONCLUSIONES**

La revisión de los análisis de la crisis actual realizados por diversos autores marxistas pone de manifiesto sustanciales discrepancias en sus diagnósticos, que surgen tanto por diferentes fundamentos teóricos como, y principalmente, por los rasgos particulares de la fase de crecimiento que precedió a la crisis: limitada inversión, fenómeno especulativo vinculado a la construcción, expansión financiera, modificación regresiva de la distribución del ingreso, así como desequilibrios globales. En verdad, son aspectos *aparentemente* contradictorios con las leyes de funcionamiento que expusiera Marx.

En primer lugar, existen controversias respecto de la expresión adecuada de la tasa de beneficio a estimar, según costes de reemplazo o históricos para el stock de capital, o incorporando o deduciendo los pagos de impuestos e intereses (y dividendos) para la ganancia empresarial, que conducen a diferentes conclusiones. Pero aun aceptando la ausencia de una caída de la tasa de ganancia, se habla de la existencia de un problema subyacente de rentabilidad aduciendo la posibilidad de que dicha tasa se estabilizara en niveles relativamente insuficientes o que se debiera calcular en términos de valores-trabajo, la necesidad de considerar ciertas contratendencias o efectos postergadores en el tiempo (el endeudamiento). Incluso, se exponen razones para relativizar la información contenida en las estadísticas oficiales respecto de los beneficios empresariales, que en realidad pudieran estar sobreestimados debido a la titulización, manipulaciones contables y modificaciones en el registro estadístico. Asimismo, y de manera relevante, se constata un alarmante olvido en la utilización de la masa de beneficios, explícitamente señalada por Marx, la cual desciende antes del estallido de la crisis según los pocos autores que la han analizado.

En segundo lugar, la identificación de las causas de un hipotético problema de rentabilidad como factor desencadenante de la crisis tampoco ofrece unanimidad. La opción más próxima al enfoque marxiano alude abstractamente a una sobreacumulación de capital y/o directamente a un cambio técnico que mecaniza progresivamente el proceso productivo, manifestado en el alza

de la composición en valor, la productividad del capital y la relación capital-trabajo, teniendo en cuenta en ocasiones las implicaciones de la sobreinversión de la década anterior de 1990s. Otros, desde una perspectiva más de corto plazo, microeconómica o nacional (Estados Unidos) destacan un conjunto de factores que inciden sobre la rentabilidad neta de las empresas, como los costes salariales, los tipos de interés y el precio de las materias primas, inclusive la competencia internacional.

Un tercer aspecto objeto de controversias es el relativo a los aspectos específicos del proceso de acumulación, y su relación con la rentabilidad y la especulación financiera. Mientras unos autores señalan la correspondencia entre la productividad del capital y la tasa de ganancia, otros defienden que se ha producido en las últimas décadas una desconexión entre inversión y rentabilidad, descendiendo la primera a pesar del restablecimiento de la segunda. No obstante, el fenómeno que suscita las discrepancias más notables reside en el significado del auge financiero: i) como consecuencia de la LTDTG, que conduce a una masa de beneficios insuficiente para las necesidades de valorización, endeudamiento y una caída de los tipos de interés por el descenso de la demanda de crédito, apoyado en un entorno desregulador; o bien ii) como causa de la crisis debido a su funcionamiento inherentemente propenso a la especulación o los desequilibrios, el retroceso salarial que origina o sus implicaciones en cuanto al neoliberalismo, utilizando el término "financiarización".

Finalmente, el aspecto distributivo representado por el descenso del salario relativo en los años precedentes a la crisis lleva a otra corriente de autores a considerar que constituye la causa de la crisis, en función de una tendencia estructural hacia el incremento del excedente o de manera coyuntural por la implantación del programa neoliberal, incluso en la medida que conduce a la mencionada primacía del capital financiero.

En vista de esta enumeración abreviada, constatamos una ruptura entre lo que entendemos que constituye la teoría marxista de la crisis y la manera como se aborda la Gran Recesión por una mayoría de sus seguidores. Lo cual nos lleva, por una parte, a dar la razón a Freeman (2010) cuando destaca el "marxismo sin Marx", en el cual se produce un divorcio entre las conclusiones y la teoría marxiana. La implicación que debemos resaltar es que parecen obviarse los fundamentos de su teoría del valor para analizar el desarrollo capitalista concreto, o en otras palabras, la imposibilidad de coincidir en sus postulados

al margen de los elementos que conforman lo esencial de su cuerpo teórico. Y por otra, a considerar que, en la medida que se rechaza la monocausalidad que algunos asocian a la LTDTG, anteponiendo una *multicausalidad agregativa* (razón por la que sostienen la ausencia de una explicación válida para las diferentes crisis a excepción de su periódica recurrencia), lo que resulta es la ausencia de una *teoría de la crisis*.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Arriola, Joaquín (2011): *La Globalización o la razón del más fuerte. El sindicalismo ante la globalización neoliberal*, Oviedo: Colección Sindicalismo del siglo XXI, Asociación Paz y Solidaridad de Asturias.

Arrizabaló, Xabier (2011): "El imperialismo, los límites del capitalismo y la crisis actual como encrucijada histórica" en Pedro J. Gómez (ed) *Economía política de la crisis*, Madrid: Ed. Complutense, pp. 79-113.

Astarita, Rolando (2007): "Sobre la crisis financiera", documento de trabajo, octubre. En internet: <<http://rolandoastarita.com/dtCrisisfinanciera.htm>>

Astarita, Rolando (2008): "[Crédito, crisis financiera y ciclo económico](http://rolandoastarita.com/Crisis%20financiera%20y%20ciclo.htm)", documento de trabajo, octubre, 2008. En internet: <<http://rolandoastarita.com/Crisis%20financiera%20y%20ciclo.htm>>

Astarita, Rolando (2009): "La tasa de ganancia y las crisis en el análisis marxista", documento de trabajo, agosto. En internet: <<http://www.rolandoastarita.com/novDebate%20teoria%20marxista%20de%20la%20crisis.htm>>

Astarita, Rolando (2011): "Ley de Say, Marx y las crisis capitalistas", 30 de agosto. <http://rolandoastarita.wordpress.com/2011/08/30/ley-de-say-marx-y-las-crisis-capitalistas/>

Bakir, Erdogan y Al Campbell (2010): "Neoliberalism, the rate of profit and the rate of accumulation", *Science & Society*, Vol. 74, Nº 3, pp. 323-342.

Basu, Deepankar y Ramaa Vasudevan (2013): "Technology, distribution and the rate of profit in the US economy: understanding the current crisis", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 37, Nº 1, pp. 57-89.

Beitel, Karl (2009). "The rate of profit and the problem of stagnant investment: a structural analysis of barriers to accumulation and the spectre of protracted crisis", *Historical Materialism*, Vol. 17, Nº 4, pp. 66-100.

Bihl, Alain (2008): "Le triomphe catastrophique du néolibéralisme", *A Contre-Courant*, Nº 199, noviembre.

Blackburn, Robin (2009): "Value theory and the chinese worker: a reply to Geoff Mann", *New Left Review*, Nº 56, pp. 128-135.

Brenner, Robert (2009): *La economía de la turbulencia global*, Madrid: Akal.

Cámara, Sergio (2012): "Una evaluación crítica de las interpretaciones marxistas de la crisis actual. La dialéctica entre lo real y lo financiero", ponencia presentada en las *XIII Jornadas de Economía Crítica*, Sevilla, 9-11 de febrero.

Cámara, Sergio y Abelardo Mariña (2010): "Naturaleza y perspectivas de la actual crisis: una caracterización marxista de largo plazo", *Política y Cultura*, Nº 34, pp. 7-31.

Carchedi, Guglielmo (2009): "The return from the grave, or Marx and the present crisis", *Radical Perspectives on the Crisis. On the origins of the crisis (beyond finance)*, 28 de marzo. En internet: <<http://sites.google.com/site/radicalperspectivesonthecrisis/finance-crisis/on-the-origins-of-the-crisis-beyond-finance/carchedireturnfromthegrave>>

Carchedi, Guglielmo (2011): "Zombie capitalism and the origins of crisis", *International Socialism*, Nº 125, 5 de enero.

Chesnais, François (2009): "La recesión mundial: el momento, las interpretaciones y lo que se juega en la crisis", *Herramienta*, Nº 40, marzo.

Choonara, Joseph (2009): "Marxist accounts of the current crisis", *International Socialism*, Nº 123, 24 de junio.

Clarke, Simon (1994): *Marx's theory of crisis*, Nueva York: St. Martin's Press (edición digital: <<http://www.warwick.ac.uk>>)

Cockshott, Paul y Dave Zachariah (2010): "Credit crunch: origins and orientation", *Science & Society*, Vol. 74, Nº 3, pp. 343-361.

Duménil, Gérard y Dominique Lévy (2011a): "The crisis of the early 21st century: a critical review of alternative interpretations", borrador preliminar. En internet: <<http://jourdan.ens.fr/levy/dle2011e.pdf>>

Duménil, Gérard y Dominique Lévy (2011b): *The crisis of neoliberalism*, Harvard (Massachusetts): Harvard University Press.

Duménil, Gérard y Dominique Lévy (2012): "The crisis of the early 21st century: Marxian perspectives". En internet. <<http://www.jourdan.ens.fr/levy/dle2012f.pdf>>

Faulkner, Neil (2009): "From bubble to black hole: the neoliberal implosion", *International Socialism*, Nº 122, 31 de marzo.

Foley, Duncan (2010): "The political economy of post-crisis global capitalism", ponencia presentada en la conferencia Economy and Society, University of Chicago, 3-5 de diciembre.

Foster, John B. (2009): *The great financial crisis. Causes and consequences*, Nueva York: Monthly Review Press.

Freeman, Alan (2010): "Marxism without Marx: A note towards a critique", *Capital & Class*, Vol. 34, Nº 1, pp. 84-97.

Giacché, Vladimiro (2011): "Marx, the falling rate of profit, financialization, and the current crisis", *International Journal of Political Economy*, Vol. 40, Nº 3, pp. 18-32.

Gill, Louis (1996): *Fundamentos y límites del capitalismo*, Madrid: Trotta (2002).

Grossmann, Henryk (1929): *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, México DF: Siglo XXI, (1979).

Guerrero, Diego (2008): "La crisis actual: de la geopolítica a la dinámica del sistema capitalista", *El Revolucionario*, 22 de septiembre.

Harman, Chris (2008): "From the credit crunch to the spectre of global crisis", *International Socialism*, Nº 118, 31 de marzo

Harman, Chris (2009): *Zombie capitalism: global crisis and the relevance of Marx*, Londres: Bookmarks.

Harvey, David (2010): *The enigma of capital and the crises of capitalism*, Londres: Profile Books (2011).

Husson, Michel (2008): "La hausse tendancielle du taux d'exploitation", *Inprecor*, Nº 534-535, enero-febrero.

Husson, Michel (2010): "Le débat sur le taux de profit", *Inprecor*, Nº 562-563, junio-julio.

Husson, Michel (2013): "La baisse de la part salariale à la source de la crise",

enero. En internet: <<http://hussonet.free.fr/salspher.pdf>>

Ivanova, Maria (2011). "Money, housing and world market: the dialectic of globalised production", *Cambridge Journal of Economics*, nº 35, pp. 853-871.

Katz, Claudio (2010): "Interpretaciones de la crisis", documento de trabajo, 10 de octubre. En internet: <[http://www.lahaine.org/b2-img10/katz\\_interpr.pdf](http://www.lahaine.org/b2-img10/katz_interpr.pdf)>

Kliman, Andrew (2009) "'The destruction of capital' and the current economic crisis", version prepublicación, 15 de enero. En internet: <<http://akliman.squarespace.com/crisis-intervention/>>

Kliman, Andrew (2011): *The failure of capitalist production. Underlying causes of the Great Recession*, Londres: Pluto Press.

Lapavitsas, Costas (2008): *El capitalismo financiarizado. Expansión y crisis*, Madrid: Maia.

Lapavitsas, Costas (2010): "Financialisation and capitalist accumulation: structural accounts of the crisis of 2007-09", Discussion Paper Nº 16, febrero, Research on Money and Finance.

Lapatsioras, Spyros, Dimitris Sotiropoulos y John Milios (2010). "Marxist theory, financial system and crisis of 2008", ponencia presentada en la *First International Conference in Political Economy*, 10-12 de septiembre, Rethymno, Creta (Grecia).

Marx, Karl (1861-63): *Teorías sobre la plusvalía. Tomo IV de El Capital* (2 vols), Madrid: Fondo de Cultura Económica (1980).

Marx, Karl (1867): *El Capital. Crítica de la economía política* (3 vols), Madrid: Akal (1976).

Marx, Karl (1894): *El Capital. Crítica de la economía política* (3 vols), Madrid: Akal (1978).

Mateo, Juan Pablo (2007): *La tasa de ganancia en México, 1970-2003. Análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital y la distribución del ingreso*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

Mateo, Juan Pablo (2011): "The financialization as a theory of crisis in a historical perspective: nothing new under the sun", Working Paper Series Nº 262, julio, Political Economy Research Institute.

Mateo, Juan Pablo (2012): "Una caracterización de la crisis económica mundial," ponencia presentada en las *XIII Jornadas de Economía Crítica*, Sevilla, 9-11 de febrero.

Mattick, Paul (1974): *Crisis y teoría de la crisis*, Barcelona: Península (1977).

Mattick, Paul (2011): *Business as usual. The economic crisis and the failure of capitalism*, Londres: Reaction Books.

McNally, David (2011): *Global slump. The economics and politics of crisis and resistance*, Oakland: PM Press.

Moseley, Fred (2007): "Is the US economy headed for a hard landing?", *Permanent Revolution*, 5 de diciembre.

Moseley, Fred (2008): "Some notes on the crunch and the crisis", *International Socialism*, Nº 119, 24 de junio.

Moseley, Fred (2009): "The U.S. economic crisis. Causes and solutions", *International Socialist Review*, Nº 64, marzo-abril.

Panitch, Leo y Sam Gindin (2009): "From global finance to the nationalization of the banks: eight theses on the economic crisis", *Global Research*, 25 de febrero.

Potts, Nick (2010): "Surplus capital: the ultimate cause of the crisis?", *Critique*, Vol. 38, Nº 1, pp. 35-49.

Roberts, Michael (2009): *The great recession. Profit cycles, economic crisis. A Marxist view*, Lulu.com (edición digital: <http://www.archive.org/details/TheGreatRecession.ProfitCyclesEconomicCrisisAMarxistView>)

Roberts, Michael (2010): "The causes of the Great Recession: mainstream and heterodox interpretations and the cherry pickers", ponencia presentada en la *Annual Conference of Heterodox Economists*, Burdeos, Julio.

Shaikh, Anwar (1990): *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*, Bogotá: Tercer Mundo Editores (1991).

Shaikh, Anwar (1999): "Explaining the Global Economic Crisis", *Historical Materialism*, Nº 5, pp. 103-144.

Shaikh, Anwar (2010): "The first great depression of the 21st century", en Leo Panitch, Greg Albo y Vivek Chibber (eds), *Socialist Register 2011: the crisis this time*, Londres: The Merlin Press, pp. 44-63.

Shaikh, Anwar y Ahmet Tonak (1994): *Measuring the wealth of nations: the political economy of national accounts*, Cambridge: Cambridge University Press.

Smith, Murray (2008): "Causes and consequences of the global economic crisis: a marxist-socialist analysis", Lecture, Brock University (Canadá), 12 de noviembre.

Tabb, William (2010): "Marxism, crisis theory and the crisis of the early 21st century", *Science & Society*, Vol. 74, Nº 3, pp. 305-323.

Tapia, José Antonio (2009): "Causas de las crisis: especulación financiera, burbujas inmobiliarias, machismo desaforado y otras explicaciones económicas de nuestra penuria", *Ensayos de Economía*, Nº 34, pp. 35-46.

Tapia, José Antonio (2011): "Statistical evidence of falling profits as cause of recession: a short note", *Review of Radical Political Economics* (próxima publicación).

Tapia, José Antonio y Rolando Astarita (2011): *La Gran Recesión y el capitalismo del siglo XXI*, Madrid: Los Libros de la Catarata.

Vasapollo, Luciano, Rita Martufi y Joaquín Arriola (2012): *El despertar de los cerdos*, documento no publicado.

Xie, Fusheng, An Li y Andong Zhu (2010): "Marxist theory of crisis and the rate of profit in US economy: 1975-2008", version en ingles a partir de la version china publicada en *Social Sciences in China* (Nº 5).

Yeldan, Enric (2009): "On the nature and causes of the collapse of the wealth of nations, 2007/2008: the end of a façade called globalization", Working Paper Series Nº 197, Political Economy Research Institute, febrero.

# EL ENFOQUE MACROECONÓMICO CONSISTENTE DE WYNNE GODLEY. UNA EXPOSICIÓN

---

Antonio Garrido de la Morena\*

*Fecha de recepción: 3 de octubre de 2012*

*Fecha de aceptación de la versión final: febrero de 2013*

## **RESUMEN**

El 13 de mayo de 2010, a la edad de 83 años, murió Wynne Godley, economista heterodoxo que se hizo famoso por sus polémicas previsiones macroeconómicas sobre la economía británica en los años 70-90, por su acerada crítica a la teoría monetarista y a las políticas de igual signo adoptadas por los gobiernos de Margaret Thatcher y, sobre todo, por ser uno de los pocos economistas que predijo la actual recesión.

El presente artículo, escrito In memoriam de Godley, explica la metodología de los modelos macroeconómicos consistentes que interrelacionan variables flujo y fondo, señalando semejanzas y diferencias con otros modelos y su superioridad respecto a los neoclásicos habitualmente empleados.

**Palabras Clave:** *Modelos post keynesianos, enfoque stock-flow consistente, análisis estratégico.*

\*agarrimore@hotmail.com

## ABSTRACT

On May 13, 2010 died Wynne Godley, heterodox economist who became famous for his controversial macroeconomic forecast on the British economy in the years 70-90, for his critique of monetarist theory and policies adopted by the governments of Margaret Thatcher and, above all, for being one of the few economist who predicted the current recession.

This article, written "In memoriam" of Godley, explains the methodology of the stock-flow consistent models, noting similarities and differences with other models and its superiority with respect the neoclassical ones commonly used.

**Key Words:** *Post-Keynesian Models, Stock-flow consistent approach, Strategic analysis.*

*Economics is a science of thinking in terms of models joined to the art of choosing models which are relevant to the contemporary world. It is compelled to be this, because, unlike the natural science, the material to which it is applied is, in too many respects, not homogeneous through time.*

*Keynes (1987. Pág. 296) carta a Harrod, 4 de Julio de 1938*

## INTRODUCCIÓN

El 13 de mayo de 2010, a la edad de 83 años, murió Wynne Godley, economista heterodoxo que se hizo famoso por sus polémicas previsiones macroeconómicas sobre la economía británica en los años 70-90, por su acerada crítica a la teoría monetarista y a las políticas de igual signo adoptadas por los gobiernos de Margaret Thatcher y, sobre todo, por ser uno de los pocos economistas que predijo la actual recesión.<sup>1</sup>

Pero Godley fue mucho mas que un experto en analizar la coyuntura económica con técnicas originales. Sus esfuerzos para desarrollar modelos macroeconómicos consistentes relacionando variables flujo y fondo (stock-flow consistent approach, SFCA en adelante) están presentes desde sus primeros

---

<sup>1</sup> En Bezemer (2009) se documentan diez trabajos -dos de Godley- que anticiparon la recesión. Todos ellos tienen en común su enfoque no ortodoxo.

trabajos. La expresión más elaborada de este enfoque es el libro escrito con Mark Lavoie (Godley y Lavoie, 2007). Además, en la mejor tradición de la escuela keynesiana de Cambridge<sup>2</sup>, todos sus trabajos, incluso los de carácter teórico, se hicieron con fines prácticos: conseguir un crecimiento económico con pleno empleo. De ahí sus repetidas recomendaciones de política económica para las que utilizaba cualquier medio disponible, desde revistas académicas hasta periódicos especializados -sus cartas al Financial Times fueron especialmente famosas- y generalistas, pasando por numerosos Working Papers, la mayor parte de ellos disponibles en la red.<sup>3</sup> En ese mismo sentido debe interpretarse su preocupación por elaborar modelos simples susceptibles de usarse en la enseñanza universitaria como alternativa a los manuales al uso. Su primer intento, no demasiado exitoso, fue Godley y Cripps (1983). El último, el citado Godley y Lavoie (2007).

El presente artículo, escrito In Memoriam de Godley, tiene como objeto difundir sus ideas teóricas -desgraciadamente no muy conocidas en España- así como sus propuestas de política económica, tan alejadas de las políticas de austeridad universalmente propugnadas.

El momento parece oportuno pues recientemente se acaba de publicar la segunda edición -en rústica y sin cambios respecto a la primera - de su Monetary Economics y la traducción de dicho libro al español.<sup>4</sup> Asimismo, se ha publicado un libro, Lavoie y Zezza (2012), que recoge diez trabajos de Godley sobre modelos SFCA publicados entre 1985 y 2007 y que fueron seleccionados por el propio Godley. También, y con idéntica fecha, se ha publicado otro libro, Papadimitriou y Zezza (2012), una colección de quince ensayos que se presentaron a una conferencia celebrada en su memoria en mayo de 2011 en

<sup>2</sup> El término, tomado de Pasinetti (2007), se emplea para diferenciarlo de otros enfoques supuestamente keynesianos, pero alejados del pensamiento y espíritu de la Teoría General. Las dificultades de la teoría keynesiana para integrarse en el modelo neoclásico y, por contra, la facilidad con que lo hace en los modelos clásicos-sraffianos se analizan en Garrido (2011).

<sup>3</sup> Ver <http://www.levyinstitute.org/scholars/?auth=104>

<sup>4</sup> Godley y Lavoie (2012). La edición no es una mera traducción, pues, siguiendo los deseos de Godley de hacer un libro más asequible a los estudiantes, se han suprimido algunos capítulos, especialmente los de economías abiertas y los que interrelacionaban varios sectores con ecuaciones de comportamiento "complejas y excesivas". Además, su traductor, Javier López Bernardo, ha desarrollado en formato Excel varios capítulos del libro, para que los lectores puedan hacer simulaciones. Dichos modelos pueden consultarse en: <http://sfc-models.net/people/wynne-godley/>

el Levy Economic Institute of Barnard College de Nueva York.<sup>5</sup> Ambos libros incluyen una bibliografía completa de Godley.

Este parece, pues, el año de Godley.

## **LOS MODELOS SFCA DE GODLEY**

La metodología de los modelos SFCA enfatiza el enfoque contable de la economía, pues cada transacción requiere una contrapartida –una compra supone una venta- y cada saldo financiero de un sector –diferencia entre ingresos y pagos– supone un cambio en la correspondiente variable stock.<sup>6</sup> Como parece lógico, este enfoque distingue entre varios sectores institucionales (familias, empresas, bancos, gobierno, exterior...) y varios activos, tanto reales (maquinaria, edificios, existencias,...) como financieros (efectivo, depósitos, bonos, acciones,..), que son, simultáneamente, créditos y débitos de los distintos sectores.

Aquí aparece una diferencia (importante) con los modelos ortodoxos convencionales que permitió a Godley y otros economistas heterodoxos anticipar la actual recesión de la economía norteamericana: la integración de los flujos reales y financieros de la economía.

Este enfoque lleva, de manera natural, a emplear las matrices de la contabilidad social (SAM en terminología anglosajona) para analizar las transacciones económicas, tanto la matriz de balances (stocks), que relaciona los diferentes sectores institucionales con los distintos activos reales y financieros, como la matriz de flujo de fondos, que integra los grandes agregados de la Contabilidad Nacional (consumo, inversión, salarios, beneficios,..) con los flujos financieros, que reflejan las variaciones de activos financieros netos (capacidad/necesidad de financiación),<sup>7</sup> de los diferentes sectores institucionales elegidos.

La matriz de los flujos de transacciones refleja tanto la(s) contrapartida(s), como su financiación y la suma tanto por filas como por columnas siempre es cero. Por tanto, toda transacción “viene de algún sitio y va a algún sitio”

---

<sup>5</sup> Desde su jubilación en la Universidad de Cambridge en 1994 y hasta su fallecimiento, Godley fue Director del Departamento de Modelos Macroeconómicos de este Instituto y responsable de los informes de Análisis Estratégico, que trimestralmente publicaban y en los que, desde principios de los años 2000 se adelantaron los principales rasgos de la actual recesión.

<sup>6</sup> Esto supone que cada transacción requiere cuatro entradas contables.

<sup>7</sup> Ver el último manual de cuentas nacionales, SNA (2009), especialmente las tablas 2.13 y 2.14.

(no hay "agujeros negros", black holes, pues la deuda de cualquier sector es, simultáneamente, un crédito para otro) y la ecuación representativa del sector  $n$  está determinada por las  $n-1$  anteriores, lo que, además de ahorrar un cálculo, permite asegurarse de que el modelo está bien especificado y articulado. Esto constituye una "Ley fundamental de la macroeconomía, análoga al principio de conservación de la energía" (Godley y Cripps, 1983, p. 18).

De estas matrices se deducen una serie de identidades contables, que garantizan que el modelo está bien especificado, y, también, una serie de ecuaciones de comportamiento, que siguen ciertas normas stock-flow, y son susceptibles de ser modelizadas.<sup>8</sup>

La diferencia con los modelos neoclásicos habituales empleados es enorme. En efecto, tanto el modelo IS-LM como el AS-AD sólo consideran un activo -el dinero- y una tasa de rentabilidad -el tipo de interés-. Además, su dimensión temporal es bastante peculiar pues permite que cambien las variables flujo sin que lo hagan las fondo (stocks). Por ejemplo, es normal analizar los efectos de un cambio en la demanda de inversión sobre la renta, especificando incluso sus efectos multiplicadores, sin que se modifique, en absoluto, el stock de capital.<sup>9</sup> El tiempo parece temporalmente "congelado" y la dicotomía real/monetario evidente. Es, asimismo, notable la diferencia con los modelos de equilibrio general dinámico estocástico (DSGE), universalmente utilizados por los Bancos Centrales, los organismos multilaterales y los mas afamados think tanks -que no fueron capaces de anticipar ni una sola señal de alarma sobre la crisis que se avecinaba- en los que el producto potencial, determinado exclusivamente por factores de oferta, marca la senda de la economía y donde las posibles desviaciones entre el producto potencial y el real se corrigen con variaciones en precios y salarios, en la mejor línea Lucas-Roemer.

Debe destacarse que esta metodología SFCA no es exclusiva de Godley y sus colaboradores. En efecto, James Tobin y sus asociados en Yale -la llamada escuela del New Haven- también desarrollaron un marco contable similar.<sup>10</sup>

<sup>8</sup> En <http://sfc-models.net/people/wynne-godley/> se pueden realizar diversas simulaciones cambiando los valores de los parámetros y de las variables exógenas.

<sup>9</sup> Una buena crítica de estos aspectos del modelo IS-LM puede verse en Tobin (1982), un firme defensor de los modelos SFCA.

<sup>10</sup> Ver Tobin y Braidnard (1968). Ver también Tobin (1982), su memorial lecture al recibir el premio Nobel. Godley siempre ha señalado su deuda con los trabajos de Tobin.

Otros autores destacados, como Shaikh, Taylor o Wolf también organizan sus análisis en un marco contable consistente, teniendo en cuenta la evolución de los balances sectoriales.<sup>11</sup> Sin embargo, coincidencia metodológica -al fin y al cabo el marco contable "flujos de fondos" no es otro que el desarrollado en los sistemas de contabilidad nacional- no significa coincidencia intelectual. De hecho, los trabajos de Tobin y del New Haven son totalmente ortodoxos (Tobin obtuvo el premio Nobel de economía en 1981), mientras que los de Taylor, Shaikh y Godley no lo son. Lo que diferencia unos modelos de otros no es tanto su metodología como el "cierre" y, sobre todo, sus líneas de causación.

En efecto, las siguientes características, siempre presentes en los modelos de Godley, les hacen merecer el adjetivo de Keynesianos/Kaleckianos, nunca neoclásicos:

1. Aceptan el principio de la demanda efectiva. No se supone pleno empleo.
2. Competencia imperfecta y precios fijados vía *mark-up* en función de las necesidades de financiación de las empresas. Esto, y el grado de utilización de la capacidad productiva, determinan la distribución de la renta.
3. No se suponen comportamientos maximizadores (ni de beneficios ni de utilidades), ni conocimiento perfecto, ni plena información. Tampoco hay equilibrios (ni desequilibrios): Las economías evolucionan en el tiempo siguiendo ciertas normas *stock-flow*.
4. Importancia de las instituciones (gobierno, sistema financiero...) y de la estructura económica (sectores, grado de monopolio...).
5. Se reconoce el tiempo histórico, al analizar los *stocks* al principio y al final de cada periodo, con los consiguientes cambios en las posiciones netas acreedoras/deudoras de los diferentes sectores.
6. Reconocimiento explícito del dinero y su papel clave en el proceso productivo ("economía monetaria de producción" en frase de Keynes). De ahí su insistencia en modelizar el sector bancario, destacando sus interrelaciones

---

<sup>11</sup> Ver Taylor (2004) y los documentos de trabajo del Schwatz Centre for Economic Policy Analysis en: <http://www.newschool.edu/nssr/subpage.aspx?id=70818>. Ver también algunos los trabajos de Anwar Shaikh en: <http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/> y las columnas del Financial Times del 19, 24, 25 y 30 de Julio de 2012 de Martin Wolf. Ver: <http://blogs.ft.com/martin-wolf-exchange>. También ha sido empleada en la llamada teoría de la recesión de balances por Koo (2012).

con los demás sectores y el papel del gobierno en el circuito monetario (creación, distribución y destrucción del dinero) y en la determinación de los tipos de interés.

7. El dinero se considera "endógeno", esto es, determinado por la demanda de crédito y no fijado de forma más o menos arbitraria por el banco central.

Esto último -la endogeneidad del dinero- común entre los keynesianos de Cambridge, especialmente en los escritos de Joan Robinson y, sobre todo, de Nicholas Kaldor, ha sido uno de los aspectos que ha hecho que los "nuevos cartistas" o neo-chartistas,<sup>12</sup> que gustan de denominar sus ideas como MMT (*modern monetary theory*) hayan adoptado la metodología SFCA y, sobre todo, el análisis estratégico basado en la evolución de los balances sectoriales.

## **EL ANÁLISIS ESTRATÉGICO BASADO EN LA EVOLUCIÓN DE LOS BALANCES SECTORIALES**

En 1994, recién jubilado de su puesto de Director del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Cambridge, Godley pasó a formar parte del Levy Economics Institute of Barnard College (LEIBC) de Nueva York, donde dirigió el Departamento de Modelos Macroeconómicos y los informes trimestrales de Análisis Estratégico, que son los que más popularidad le dieron por haber anticipado el final del auge de la era Clinton de finales de los años 90 y la insostenibilidad del modelo de crecimiento basado en el creciente endeudamiento del sector privado, que finalmente provocaría la crisis financiera subprime de 2007.

Los análisis estratégicos del LEIBC, que pueden consultarse en la página web de dicho instituto,<sup>13</sup> no son previsiones económicas a corto plazo, sino el diseño de diferentes escenarios a medio/largo plazo, de 3 a 5 años, generalmente un escenario "base" junto con otro "optimista" y otro "pesimista", pensados para evaluar el impacto de diversas opciones de política económica.

<sup>12</sup> El cartismo, cuyo origen se remonta a las controversias "Bullonistas"/"Antibullonistas" y "Currency" vs "Banking School" defiende que el origen del dinero es el Estado, que determina qué es (y qué no es) dinero, pudiendo hacerlo por su capacidad para imponer y cobrar impuestos en la moneda por él elegida. Como tal, el origen se remonta al mismo Adam Smith. Friederich Knapp y Keynes también defendieron esta idea.

<sup>13</sup> <http://www.levyinstitute.org/publications/?doctype=11>. Tras la muerte de Godley, Genaro Zezza es el responsable de los mismos.

Aunque respaldados por modelos econométricos keynesianos que, desde luego, respetan el SFCA, su presentación se basa en gráficos muy sencillos que muestran la evolución de los balances sectoriales de la economía agrupados en tres sectores<sup>14</sup>: Privado, Público y Exterior, que, por razones meramente contables, deben respetar la siguiente ecuación:

$$\text{Déficit Privado} + \text{Déficit Público} + \text{Saldo Balanza por Cuenta Corriente} = 0$$

Dicha ecuación, generalmente expresada a precios corrientes y en porcentaje del PIB, se ha revelado extraordinariamente útil para analizar la influencia de la demanda agregada en la economía, pues cualquier aumento de uno de sus componentes significa un impulso expansivo sobre el nivel de actividad. Además, sirve para no olvidar las relaciones stock-flow y reales-financieras, pues variaciones en los saldos de los diferentes sectores implican cambios en los activos financieros netos mantenidos por cada uno. Así, una variación en el ahorro neto del sector privado, del público o del exterior (variables flujo) implica cambios en los stocks de riqueza privada, de deuda pública o de los activos externos, respectivamente.<sup>15</sup>

Conviene recordar dos puntos:

Primero que, al igual que las matrices SFCA, de los que se derivan, los balances sectoriales no son más que identidades contables de obligado cumplimiento, por lo que son susceptibles de ser utilizados por economistas de cualquier tendencia ideológica, desde neoliberales a marxistas, como hemos señalado<sup>16</sup> y, por esta razón, necesitan de un modelo teórico que marque las líneas de causación, que, en el caso de Godley, son claramente keynesianas

Segundo, que esta técnica, que ahora parece (relativamente) normal ya fue utilizada por Godley y asociados de la Universidad de Cambridge en los años

---

<sup>14</sup> El grado de desagregación puede aumentarse, a costa de hacer más complejo el análisis, en función de las disponibilidades estadísticas. Para España, las estadísticas de las Cuentas Financieras que trimestralmente publica el Banco de España permiten un máximo de desagregación de 12 sectores.

<sup>15</sup> Además, el hecho de que los tres saldos siempre suman cero implica que conocidos (o estimados) dos de ellos, el tercero viene determinado inexorablemente, lo que es muy útil tanto para realizar previsiones como para clarificar los (frecuentes) debates sobre la "magnitud de los desequilibrios" y afirmaciones, hechas incluso por profesionales cualificados, que parecen creer que se pueden reducir simultáneamente los déficits privado, público y externo

<sup>16</sup> Más que "susceptibles de" deberíamos decir de uso obligatorio, para evitar inconsistencias lógicas.

70 del pasado siglo, cuando era realmente original y, por tanto, fue duramente criticada.<sup>17</sup>

Las críticas se centraron, a nivel académico, en que en lugar de diferenciar el gasto privado de la economía en consumo, inversión -de varios tipos - y variación de existencias, la práctica habitual en los modelos de la época, se consideraba al sector privado como un todo, cuyo comportamiento respondía a cambios en la renta disponible y en el stock de riqueza, aproximado, de forma muy original, por variaciones en el crédito bancario y en el valor contable de los activos financieros y no en la renta de años anteriores, como en la teoría de la "renta permanente" de Friedman.<sup>18</sup>

Sin embargo, el verdadero motivo de las críticas, no era la hipótesis New Cambridge, que, en todo caso, era una cuestión meramente empírica, sino la resistencia de la ortodoxia a aceptar las recomendaciones de política económica que se derivaban de los trabajos del Cambridge Economic Policy Group (CEPG), especialmente el protagonismo de la política fiscal respecto a la monetaria (recordemos que en estos años la teoría dominante era el monetarismo "friedmanita")<sup>19</sup> y, sobre todo, propugnar el control de importaciones ("comercio planificado", como solían denominarlo) lo que era un claro ataque a la teoría del comercio internacional, que es el verdadero "núcleo duro" del liberalismo.<sup>20</sup>

## CONCLUSIONES

La Economía debe ser una técnica útil, en el sentido de que debe servir tanto para ayudarnos a entender el funcionamiento de las economías en las que vivimos como también servir de guía a la política económica.

---

<sup>17</sup> Ver los artículos de Blinder, Hall, Frenkel y Rusell y Wakeman recogidos en Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy (1978). Ver también Bispham (1975).

<sup>18</sup> Esta es la llamada hipótesis -o ecuación- del *New Cambridge* o de los "déficits gemelos", según la cual y suponiendo que el sector privado trataba, a largo plazo, de mantener unas necesidades de financiación estables y cercanas a cero - igualar su ahorro con su inversión- como parecía confirmarse por la evidencia empírica disponible, cualquier déficit del sector público se traducía, de forma casi automática, en otro de la Balanza Corriente.

<sup>19</sup> En 1983, el gobierno británico cortó la ayuda económica al CEPG, que desapareció. No así la actividad de Godley, que siguió dirigiendo el Departamento de Economía Aplicada hasta su jubilación en 1993. Además, durante el período 1992/95 perteneció al Panel of Independent Forecasters- los llamados 6 sabios- que asesoraban al gobierno británico, un claro reconocimiento a sus dotes de analista.

<sup>20</sup> Ver Cripps y Godley (1978). En los Análisis Estratégicos del LEIBC, Godley también propuso devaluar el dólar USA para mejorar el elevado déficit corriente de la economía estadounidense

La crisis actual ha revelado el fallo de los modelos neoclásicos habitualmente empleados, básicamente los llamados modelos DSGE, tanto para predecir la actual recesión como para ofrecer políticas económicas capaces de solucionarla. Las medidas de austeridad universalmente recetadas y obedientemente seguidas no hacen más que prolongar y alargar la recesión. Las instituciones académicas, con escasas excepciones, tampoco han visto motivos para cambiar el contenido de los programas de sus asignaturas.

Por el contrario, los modelos basados en el enfoque contable de la economía, como el SFCA de Godley que hemos descrito, sí han sido capaces de predecirla, describirla y ofrecer medidas concretas, que, desafortunadamente, no han sido atendidas.

La razón de la superioridad de los modelos SFCA se basa en un tratamiento más realista de las interrelaciones económicas entre los distintos sectores institucionales, en destacar las relaciones stock-flow entre ellos y, especialmente relevante en las actuales circunstancias, en la integración entre las corrientes reales y financieras de la economía.

Incluso el Banco de Inglaterra reconoce que los modelos de Godley y Lavoie *"se apartan de la ortodoxia de los agentes optimizadores, [pero] hacen más fácil analizar escenarios en los que las fragilidades financieras aparecen en los balances, dado que dichas fragilidades son generalmente descartadas por construcción en los modelos optimizadores de agentes racionales"*. Barwell y Burrows (2011, p. 8. Traducción y énfasis míos.)

Es tiempo de sustituir los desacreditados modelos pre-keynesianos, que, después de Keynes, se siguen utilizando por otros suficientemente potentes, versátiles y mejor dotados para entender y transformar la situación actual. Los modelos heterodoxos de Wynne Godley están disponibles, incluso traducidos al español. No hay excusa.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Barwell, R. y Burrows, O.(2011): "Growing fragilities? Balance Sheets in The Great Moderation" *Financial Stability Paper nº10, Bank of England* [http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/fsr/fs\\_paper10.pdf](http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/fsr/fs_paper10.pdf)

Bezemer, D.J. (2009): "«No One Saw This Coming»: Understanding Financial

Crisis Through Accounting Models". *University Library of Munich; MPRA Paper* nº15767 [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/15892/1/MPRA\\_paper\\_15892.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/15892/1/MPRA_paper_15892.pdf)

Bispham, J.A. (1975): "The New Cambridge and "Monetarist" Criticisms of "Conventional" Economic Policy Making". *National Institute Economic Review*. 74. pp. 39-55.

Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy (1978), vol.9

Cripps, F y Godley, W (1978): "Control of Imports as a Means to full Employment and the Expansion of World Trade; The UK's Case". *Cambridge Journal of Economics*, 2, pp. 327-334

Garrido, A. (2011): "Postkeynesianos y Sraffianos ¿Es Posible Alcanzar un Acuerdo? *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales* [http://www.ucm.es/info/nomadas/MA\\_sraffa/antoniogarrido.pdf](http://www.ucm.es/info/nomadas/MA_sraffa/antoniogarrido.pdf)

Godley, W: Su página en el Levi Economics Institute of Bard College: <http://www.levyinstitute.org/scholars/?auth=104>

Godley, W. and Cripps, F. (1983): *Macroeconomics* London, Fontana.

Godley, W. and Lavoie, M. (2007): *Monetary Economics: An Integrated Approach to Credit, Money, Income, Production and Wealth*. Basingstoke, Palgrave Macmillan.

Godley, W. y Lavoie, M. (2012): *Economía Monetaria: Una Revolución Contra la Teoría Económica Superficial con el Rigor de los Modelos Stock-Flujo*. Marcial Pons.

Keynes, J.M. (1987): *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. xiv, Macmillan. Cambridge University Press.

Koo, R (2012): The World in Balance Sheet Recession: What Post-2008 West Can Learn from Japan 1999-2005. Disponible en: [http://ineteconomics.org/sites/inet.civicaactions.net/files/koo-richard-berlin-slides.ppt#256,1,The\\_World\\_in\\_Balance\\_Sheet\\_Recession:\\_What\\_Post-2008\\_West\\_Can\\_Learn\\_from\\_Japan\\_1990-2005](http://ineteconomics.org/sites/inet.civicaactions.net/files/koo-richard-berlin-slides.ppt#256,1,The_World_in_Balance_Sheet_Recession:_What_Post-2008_West_Can_Learn_from_Japan_1990-2005)

Lavoie, M. and Zezza, G. (eds) (2012): *The Stock-Flow Consistent Approach*. Palgrave Macmillan.

Papadimitriou, D. and Zezza, G. (eds) (2012): *Contributions to the Stock-Flow Modelling. Essays in Honour of Wynne Godley*. Palgrave

Pasinetti, L.L. (2007): *Keynes and the Cambridge Keynesians. A "Revolution in Economics" to be Accomplished*. Cambridge University Press.

SNA; System of National Accounts 2008, (2009), New York. <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf>

Taylor, L. (2004): *Reconstructing Macroeconomics*. Harvard University Press.

Tobin, J. (1982): "Money and Finance in the Macro-economic Process". *Journal of Money, Credit and Banking*, vol12, nº2. [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1981/tobin-lecture.pdf](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1981/tobin-lecture.pdf)

Tobin, J. and Brainard, W.C. (1968): "Pitfalls in Financial Model Building", *American Economic Review*, 58, May 99-122.

Wikipedia: Wynne Godley. [http://en.wikipedia.org/wiki/Wynne\\_Godley](http://en.wikipedia.org/wiki/Wynne_Godley)

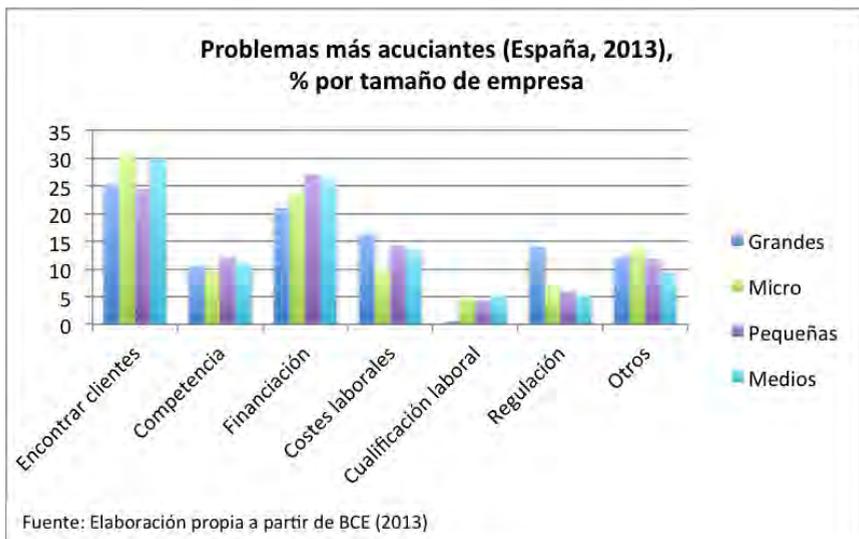
## NOTAS SOBRE LA CRISIS

---

# LA TRANSICIÓN EN EL MODELO DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Alberto Garzón Espinosa

Según el *Survey on the access to finance of SMEs in the euro area (SAFE)* de abril de 2013 elaborado por el Banco Central Europeo (BCE), el principal problema que enfrentan actualmente las empresas españolas es la falta de clientes (28%), seguido de la falta de acceso a la financiación externa (24%) y, lejos, los costes laborales (12%) y otros problemas. Este perfil es parecido en todas las economías de la Unión Europea, pero varía según distinguimos entre tipos de empresas. Así, las grandes empresas muestran una preocupación menor por la financiación y la falta de demanda, y una mayor por los costes laborales y la regulación, que las empresas de tamaño más reducido.



Es fácil comprobar que el elemento salarial juega un rol muy secundario como "explicación" de los problemas de inversión empresarial, muy en contra del mantra oficial y de la teoría neoclásica. Por otra parte, el principal problema mencionado por las empresas está vinculado en España al reciente colapso del mercado interno, más que del externo, debido a la configuración del modelo de crecimiento económico imperante durante las últimas décadas. Y este colapso del mercado interno es un problema que afecta actualmente más a las empresas de tamaño micro y medio que a las grandes, que habitualmente tienen más posibilidades para acudir a los mercados de exportación (a pesar de que en España, según datos del Consejo Económico y Social, sólo un 3% de las empresas son exportadoras).

Sin embargo, y a tenor de las políticas económicas aplicadas por el Gobierno, y propuestas desde las instituciones europeas, puede afirmarse que estos problemas no van a hacer sino empeorar en el corto plazo. Conviene trabajar, más bien, con la hipótesis de que el objetivo real perseguido es lograr una transición desde un modelo de crecimiento económico basado en la demanda interna hacia un modelo de crecimiento económico basado en la demanda externa. Esta transición, muy lenta en el tiempo, es un resultado que se espera lograr con el hipotético éxito de las reformas estructurales y, muy concretamente, de las que tienen que ver con el mercado laboral.

## **DISTINTOS MODELOS DE CRECIMIENTO**

Como es sabido, todas las economías capitalistas tienen que crecer para poder reproducirse, lo que significa que tienen que encontrar espacios de rentabilidad empresarial que hagan atractiva la inversión. Esa rentabilidad puede encontrarse en el mercado interno (las propias familias, empresas y Estado son los compradores) o en el mercado externo (las compras vienen desde el exterior). Obviamente cualquier economía abierta opera en ambos mercados, pero siempre alguno de ellos es el motor fundamental.

Para entender esto podemos aproximarnos al tema por la vía del Producto Interior Bruto (PIB), que medido en términos de demanda es la suma del Consumo (C), la Inversión (I), el Gasto Público (G) y las Exportaciones Netas (E). En España este último componente, que es la diferencia entre lo que se exporta y lo que se importa, había sido negativo en las últimas décadas de modo que para crecer la economía había tenido que propulsarse con el resto de

componentes. Concretamente lo hizo a partir del crecimiento del consumo y la inversión vinculados al sector de la construcción. Pero cuando la burbuja pinchó, la demanda interna cayó y cayeron el consumo, la inversión y las importaciones de bienes y servicios. Eso condujo a la recesión y al inicio del proceso de ajuste.

En teoría económica los modelos *export-led* suponen que el crecimiento viene propulsado por las exportaciones, de modo que la capacidad de exportar bienes y servicios es la que empuja la inversión interna y la creación de empleo. Estos modelos se pusieron de moda en los años setenta en medio del renacimiento académico de la teoría neoclásica y del nuevo dominio de la teoría de las ventajas comparativas. Los países que adoptaron este modelo de crecimiento fueron Alemania y Japón en los años cincuenta y sesenta, pero especialmente importante fue el éxito de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur en los años setenta. En los ochenta y noventa se extendió por Asia y por América Latina, siendo China y México los ejemplos más notables. Y ahora las instituciones internacionales (Fondo Monetario Internacional, Comisión Europea y Banco Central Europeo más concretamente) pretenden aprovechar la crisis para adaptar este modelo también a las economías de la periferia europea, es decir, a Grecia, Portugal y España.

Desde el punto de vista teórico, un modelo *export-led* obliga a los distintos países a buscar sus mercados de especialización o, dicho de forma coloquial, aquellos nichos de mercado en los que son los mejores en lo que hacen. Es lo que llamamos la teoría de las ventajas comparativas. La división del trabajo de Adam Smith, aplicada al espacio internacional, llevará, supuestamente, a un estado de mayor bienestar para todos los países.

Las críticas a este modelo son innumerables. En primer lugar, hay críticas dentro de la propia teoría neoclásica respecto al realismo de tal planteamiento (sobre todo porque suelen suponerse mercados de competencia perfecta y movilidad plena del capital). En segundo lugar, porque la especialización en determinadas ramas puede llevar a los países a sufrir un deterioro en los términos de intercambio (la famosa tesis de los estructuralistas de la CEPAL). Esto quiere decir que los países especializados en bienes de primera necesidad o básicos –como materias primas o industria textil– ven como la abundancia de oferentes (muchos países vendiendo lo mismo) lleva a una caída de los precios mientras que los países especializados en bienes de alto valor añadido –como industria tecnológica– mantienen precios altos. Esa relación empobrece en el

tiempo a los países *dependientes*. En tercer lugar, un modelo *export-led* conlleva una estrategia de empobrecimiento del vecino consistente habitualmente en disminuir los salarios para ser más competitivos. Ese efecto, generalizado, deteriora la demanda mundial y produce crisis de demanda. En cuarto lugar, existe la conocida como falacia de composición, que insiste en que a nivel mundial las exportaciones han de ser iguales a las importaciones y, en consecuencia, no todos los países pueden ser exportadores netos. Es decir, no todos los países pueden exportar más de lo que importan, con lo que buscar estrategias para que así sea es un imposible económico.

En todo caso, España no ha sido nunca un modelo *export-led* sino *demand-led* o alternativamente *debt-led*, esto es, propulsado por la demanda interna y concretamente por el estímulo que proporcionan las deudas. Esto queda reflejado en el comportamiento de la balanza comercial, la cual revela la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. El saldo durante los años de burbuja inmobiliaria ha sido crecientemente deficitario. Hay que hacer notar que antes de la implantación del euro solía producirse una devaluación monetaria que permitía que las exportaciones fueran más baratas y las importaciones más caras (lo que ayudaba a corregir el déficit). Con la implantación del euro esta medida no era ya viable y el déficit se acumuló hasta que la crisis hizo retroceder las importaciones mucho más que las exportaciones. Desde entonces las exportaciones han crecido más rápido (un 15'4% en 2011) que las importaciones (un 9'6% en 2011). Hasta el punto de que en el tercer trimestre de 2012 se obtiene un superávit que ha servido al Gobierno para defender "los brotes verdes" actuales.

## **EL NUEVO MODELO**

Este desplazamiento de la economía desde un modelo *debt-led* hacia un teórico modelo *export-led* conlleva una serie de importantes implicaciones. Destacamos dos. En primer lugar, queda un enorme poso de deudas privadas y públicas que resultan del modelo de crecimiento anterior y que en un proceso de ajuste propulsado por la austeridad se alargan en el tiempo. En segundo lugar, la transición de un modelo a otro provoca un hundimiento del mercado interno al depender en su desarrollo del empobrecimiento de la economía nacional en aras de obtener ganancias de competitividad-precio.

Hay que recordar que, como consecuencia del estallido de la burbuja

inmobiliaria, los hogares y empresas están intentando reducir sus enormes deudas. Eso lo hacen incrementando sus ahorros o pagando deudas poco a poco, por lo que en conjunto la demanda agregada cae (cae el consumo y la inversión) y el crecimiento económico se resiente y la economía entra en recesión. En este punto la política monetaria es inútil (la famosa trampa de liquidez de Keynes) porque ni las familias ni las empresas quieren pedir prestado dinero, sea el tipo de interés el que sea. Por eso todas las inyecciones de liquidez que hace el BCE fracasan: se quedan en los depósitos del propio BCE y no salen a la economía real. De hecho, tampoco se dispara la inflación porque ese dinero no llega a la economía real. Lo que viene es una espiral deflacionaria donde todos los agentes están desapalancándose (reduciendo sus deudas respecto a lo que tienen). Y este proceso continúa hasta que el sector privado satisface todas sus deudas o hasta que la economía entra en una profunda depresión.

En escenarios como este, las políticas de austeridad sólo agravan el problema. Nada es peor que la austeridad del Estado cuando los agentes privados están reduciendo sus deudas. Lo que provocan esas políticas es una aceleración de la espiral deflacionista, tras lo cual el déficit de los Estados continúa aumentando. Eso lleva a nuevos recortes y a una carrera sin fin. Pero el propósito del Gobierno y de los artífices de la política económica no es el de acelerar el proceso de desapalancamiento financiero o el de resolver los problemas de demanda de las empresas sino establecer las condiciones estructurales que permitan asentar el nuevo modelo de crecimiento *export-led*. Y esas condiciones son fundamentalmente de tipo laboral, es decir, implicando ajustes salariales.

En definitiva, el proceso de ajuste de la economía española está pivotando sobre el retroceso de los sectores otrora dominantes, como son el sector de la construcción (tanto en bienes como en servicios), y con el soporte del sector turístico que de momento está aguantando.

Por otra parte, esta dinámica descrita, de transición de modelos, es el resultado de dejar al libre mercado diseñar nuestro modelo de crecimiento. La consecuencia de depender de estos sectores marcará asimismo la naturaleza del mercado laboral, que será altamente flexible y volátil, y probablemente mucho más desigual en términos de renta. El sector turístico está enfrentado también a competencia, y el sector de bienes está siendo reconducido por la vía de la reducción de costes salariales. La OCDE ha documentado que en las últimas

décadas existe una gran divergencia entre los trabajos de alta cualificación y los de baja cualificación (asociados al turismo, por ejemplo), con importantes implicaciones sociales.

La trayectoria marcada por la economía española tiene altas probabilidades de chocar con los elementos planteados en la crítica al modelo *export-led*, pero incluso aunque fuera España uno de los pocos países en sobrevivir a la lucha competitiva el modelo resultante sería absolutamente indeseable desde el punto de vista social.

Con todo, se ha dejado de lado la alternativa de iniciar un proceso de reindustrialización que acerque la economía a una trayectoria más estable y basada en el alto valor añadido, permitiendo una mejor distribución de la renta entre capital y trabajo. Una economía que no sea *export-led*, con todo lo que ello conlleva, sino *demand-led* y con un proceso de crecimiento autocentrado. Claro que esta vía alternativa implica una reestructuración de la arquitectura institucional europea, cuestión que, dada la correlación de fuerzas actual, no parece muy probable.

# UNA LECTURA FEMINISTA DEL AUSTERICIDIO\*

---

Lina Gálvez Muñoz<sup>†</sup>

Dpto. de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica  
Universidad Pablo de Olavide, de Sevilla

La austeridad es un vocablo que se ha consolidado en la mayor parte de la economía mundial como política, no ya contra la crisis sino de carácter estructural a pesar de estar claramente mal utilizado pues, como veremos, en la práctica no implica ninguna de las connotaciones estrictas de su significado. Por ejemplo, porque solo se traduce en el recorte de algunos tipos de gastos públicos y no de todos, como los financieros, o porque no es capaz de reducir finalmente el montante de deuda de los estados, que es lo que aparentemente persigue.

En este artículo se realiza una mirada feminista a la austeridad para completar y complejizar los resultados y las hipótesis de los recientes estudios sobre el tema, y para avanzar en las alternativas inclusivas e igualitarias que la ciudadanía necesita para conseguir una economía, y un mundo, más justos y sostenibles. Esto se hace desde una mirada feminista por dos cuestiones. Primero, porque permite analizar la situación actual en el largo plazo y no como un accidente coyuntural imprevisible e irremediable. La economía feminista

\* Uso la palabra austericidio, a sabiendas de que etimológicamente no es un uso correcto ya que el significado correcto de austericidio sería matar a las políticas de austeridad, cuando de lo que estamos hablando es justo de lo contrario.

<sup>†</sup> [www.linagalvez.com](http://www.linagalvez.com) [lgalvez@upo.es](mailto:lgalvez@upo.es)

lleva años analizando las consecuencias de las crisis financieras, las políticas neoliberales, los planes de ajuste, los tratados de libre comercio o del modelo de apropiación capitalista en el bienestar de mujeres y hombres y en la igualdad de género.<sup>1</sup> De ahí que tengamos *laboratorio* suficiente para poder realizar, ahora en relación con la crisis que estamos viviendo, una lectura feminista del austericidio y alertar de la deriva desigual a la que la austeridad nos aboca.

Esta crisis se ha gestado en el seno de un modelo económico generador de desigualdades cuyo aumento es la causa mediata de la crisis (Gálvez y Torres: 2010). De hecho, las crisis económicas siempre han tenido una importante connotación de género. Estas crisis, como la presente crisis financiera y económica iniciada en 2007, no sólo tienen impactos completamente desiguales en mujeres y hombres, sino que surgen de procesos económicos desiguales en términos de género. Ni las mujeres estaban presentes en los puestos de toma de decisiones en el sector financiero ni las finanzas públicas o privadas se distribuían equitativamente, dejando insatisfechas las necesidades de las mujeres como productoras o cuidadoras. Como argumenta Elson (2010) el grado en que las crisis económicas y las respuestas a las mismas refuerzan, destruyen o cuestionan las normas de género existentes es crucial y debe ser analizado a fondo. Todo análisis sobre una crisis económica debe examinar los impactos de la pérdida del empleo y otros impactos provocados por las crisis en la economía del cuidado, y cuestionar si las respuestas a las crisis abordan las desigualdades sistémicas de género o únicamente los síntomas generados por las propias crisis. O como veremos aquí, pueden estar fraguando un nuevo orden de género.

Y en segundo lugar, porque históricamente las mujeres han sido piezas clave en las estrategias de control social, pero también, piezas clave en la resistencia y lucha por la libertad y la justicia. En los últimos dos siglos, el feminismo ha hecho aportaciones esenciales a la democracia real y a la idea y la práctica de la justicia, también la económica. Además, estas aportaciones no sólo se han desarrollado desde el feminismo académico, sino que también han sido básicas, las experiencias y propuestas de los movimientos de mujeres como

---

<sup>1</sup> Destacan los estudios de Benería y Feldman (1992), Floro (1995), Elson (1995, 2002, 2010), Antonopoulos (2009); Gálvez y Torres (2010); Sabarwal et al. (2011), Seguino (2009), Jain y Elson (2011), o el número especial de *Investigaciones Feministas* (2011) editado por Paloma de Villota.

propuestas alternativas al capitalismo patriarcal. Como afirma Antonella Picchio (1999), las mujeres tienen una singular capacidad para modificar visiones y perspectivas teóricas y para elaborar las herramientas con las que abordar temas cruciales en el mundo real en el que vivimos.

Para analizar todo esto, este artículo trata en primer lugar, la naturaleza de la austeridad como terapia a periodos recesivos, en segundo lugar, las políticas de austeridad que se están poniendo en marcha, para posteriormente, analizar el impacto desigual que la recesión y el *austericidio* están teniendo en mujeres y hombres, y finalizar con unas conclusiones que inciden en la importancia de las aportaciones desde el feminismo para avanzar en las alternativas al modelo de acumulación capitalista y patriarcal.

### **LA AUSTERIDAD O LA VERSIÓN CULPABILIZADORA DE LAS POLÍTICAS DEFLACIONISTAS DEL NEOLIBERALISMO**

La ahora llamada austeridad no es realmente sino una nueva denominación de las viejas políticas deflacionistas que vienen desarrollándose desde los años ochenta como soporte de la respuesta neoliberal a la gran crisis estructural que se desencadenó en las economías capitalistas incluso ya antes del comienzo de los años setenta del pasado siglo. Es decir, un conjunto de medidas y estrategias regulatorias y de política económica encaminadas, en última instancia, a producir el ajuste estructural mediante la reducción de salarios, precios y gasto público.

Sin embargo, esta versión actualizada conlleva algunas novedades, sobre todo en el caso europeo que es donde se aplican de modo más intenso y paradigmático y en contra del mayor equilibrio social y de género que ha predominado durante decenios y que ahora se pone en cuestión. Es importante subrayarlas porque de ellas se siguen algunos efectos novedosos y las dificultades con que se encuentran las sociedades a la hora de darle respuesta.

La primera es que se han puesto en marcha con mucha intensidad en un periodo de fuerte recesión sustituyendo muy pronto, por las razones que enseguida analizaremos, a las primeras respuestas a la crisis mediante planes de estímulo, que era lo que la evidencia teórica y empírica enseñaba que mejor puede servir para solucionar problemas de *credit crunch* y *shock* de demanda como los originados a partir de 2007.

Según sus defensores, la austeridad resultaría necesaria para ganar

competitividad y disminuir la deuda y el déficit públicos y de esa manera inspirar confianza empresarial. Pero la experiencia histórica de los años veinte y treinta del siglo XX y la más reciente de las crisis de los noventa y dos mil demuestran que las políticas de austeridad no sacan a los países de la recesión ni mejoran su deuda (Blyth, 2013). Con independencia de otras consideraciones y efectos que más adelante analizaremos, lo cierto es que la austeridad ni siquiera funciona para lograr los fines que se supone persigue y los pocos casos en los que ha sido útil para reducir la deuda lo ha hecho a costa de devaluaciones monetarias y de pactos acomodaticios con los sindicatos en etapas de fortaleza de las clases trabajadoras que hoy día no se dan prácticamente en ningún país. Las más de las veces ha provocado problemas sociales graves, revueltas, inestabilidad política, asesinatos, genocidios, guerras, crisis de mortalidad, y en definitiva, gran sufrimiento de la población.

La segunda novedad es que cuando las políticas deflacionistas pasan a denominarse de austeridad resultan envueltas en un discurso moral, performativo, que no solo permite presentar como intrínsecamente bueno (como lo es en el imaginario colectivo todo lo que es austero) el recorte de gasto que conllevan sino también demonizar todo lo que implica gasto excesivo o evitable, innecesario, de lujo, o despilfarrador.

Y es precisamente la generación de altos volúmenes de deuda pública (en realidad motivados por el gasto financiero en intereses y por la caída de ingresos con motivo de la crisis) lo que permite hacer creer más fácilmente que los déficit que surgen y la deuda creciente que originan se deben a la alta factura del gasto y de los servicios públicos, de modo que su recorte se puede percibir, no solo como una respuesta elemental frente a ello, sino además como inexcusable ante el derroche previo que los ha motivado.

El sentimiento de culpa que esto último lleva asociado ha permitido que los gobiernos realicen recortes a veces brutales en el gasto social sin apenas reacción adversa de la ciudadanía y que se hayan podido desentender, desde los primeros momentos de la crisis prácticamente sin dificultad algún tipo de esas políticas que ya previamente se habían concebido como lujos, como "las guindas" que los gobiernos, sobre todo los progresistas, habían puesto en el andamiaje de sus políticas económicas, principalmente, las de igualdad y las de defensa del medio ambiente.

Este poder performativo de la palabra austeridad, que le permite plantear

la reducción del gasto como lo natural y deseable, y establecer como eje central de la política económica la lucha contra una deuda que es el resultado de un mal comportamiento social que genera sentimiento de culpa, es la fuente, por fin, de un reforzamiento esencial de la sumisión y, por tanto, la fuente de la dominación y la hegemonía en nuestro tiempo.

Y esto último es, por cierto, lo que comporta una importante consecuencia de género puesto que el nuevo tipo de control social que se deriva de esta situación es inseparable de una nueva relectura del papel de las mujeres en la sociedad, en el mercado y en la vida doméstica, en la esfera pública y en la privada.

Como veremos, esta nueva versión *austeritaria* de las políticas deflacionistas implican de un modo primordial una vuelta de las mujeres al orden "natural" del hogar como garantes del ahorro y protectoras de hogares que se han convertido, culposamente y en su ausencia total o parcial de los últimos años, en fuentes de despilfarro, que sin su cuidado han vivido "por encima de sus posibilidades", y en donde ahora resultan de nuevo necesarias para hacer frente a la nueva provisión de los cuidados que impone el nuevo régimen de austeridad y mercado que resulta necesario ... y conveniente.

De ahí que la austeridad implique finalmente una nueva estrategia de provisión de servicios para el cuidado que no solo tiene connotaciones laborales o de género, sino también políticas y muy importantes.

Es cierto que los cuidados nunca han salido del espacio doméstico pero en las últimas décadas los estados se corresponsabilizaron, con resultados e impulsos desiguales, en cierta medida con esa necesidad a través de las políticas de bienestar y las políticas de igualdad.

Con la austeridad, es decir, con los recortes de gasto social y con la filosofía a la que acabo de aludir que lleva consigo, se plantea una re-privatización de los servicios de cuidados que va más allá del simple traspaso de activos, empresas o servicios del sector público al privado. Supone algo más y mucho más trascendente, el traspaso de la responsabilidad pública a la privada, la reducción de la esfera pública y, por tanto, la desaparición de los espacios de deliberación y negociación colectivos y de control social sobre las decisiones políticas, es decir, la negación o el desmantelamiento según Habermas (Diez, 2011) de la democracia incluso en sus sentidos más elementales, privatizándose así el poder

de decidir sobre la polis, sobre la comunidad, y haciendo que desaparezca el poder de la polis sobre la política.

En el universo de este tipo de políticas de austeridad, que no solo representan recortes cuantitativos de gasto sino la redefinición de los roles personales, grupales y sociales, es en donde se van a redefinir la jerarquías de género para que los problemas que puedan suscitar pasen a ser asumidos como diferencias singulares y no como el resultado de discriminaciones estructurales, lo que significa que su resolución simplemente requiere acuerdos individuales y no políticas en su sentido convencional, es decir, normas generales y de obligado cumplimiento (Michalitsch, 2011). Lo que pueda tener que ver con el feminismo o la reivindicación de género solo será una mera veleidad y las políticas de igualdad un puro subproducto de las etapas de bonanza y material de derribo en las de recesión que la deflación continuada convertirá en el estado natural de las economía capitalista.

En definitiva, no puede considerarse que ha sido por casualidad ni por desconocimiento de sus efectos que de todas las salidas posibles que se podían haber dado a la crisis se haya elegido la que, bajo la retórica de la austeridad, más daño ocasiona a la población.

Sin que el proceso haya acabado, ya se puede afirmar que los efectos de la austeridad están siendo muy desiguales y devastadores en las economías, en la salud y el bienestar de las personas, debido a la intensificación del trabajo remunerado y no remunerado que genera, especialmente en las mujeres, en un contexto empeorado de precarización de los mercados de trabajo y de disminución de transferencias y servicios disponibles para los hogares. Y, en general, por el deterioro en las capacidades y la autonomía de las personas especialmente vinculados a los recortes en educación, sanidad y servicios sociales y por las insuficientes y precarias oportunidades laborales, así como por la sumisión y el sesgo antidemocrático que conllevan.

Y es por eso que la mayor parte de las mujeres estén resultando triplemente perjudicadas por estas políticas. Por un lado, porque su efecto de reducción del ingreso les afecta en mayor grado, dado que las mujeres individualmente o los hogares que encabezan están en mayor medida concentrados en los niveles ya de por sí más bajo ingreso. Por otro, porque al basarse en la reducción del gasto público desaparecen o debilitan los servicios de los que son en mayor medida usuarias o potenciales sustitutas en su provisión. Por último, porque todo ello

supone una re-privatización de los cuidados, que puede suponer una relativa “vuelta a casa” como herramienta clave de sumisión y control social.

Por el contrario, estas políticas están favoreciendo a las entidades financieras que se lucran con el incremento de la deuda y a las grandes empresas que son jugadores globales y cuyos beneficios no dependen de uno o unos pocos mercados internos, y, en general, a la oligarquía político-económica que entra y sale por las puertas giratorias que existen entre los gobiernos y los consejos de administración, y que conforma ese 1% de la población que, en países como Estados Unidos, se viene apropiando de más del 90% del incremento anual del ingreso (Sanz, 2010).

Tanto es así que se ha comenzado a hablar de *austericidio* por lo dañina que resulta para la economía, para la democracia y para el grueso de la población, y muy especialmente para las mujeres.

## **LAS POLÍTICAS DE AUSTRERIDAD**

A principios de 2013, las medidas de austeridad que se estaban poniendo en práctica a lo largo y ancho del mundo, teóricamente para combatir la crisis económica iniciada en 2007-8, estaban afectando a 5.800 millones de personas, el 80% de la población mundial (Ortiz y Cummins, 2013).

Aunque hay algunos países asiáticos y latinoamericanos, y algún europeo como Islandia, que no están imponiendo medidas de austeridad, las políticas de austeridad son las que predominan en la mayor parte de los países del mundo. Siempre con tres ingredientes fundamentales, recortes del gasto en transferencias, programas de bienestar y salarios públicos, moderación salarial y devaluación.

Más concretamente, Ortiz y Cummins (2013) ordenan este tipo de políticas en siete grandes grupos:

- 1) Eliminación o reducción de los subsidios. Estas medidas están siendo especialmente graves para los grupos más vulnerables que en muchos países supone no poder garantizar la seguridad alimentaria, ya que se han cortado los subsidios a semillas, fertilizantes o pesticidas o combustibles que pueden garantizar la producción local. Y lo mismo con los subsidios de combustible y energéticos. A principios de 2012, de una muestra de 55 países pobres, la población estaba pagando una media de un 80 más en

- comparación con los precios pre-crisis.
- 2) Recortes salariales y de puestos de trabajo, especialmente en el sector público. Esto que en países ricos supone una disminución de la calidad y las oportunidades diferenciadas de la población en general y de la infancia y las mujeres en particular, a la vez que una disminución de empleo femenino, en países pobres puede suponer que una población completa deje de tener escuela con las consecuencias que se derivan en la pérdida de capacidades de niños y niñas para el resto de sus vidas.
  - 3) Racionalización de las redes de seguridad social. Se sigue la tendencia de poner en marcha programas dirigidos a pobres y excluidos aún cuando se sabe que estos programas son costosos, administrativamente complicados y generan incentivos perversos...y que es más recomendable ir a programas universales. Además, en algunos casos han ido de la mano del desmantelamiento de servicios públicos para las clases medias abocándoles al uso de los privados y creando dos tipos de servicios, lo que suele llevar a que muchas personas de clase media se nieguen a que sus impuestos vayan a pagar los servicios de los más pobres cuando ellos tienen que pagar muy caro el poder acceder a esos servicios privatizados, rompiendo por tanto, la cohesión social y la progresividad de los sistemas fiscales.
  - 4) Reforma de las pensiones. La mayoría de los países ricos, aunque no estén poniendo otras medidas de austeridad se están planteando la reforma de los sistemas de pensiones. Y esto se está llevando a cabo a pesar de que algunos países que estaban más avanzados en los planes de privatización están revirtiendo el proceso. En los más de los casos se va hacia un sistema triple: público, privado y con aportaciones de las empresas. Estas reformas pueden tener efectos especialmente graves entre las mujeres como ha puesto de manifiesto el *UK Women's Budget group*, ya que tienen menos renta disponible para invertir y las inversiones específicas de las empresas se concentrarán en sectores masculinizados y en trabajadores a tiempo completo. A eso habría que añadir que las pautas de consumo de las mujeres, más altruistas, dificultarán su ahorro personal. Aunque las diferencias en pensiones son reflejo de las diferencias en el mercado de trabajo.
  - 5) Reforma sanitaria. Se están cargando tarifas por servicios sanitarios,

reduciendo el personal sanitario, discontinuidad en las transferencias y la puesta en marcha de co-pagos (cierre de centros o concentración afectando a zonas rurales, privatización de centros públicos para reducir el coste de gestión suponiendo una seria amenaza para la calidad del servicio). El Banco Mundial (2011) ha detectado que la crisis está reduciendo las visitas médicas, el cuidado y la prescripción médica y el uso de medicamentos, o aumentando la transmisión del virus del SIDA en lugares donde ya estaba controlado como el caso de Grecia (Stuckler y Basu 2013). Estos mismos autores son muy contundentes: No son las recesiones las que aumentan la mortalidad o los suicidios: es la austeridad. Hay que calcular el precio de la austeridad en vidas humanas que contrariamente a las cotizaciones de la bolsa que pueden subir, las vidas, no volverán y tampoco la pérdida de capacidades de los niños y niñas malnutridos y sin tratamientos para enfermedades con las que han nacido o han contraído en su infancia impidiéndoles el desarrollo de una vida plena y saludable.

- 6) Reformas laborales encaminadas a una mayor flexibilidad y justificadas en aras de la creación de empleo, a pesar de que hay muy poca evidencia de que estas reformas ayuden a crear puestos de trabajo (Howell, 2005; Palley 1999, Rodgers 2007, Standing, 2011) y en cambio sí de que afectan especialmente a las mujeres y que crean, sobre todo en un contexto de crisis, precariedad y empleo vulnerable deprimiendo los ingresos y la demanda (Ghosh, 2013). Muchos países las han utilizado como medida de ajuste porque han preferido el ajuste vía devaluación de los salarios que acometer reformas financieras que hicieran fluir el créditos y mejorar la competitividad de las empresas. Los altos niveles de paro y el desmantelamiento y descrédito que se viene haciendo de los sindicatos en las últimas décadas, han facilitado la implantación de estas medidas.
- 7) Medidas encaminadas a aumentar los ingresos públicos, aunque concentradas en el aumento de impuestos regresivos al consumo como el IVA. Sin embargo, otras formas de aumentar la fiscalidad de manera más progresiva no han sido exploradas, como tampoco se ha puesto demasiado énfasis en la lucha contra la evasión fiscal, o en mecanismos para reestructurar la deuda.

Ortiz y Cummins (2013) hablan de otras medidas con menor seguimiento y mencionan como ejemplo exclusivamente, las reformas educativas. No obstante,

habría que añadir otras que pueden englobarse en la terapia de la austeridad como las reformas de la administración local que allí donde se han puesto en marcha, como en Gran Bretaña, han supuesto la pérdida de muchos puestos de trabajo especialmente de mujeres (en 2012 ya se habían perdido más de 100.000 empleos de mujeres en los gobiernos locales sin que se hubieran creado los puestos en el sector privado anticipados por el gobierno conservador (Steans y Jenkins, 2012)), o la desaparición o cuasi desaparición de servicios de atención a víctimas de violencia machista o de centros de salud reproductiva que funcionaban a escala local.

El borrador de la Ley española para la racionalización y la sostenibilidad de la administración local va en la misma línea de la británica y no sólo se llevará por delante miles de puestos de trabajo e importantes reducciones salariales, sino que supondrá la desaparición o encarecimiento de los servicios de especial importancia para las mujeres como los vinculados con la llamada Ley de Dependencia con especial incidencia, además de en las mujeres que desarrollan el cuidado familiar y por las que el Estado ha dejado de cotizar a la seguridad social, en las empresas de economía social donde las mujeres están mejor representadas a través de formas de organización menos jerárquicas. Estos recortes suponen además una merma de la democracia y el de la administración con especial incidencia de género por cuanto afecta a las mujeres como empleadas, usuarias y sustitutas de servicios sociales, y también en sus procesos de empoderamiento y de control sobre su propio cuerpo y su propia vida, ya que en muchos municipios esta ley va a suponer la desaparición de los puestos de atención a las mujeres.

En esta misma línea, en el caso español, habría que sumar otras reformas que con la excusa de la necesaria austeridad se están cometiendo, como la reforma de la justicia o la anunciada reforma de la Ley de interrupción voluntaria del embarazo. Reformas que abundan en la línea de que la austeridad solo se puede mantener con la sumisión y el control social de la sociedad.

Todas estas medidas, las políticas de austeridad, no se han aplicado de modo homogéneo a lo largo del tiempo, como tampoco en todos los países.

También Ortiz y Cummins (2013) distinguen cuatro periodos en su aplicación, el de pre-crisis, 2005-7, el de expansión fiscal, 2008-9, el de contracción fiscal, 2010-12 y el de intensificación de la contracción fiscal, 2013-15.

De una muestra de 181 países contemplados en los *World Economic Outlook Database* (octubre 2012), y de los informes individuales de países del Fondo Monetario Internacional se sigue que el número de países desarrollando políticas de austeridad pasó de 46 en la primera fase, a 111 en la segunda, 119 en la tercera y se espera, que 132 países estén imponiendo estas políticas para 2015. Y del efecto que tuvo su aplicación da cuenta, por más que sea un indicador burdo e inapropiado, como es bien sabido, la evolución del PIB. Si en la primera fase, estaba creciendo un 3,9% para los países que posteriormente pusieron medidas de austeridad, cayó a -2,3% en la segunda fase y a un -3,3% en la tercera.

La austeridad en Europa regresó de la mano del problema griego pero confundiendo de forma bastante deliberada causa y correlación. A principios de 2010, dos *papers* del FMI (*Exiting from crisis intervention policies* y *Strategies for fiscal consolidation*) abogaron por el ajuste fiscal a gran escala como solución a la situación de crisis aunque el *OCDE Economic Outlook* de 2010 todavía contemplaba que la deuda era la consecuencia y no la causa de la crisis como posteriormente nos han querido hacer ver. Y en abril de 2010 el *paper* de Alesina et al., cuya escuela lleva años intentando demostrar la deriva inflacionista de la democracia y la necesidad de imponer medidas de austeridad, fue discutido en el ECOFIN, dando la justificación teórica para el viraje hacia la austeridad a pesar de que la causalidad que demuestran los estudios históricos es otra y muy clara. Reinhart y Rogoff (2008) encontraron que las crisis financieras van seguidas en el 80% de los casos de crisis de la deuda. Y Schulakil y Taylor (2012) han demostrando que estas crisis se generan en el sector privado y acaban en el público.

El viraje a la austeridad simplemente ha servido, una vez más, para convertir una crisis del sector privado en una crisis que tiene que ser pagada por el sector público, por tanto, por la ciudadanía, y a pesar de que ninguno de los países que están envueltos en el "austerismo", a excepción del caso griego, tenían problemas de excesiva deuda pública. Pero como hemos argumentado anteriormente, esta retórica permitió poner énfasis en el gasto y garantizar en cierta medida la sumisión de la población. Con la inestimable ayuda, en el caso de la Eurozona, de las instituciones poco democráticas que ha desarrollado la Unión Europea especialmente a raíz del Tratado de Maastricht en 1992.

La razón real de ser austeros no es, por tanto, que se haya gastado en

demasía como prueban los superávits de España o Irlanda con anterioridad a la crisis, o que con esa política se sale de la crisis y disminuye la deuda, como demuestra la caída del PIB y el aumento de la deuda pública de todos los países que han puesto en práctica esas políticas (Blyth, 2013). Y a la hora de aplicarlas no importa que esas políticas hayan causado guerras y genocidios y recientemente crisis de mortalidad como la terapia de shock impuesta por el FMI a Rusia en los años noventa, que supuso un descenso de la esperanza de vida masculina de dos años en apenas un lustro.<sup>2</sup> O sencillamente que no funcionen y que se siga ignorando las enseñanzas de la historia y negando las evidencias recientes a pesar de su claridad.<sup>3</sup> Y la experiencia, e incluso el sentido común, enseñan también que las economías no pueden ser todas austeras al mismo tiempo<sup>4</sup> y menos cuando las políticas de los distintos países no están siendo coordinadas como ocurrió con las de estímulo en la primera fase de la crisis.

Tampoco se ha atendido a la hora de aplicarlas al hecho de que se hayan publicado estudios por parte de organismos internacionales y diversos economistas y grupos de investigación mostrando empíricamente su falta de fundamento sólido y que no mejoran los indicadores económicos que pretenden enmendar como el PIB o los niveles de deuda (CESR 2012, ILO 2012, Krugman 2012, Stiglitz, 2012, UNCTAD 2011b, UN 2013,), y porque, además, fracasan a costa del bienestar e incluso la vida de las personas en mayor situación de vulnerabilidad (Stuckler y Basu, 2013). Hasta el propio Fondo Monetario Internacional (Blanchard & Leigh 2013) hizo público en octubre de 2012 que los multiplicadores fiscales habían estado infravalorados y los de los recortes amplificados hasta un vez y media más (Blyth 2013: 215). Y algo antes, dos papers del FMI (Guajardo et al., 2011 y Battini et al., 2012), repasaron las aportaciones de Alesina y otros austerianos de la Bocconi que habían servido de base teórica para el giro hacia la austeridad en la primavera de 2010 y llegaron a la conclusión de que los países que estos autores habían presentado como éxitos de la consolidación fiscal no eran tales y que una consolidación fiscal en

---

<sup>2</sup> Sobre las crisis de mortalidad de los planes de austeridad, ver el libro "The body economy. Why austerity kills. Recessions, Budget battles and the politics of life and death" de David Stuckler y Sanjay Basu (2013).

<sup>3</sup> Las lecciones de la Gran Depresión fueron claras. A los países que se empeñaron en mantenerse en el patrón oro, les fue mucho peor que aquellos que lo abandonaron. Y la enseñanza fue que no se puede compatibilizar un patrón oro con la democracia (Blyth, 2013: 159).

<sup>4</sup> Ya Keynes hablaba de la paradoja de Thrift: si todos ahorramos al mismo tiempo, no hay consumo que anime la inversión.

una recesión es el doble de peligroso que en una época expansiva. Todo eso es lo que lleva a Blyth (2013:226) a afirmar que "La austeridad se mantiene como una ideología inmune a los hechos y a la básica refutación empírica. Es por eso, que se mantiene, independientemente de cualquier y de toda evidencia contraria a ella, como una idea muy peligrosa". A lo que habría que añadir... especialmente para las mujeres.

### **ALGO PEOR QUE INÚTIL, SOBRE TODO PARA LAS MUJERES**

Si la austeridad tiene efectos muy dañinos para toda la población, resultan mucho peores para la mayoría de las mujeres, lo que no quita, por supuesto, que puedan igualmente observarse diferencias en sus consecuencias sobre las propias mujeres y los propios hombres en función de la clase social, del país de residencia, de su actividad laboral o profesional, de su nivel de cualificación, de la edad o el hábitat.

El desigual efecto de género de las crisis y de las políticas deflacionistas y ahora de austeridad sobre el bienestar de las personas tienen múltiples causas y consecuencias, que afectan a varias esferas, incluido el mencionado control social, pero la mayor parte de las discusiones y aportaciones de la literatura especializada se han dado en torno al impacto diferenciado en los mercados de trabajo. Y las hipótesis teóricas más utilizadas para ello han sido la hipótesis amortiguadora o de reserva flexible utilizando el concepto marxista de ejército de reserva (*reserve army*), la segregación ocupacional y la hipótesis de la sustitución.

En un principio, estas tres hipótesis se presentaron como argumentos contrapuestos, aunque el análisis histórico de las crisis evidencia que no son excluyentes. De hecho, siguiendo el análisis de Gálvez y Rodríguez (2011) sobre crisis económicas previas, se encuentran tres hechos estilizados relativos al impacto diferenciado de género más allá de lo que acontece en el mercado de trabajo.

El primero de ellos es que de las crisis se sale con una intensificación del trabajo de las mujeres, considerando tanto el trabajo remunerado como el no remunerado que suele incrementarse sobremanera durante las crisis y a la salida de éstas, pues es el tiempo de las mujeres, siempre considerado más flexible, sobre el que pivotan gran parte de las estrategias familiares de supervivencia –y también de las empresariales en determinados sectores–, y de las estrategias

gubernamentales sobre todo, los recortes. La segunda pauta histórica es que, tras la crisis, el empleo masculino se recupera siempre antes que el femenino y que éste último acaba siempre aún más precarizado que cuando se inicia la crisis. Y la tercera, que de las crisis se sale con retrocesos en los avances en igualdad conseguidos en épocas de bonanza.

Para ordenar los impactos múltiples de género que la crisis está teniendo los hemos dividido en cuatro aspectos: la intensificación del trabajo de las mujeres; la privatización de la responsabilidad; el fomento del "precarizado", y por último, el reforzamiento de los estereotipos tradicionales y la intersección con otras desigualdades.

- **La intensificación del trabajo de las mujeres.** Uno de los efectos que están siendo palpables en esta recesión es precisamente el primer hecho estilizado encontrado por Gálvez y Rodríguez (2011) en crisis precedentes, el de la intensificación del trabajo de las mujeres tanto relativo a su incorporación o mantenimiento en el mercado de trabajo, como en lo relativo al trabajo doméstico y de cuidados no remunerado.

De forma global y agregada parece predominar una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral y así se puede percibir que la brecha de género en la actividad se ha reducido en la Unión Europea de 15,7 en 2007 a 13,5 en 2012.<sup>5</sup> Bhalotra y Umaña-Aponte (2009) muestran que aunque, a nivel mundial, un promedio del 10 por ciento de caída en el PIB del país se asocia con un aumento de 0,34 puntos en la participación de las mujeres en la fuerza laboral, existe una considerable heterogeneidad en las respuestas de las mujeres en el mercado laboral dependiendo de distintas variables como, por ejemplo, su nivel educativo, clase social o edad (Sawargal, 2011). Mientras que el incremento de participación parece ser más fuerte para los hogares de bajos ingresos, las mujeres con bajo nivel educativo y las mujeres mayores, el efecto del trabajador desanimado parece ser mayor en el caso de las mujeres con nivel educativo más alto y más jóvenes (Addabbo, Rodríguez y Gálvez, 2013).<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Ver: "The impact of the economic crisis on the situation of women and men and on gender equality policies" report of the European Network of Experts on Gender Equality, commissioned by the European Commission, December 2012. Accesible en [http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/documents/enege\\_crisis\\_report\\_dec\\_2012\\_final\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/documents/enege_crisis_report_dec_2012_final_en.pdf).

<sup>6</sup> Para el caso español, los resultados del análisis realizado por Addabbo, Rodríguez y Gálvez (2013) demuestran un importante efecto de trabajador adicional para las mujeres. La tasa de participación de las mujeres en el mercado de trabajo se incrementa en un 21% si su pareja está

Al incremento de la actividad hay que sumar el aumento de la economía informal y del trabajo doméstico y de cuidado no remunerado pues los hogares sustituyen el recorte de gasto público en servicios sociales y de cuidados mediante un incremento en el trabajo no remunerado de las mujeres (Harcourt 2009).<sup>7</sup> En ausencia de corresponsabilidad entre hombres y mujeres recaen sobre estas últimas todos los trabajos vinculados a los servicios que el recorte social ha hecho desaparecer, deteriorado su calidad o aumentado su precio reduciendo su accesibilidad, -aunque obviamente también hay diferencias notables entre las mujeres al tener distintas edades, pertenecer a distintos estratos sociales, territorios, etc.

Las políticas de austeridad están prolongando y profundizando en los recortes en bienestar de las pasadas décadas afectando a las personas con menos renta que son económicamente más débiles y más dependientes de los gastos sociales y a aquellas, las mujeres, que son sustitutas “naturales” de los servicios de cuidado, educación o sanidad que proveían o facilitaban los estados de bienestar.<sup>8</sup> Entre 2010 y 2011, por ejemplo, ha disminuido la tasa de cobertura de escolarización de niñas y niños entre 3 y 6 años en la Unión Europea (Comisión Europea 2013), así como el empuje al *policy mix* necesario para mejorar la conciliación a través de la corresponsabilidad: horarios flexibles y jornadas más cortas en las empresas o políticas que supusieran avances hacia permisos de paternidad iguales y nos transferibles. La retórica de la austeridad y del gasto ha hecho pasar este *policy mix* a un segundo plano.

Los servicios públicos están siendo disminuidos o encarecidos y, como consecuencia, el trabajo de cuidados está siendo transferido, por un lado, al sector informal de la economía que implica más trabajo femenino precario y con bajos salarios y sin seguridad social, y, por otro, a los hogares, incrementando el trabajo no pagado de las mujeres. Y al deterioro o encarecimiento de los servicios sociales habría que añadir el efecto que la caída de las rentas familiares también

desempleada, mientras que en el caso de los hombres sólo se incrementa un 0,7%. Las mismas diferencias se encuentran en relación al trabajo a tiempo parcial de la pareja, incrementándose la tasa de actividad de las mujeres en un 27% frente a un 0,9% en el caso de los hombres.

<sup>7</sup> Sobre la economía y los trabajos de cuidados ver el libro editado por Carrasco, Borderías y Torns (2011).

<sup>8</sup> Steans and Jenkins (2012:18) citan un estudio de Oxfam donde subrayan que la dependencia económica privada en una pareja masculina es más corrosiva para la autonomía de las mujeres que la dependencia pública del Estado.

tiene a la hora de promocionar el trabajo doméstico y de cuidados al disminuir los bienes y servicios a los que las familias pueden acceder en el mercado (Gálvez y Matus, 2010). Además, este aumento de la carga de trabajo no remunerado para las mujeres supone también una disminución de oportunidades, al disponer de menos flexibilidad, de menos movilidad y de menos tiempo para formarse, reciclarse, buscar activamente empleo o involucrarse en la lucha política o sindical que asegure sus condiciones laborales y el ejercicio efectivo de sus derechos, y también de su bienestar, libertad y tiempo disponible.

Las medidas de austeridad conllevan un Estado que se inhibe en el terreno social y que busca la privatización total o parcial de los servicios a través de herramientas como el copago, suponen una clara re-privatización del cuidado que tendrá como consecuencia un aumento de las desigualdades de género y de renta y, por tanto, de las oportunidades de las personas para poder llevar una vida que consideren digna de ser vivida.<sup>9</sup>

Pero si el Estado puede externalizar las responsabilidades previamente adquiridas en torno al cuidado es porque se sabe que las familias –las mujeres–, las asumirán –o las aumentarán porque nunca han dejado de asumirlas (Ezquerro 2011).

- **La privatización de la responsabilidad sobre la vida.** Como se ha avanzado anteriormente, esta estrategia de re-privatización de los cuidados debe entenderse dentro de una estrategia general de privatización por la cual una amplia variedad de políticas sustituyen la responsabilidad pública por la privada. Se traspasa la responsabilidad a la ciudadanía reduciendo la esfera política y el control y la negociación democrática, asistiendo a una verdadera privatización de la política. Esto es lo que lleva a la redefinición de las jerarquías y de los modos de afrontar los conflictos que plantea la visibilización de la desigualdad de género que se había conseguido en los últimos años y que también tiende a oscurecerse con las políticas de austeridad.

Es en esta línea en la que hay que entender el fomento del autoempleo y

---

<sup>9</sup> Silvia Federici, (2010: 31) ve una estrategia consciente de las clases dirigentes de re-privatización de la reproducción en aras de la supervivencia de la economía considerada real. En su opinión, esto es así porque en cada fase del capitalismo hay un proceso de acumulación bajo la forma de múltiples estrategias cuyo objetivo ha sido abaratar el coste del trabajo remunerado y esconder la explotación de las mujeres y los sujetos coloniales.

la “empresarialidad” en el mundo de la austeridad. Son las mismas autoridades que imponen los recortes las que presentan a la empresarialidad y el autoempleo como una salida al alcance de todos y todas para salir del desempleo “voluntario” en el que puedan encontrarse. La promoción del emprendimiento y del autoempleo que se está llevando a cabo en la actualidad no supone sino el traspaso de la responsabilidades al trabajador y la trabajadora, desdibujándose o incluso desapareciendo así el papel del empresariado como contraparte con quien se deberían negociar las condiciones de trabajo y de vida al quedar fuera de la cobertura de la legislación laboral.

En el caso de las mujeres este discurso es especialmente perverso por dos cuestiones. Primero, porque la intensificación del trabajo de las mujeres y los efectos de las políticas públicas ciegas al género disminuyen las posibilidades de una persona de ser contratada por un tercero en un momento dado. Segundo, porque se hace sin tener en cuenta las dificultades que la población tiene para acceder al crédito y muy especialmente las mujeres.<sup>10</sup>

Ya con anterioridad al estallido de la crisis financiera el acceso al crédito de las mujeres era muy limitado. Así en 2004, las mujeres accedían sólo al 3% de los créditos bancarios en el mundo (en España, el 4% como primer titular y el 2% como único titular). Aunque tal vez el caso más ilustrativo de las restricciones que tienen las mujeres a la hora de acceder a un crédito fue la estrategia que siguieron los bancos para endosarles los préstamos hipotecarios subprime a alto interés utilizando el lenguaje del “empoderamiento” para que las mujeres que nunca habían podido acceder a una vivienda en propiedad por tener solo una vinculación precaria con el mercado de trabajo, ingresos inestables e insuficientes y sin activos, pudieran finalmente hacerlo. Pero lo hicieron a intereses mayores que los hombres, lo que explica que dos tercios de las hipotecas ejecutadas por los bancos estadounidenses durante la crisis de las subprime fueran de mujeres y en el 90% de los casos subprime. O que las mujeres afrodescendientes que representan el 6,5% de la población

---

<sup>10</sup> La poca información que se tiene ahora, como un informe de el Reino Unido realizado por ACLU, que recomienda a las mujeres mentir en sus proyectos de familia, ya que la maternidad está siendo un caso de exclusión para conseguir un préstamo. Una investigación del IPPR en 2011 demuestra como los bancos están discriminando doblemente a las mujeres, prescindiendo de ellas en primer lugar como empleadas y negándoles el acceso al crédito como clientas. Y eso que se supone que el énfasis de la agenda política de igualdad de oportunidades está puesto en aumentar la empresarialidad.

norteamericana suscribieran el 48% de los créditos de alto interés entre 2005 y 2006 (Gálvez y Torres, 2010).

Por otro lado, las posibilidades de empleo de las mujeres disminuyen al tiempo que se intensifica su trabajo y se refuerzan los estereotipos tradicionales de género por el que la actividad prioritaria y natural de las mujeres es el hogar y la familia y su vinculación con el mercado de trabajo es auxiliar, como también lo son sus salarios a la economía familiar. Y también porque las políticas públicas favorecen el empleo masculino a través de lo que Teresa Torns llama tolerancia social al paro femenino.

De hecho, las políticas de estímulo lo han favorecido al volcarse en sectores como la construcción o la automoción que prácticamente solo contratan a hombres. Y las políticas de austeridad lo hacen también de manera indirecta aumentando la carga de trabajo de cuidados de las mujeres en el hogar y también directa cuando reducen el empleo público, que es un nicho de trabajo especialmente feminizado.

Esto último nos lleva en el medio plazo al segundo hecho estilizado encontrado en crisis precedentes por Gálvez y Rodríguez (2011), y es que una vez terminada la crisis, el empleo masculino se recupera siempre antes que el femenino.

La UE es consciente que el proceso de consolidación fiscal está congelando y reduciendo plantillas en el sector público que está ampliamente feminizado y disminuyendo las posibilidades de recuperación del empleo femenino en varios países.<sup>11</sup> Pero ello no le lleva a abandonar la esquizofrenia de seguir teóricamente promoviendo la incorporación de las mujeres al empleo y la mayor corresponsabilidad de los hombres en los trabajos de cuidados al mismo tiempo que lleva a cabo una política económica que lo imposibilita.<sup>12</sup>

Y es que los recortes de gasto que se realizan en aras de la austeridad, al concentrarse en el sector público y en el gasto social, no solo están mermando la cantidad y calidad de los puestos de trabajo de sectores feminizados sino

---

<sup>11</sup> Ver: "The impact of the economic crisis on the situation of women and men and on gender equality policies" report of the European Network of Experts on Gender Equality, commissioned by the European Commission, December 2012. Accesible en [http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/documents/enege\\_crisis\\_report\\_dec\\_2012\\_final\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/documents/enege_crisis_report_dec_2012_final_en.pdf).

<sup>12</sup> Commission communication Strategy for equality between women and men 2010-2015 (2010)

hipotecando las posibilidades de las mujeres –menos las de rentas más elevadas-, de poder ofertar su trabajo con la misma libertad que los hombres.<sup>13</sup> Lo que no sólo afecta a sus posibilidades presentes de ganar un salario y ser económicamente independientes sino también a sus posibilidades de supervivencia digna en el futuro a través del cobro de una pensión que pueda garantizar unos mínimos estándares de vida y no asociar a las mujeres mayores con la pobreza o con el riesgo de ser pobre.<sup>14</sup>

En este sentido, habría que añadir que también las reformas de las pensiones que van en la línea de traspasar la responsabilidad del estado al individuo. La retórica del gasto y de la sostenibilidad está sirviendo para justificar una reducción de las pensiones públicas para fomentar los fondos de pensiones privados que serán nutridos por el ahorro individual y la participación de las empresas que incluyan estos pagos dentro de sus paquetes salariales. Y sucede que los sistemas de pensiones pueden reproducir, exacerbar o mitigar las desigualdades de género que se producen en los mercados, pero no pueden eliminar por completo la brecha que se produce debido a las *career break*.<sup>15</sup> En cualquier caso, cualquier modelo que se acerque a la capitalización frente al reparto o que se base en la contribución de las empresas puede implicar aún mayores desigualdades agravando aún más la situación de riesgo de pobreza para las mujeres mayores.

La privatización parcial o total de los sistemas de pensiones no favorece a las mujeres por razones diversas. Porque suelen hacer inversiones más seguras que los hombres, lo que les lleva a sacrificar más recursos presentes. También porque tienen que generar más ahorro que los hombres para hacer frente a la vejez. Es decir, que tienen que ahorrar durante más tiempo y en mayor cantidad

---

<sup>13</sup> Especialmente importante ha sido la pérdida de empleo femenino cuando se ha reformado la administración local, como ha sido el caso británico y parece que va a ser el caso español. Dolton y Makepeace (2011) estiman que las mujeres disfrutaban de un 6% de premio en el salario en el sector público comparado con el sector privado mientras que los hombres tienen un premio negativo del 1%. Por tanto, no solo se pierde empleo y oportunidades de empleo sino en un sector privilegiado para el empleo femenino por las vías de ingreso más meritocráticas y transparentes y la mayor seguridad en el empleo a lo largo del ciclo vital.

<sup>14</sup> Las jubiladas españolas ganan como promedio una pensión mensual de 652,07 € (la de los hombres es de 1.057,36 €) y las mujeres representan el 81% de personas que reciben una pensión no contributiva, la cual asciende a solo 364,90 € al mes.

<sup>15</sup> La brecha de género de las pensiones media en la UE, el 39% es más del doble de la brecha salarial que es de 16%. "The Gender Gap in Pension in the EU", report prepared for the European Commission by the European Network of Expertes on Gender Equality (ENEGE), 2013.

que los hombres porque sus fondos de ahorro crecen más lentamente. Y en general, porque las mujeres, además de menos ingresos, tienen pautas de ahorro diferentes: suelen dar prioridad al consumo familiar respecto al suyo propio (Gálvez y Torres 2010).

Por otro lado, las dificultades de acceso al crédito de las mujeres, unidas al deterioro de las oportunidades de incorporación al mercado de trabajo, se traducen en un fomento del autoempleo precario al tener muchas menos posibilidades que los hombres de encontrar financiación para sus proyectos. Y esto, unido a las privatizaciones y a las reformas laborales que desequilibran el poder contractual entre empresariado y trabajadores y trabajadoras, hace que se refuercen los estereotipos de género y la vinculación, una vez más de la mujer con el hogar, lo que las hace candidatas idóneas para formar parte del *precariado*.

- **El “precariado”**. La desregulación laboral en la precarización del empleo, especialmente femenino, disminuye las posibilidades de integración en la seguridad social aumentando el riesgo social de las mujeres, sobre todo teniendo en cuenta que la mayoría de los estados de bienestar europeos basan sus beneficios en la participación en el mercado de trabajo y no en modelos universalistas. En este sentido, las desigualdades de género que observamos en el mercado de trabajo (diferencias en los ingresos y trabajos “atípicos”) son reforzadas por los modelos de bienestar, así como por la segregación ocupacional que puede valer para proteger o desproteger a trabajadores masculinos o femeninos dependiendo de cuales sean los sectores más castigados por la crisis en cada lugar.<sup>16</sup> Para Rubery y Rafferty (2013), cuando la recesión avanza hacia la recuperación, pueden ocurrir cambios en la segregación laboral y la recesión puede promover procesos de sustitución de género. En el Reino Unido por ejemplo, el 92% de todo el empleo perdido en finanzas y seguros es femenino, y en el único sector que está generando empleo, el profesional, científico y técnico, el que se crea es principalmente masculino.

De la mano de la segregación, se observa el incremento del tiempo parcial y del subempleo para mujeres pero también para hombres. De forma agregada

---

<sup>16</sup> Milkman (1976) en su análisis de la crisis de los años treinta en EE.UU. demuestra que la segmentación del mercado laboral y la rígida feminización de ciertos sectores de actividad, protegió a las mujeres contra el desempleo durante la Gran Depresión. Conforme avanzó la depresión la posición relativa de las mujeres, empeoró.

en todo el mundo según datos de la OIT (2012), entre 2007 y 2011, el paro masculino aumentó en 15,9 millones, superando el incremento de 10,7 millones del paro femenino debido en gran parte al aumento del desempleo masculino en las industrias masculinizadas de los países desarrollados –incluyendo la construcción–, es decir al efecto de la segregación. A pesar de esta mayor pérdida de empleos masculinos, sobre todo en la primera fase de la crisis y en los países más desarrollados, la brecha de género mundial en las tasas de desempleo se ha incrementado con respecto a hace 10 años.

En el caso español, por ejemplo, el tiempo parcial ha estado creciendo durante la crisis, especialmente entre los hombres, un 8,4% de los hombres empleados en 2012 lo eran a tiempo parcial frente al 7% en 2007. A pesar de ello, el tiempo parcial sigue siendo principalmente femenino, habiendo pasado del 30,8% en 2007 al 32.1% en 2012. El tiempo parcial involuntario también ha crecido, representando el 39% del total del tiempo parcial entre los hombres (frente al 30% en 2007), y el 24% de entre las mujeres (en contra del 20% en 2007).

De hecho, el incremento del subempleo indica que los empleos a tiempo parcial que se están creando están vinculados con la precariedad y las limitaciones en el desarrollo de una carrera profesional. Y que los empleos que se crearán en los países con altos niveles de paro que además han acometido reformas laborales flexibilizadoras pueden ser en gran medida de esas características, lo que conocemos como mini-jobs. Lo cual no supondrá el incremento de las tasas reales de actividad femenina en zonas como la Unión Europea, ya que si tomamos la tasa de actividad en horas trabajadas la tasa de actividad femenina media de la UE bajaría del 62,4% al 53,5% en 2012.<sup>17</sup> A eso habría que sumar que las mujeres son menos elegibles o elegidas para beneficiarse de las ayudas públicas relativas a programas de formación, aprendizaje etc... dificultando el proceso de búsqueda de empleo.<sup>18</sup>

En todo el mundo, el tiempo parcial es una modalidad de empleo feminizado. Este aumento en el empleo a tiempo parcial de las mujeres,

---

<sup>17</sup> En cualquier caso, la situación varía enormemente de un estado a otro. En *Closing the Gender Gap: Act Now*, OECD publication, Dec. 2012 que si las tasas de actividad femeninas se igualan a las masculinas la ganancia en el PIB de la EU21 sería del 12,4% para 2030.

<sup>18</sup> "Starting fragile: gender differences in the youth labour market", report prepared for the European Commission by the European Network of Experts on Gender Equality.

agravará la desigualdad en las rentas y los riesgos de estar en una situación de pobreza.<sup>19</sup> Y la mayor especialización de las mujeres en el tiempo parcial, sobre todo fuera del sector público, puede tener consecuencias a más largo plazo en el reforzamiento de los estereotipos tradicionales de género a través de la retroalimentación que se da entre las condiciones adversas en el mercado de trabajo y la disminución de la capacidad de negociación de tiempos y trabajo en el seno de la familia a través de lo que conocemos como discriminación estadística.

Este empeoramiento de las condiciones y rentas del trabajo está íntimamente ligado al aumento de la pobreza. Tener trabajo es necesario, pero no siempre condición suficiente para la independencia y la garantía de un estándar de vida decente, y esto es y parece ser que seguirá siendo así mientras no se abandone la austeridad, para mujeres y hombres, porque los índices de pobreza siguen feminizados. En España, por ejemplo, el porcentaje de mujeres que se encontraba en riesgo de pobreza después de transferencias sociales se ha elevado desde un 20,9% en 2007 hasta un 22,4% en 2011, en comparación con un 17,6% de las mujeres en la EU-27 y un 21,1% de los hombres. Aunque ha habido un ligero descenso en la brecha de género de riesgo de caer en la pobreza de 3 puntos en 2007 a 2,2 en 2011 en general se ha registrado un incremento notable del riesgo de caer en la pobreza para mujeres y hombres. Pero como en el caso del acercamiento de las tasas de paro ha sido por un empeoramiento más rápido de la situación de los hombres, lo cual no quita que el perfil de la persona pobre siga siendo una mujer mayor y sola y que entre los grupos más afectados están los hogares capitaneados por mujeres.<sup>20</sup>

- **Estereotipos y otras desigualdades.** Todos los riesgos previamente

<sup>19</sup> Según la Encuesta de Estructura Salarial, el 69,5% de las asalariadas en España en 2010 (30,4% de los hombres) ganaban como máximo el salario mínimo interprofesional. Ya que aunque haya trabajadores a tiempo parcial con contratos permanentes, eso no quiere decir que no se vean excluidos de las escaleras de promoción. Gallic y Zhon (2009) encuentran un incremento de las oportunidades por combinar horas a tiempo parcial y puestos de trabajos cualificados y mejor pagados, pero estas oportunidades pueden disminuir si hay un declive de puestos de trabajo en el sector público o son transferidos al privado donde los empleadores tienen menor tendencia a ofrecer trabajos a tiempo parcial en esos niveles (Citado en Rubery y Rafferty, 2013: 16).

<sup>20</sup> Se pueden añadir otras medidas que van en la misma línea, incluyendo la mayor dificultad de los hombres para corresponsabilizarse, como la anulación de la ampliación del permiso de paternidad no transferible, o de las bonificaciones a la contratación de mujeres, la congelación del salario mínimo, la reforma del IRPF, los aplazamientos en la mejora de la pensión de viudedad, la privatización y reducción de servicios sociales como la moratoria en la puesta en marcha de la ley de dependencia...

comentados van unidos, además, a un tratamiento esencialista de la mujer como madre que las separa del objetivo de que las mujeres sean tratadas como un fin en sí mismas y no como medios para otros fines. Este es el sustrato en el que se construye la inferioridad de las mujeres y en el que encuentra terreno abonado la violencia machista, que sigue sin desaparecer y cuya lucha también sufre recortes en este modelo de mal llamada austeridad. La falta de seguridad vinculada a la violencia machista en el seno del hogar se suma a la mayor inseguridad que muchas mujeres sufren en sus ciudades por el apagado temprano del alumbrado público nocturno lo que torna en insegura la calle y deja a muchas mujeres sin poder ejercer su capacidad de movilidad libre de violencia, que también se ve impedida por los recortes en el transporte público.

Y es importante añadir que las menores oportunidades laborales van necesariamente unidas a una pérdida de autonomía financiera de las mujeres que no solo disminuye su libertad sino la inversión en las futuras generaciones en dos aspectos. Por un lado, los datos de empleo y fecundidad en la Unión Europea muestran una clara correlación positiva entre tasas de actividad femenina y tasas de fecundidad. Mientras que España con una de las tasas de actividad femenina más bajas (53,41%), también muestra una de las tasas de fecundidad menores (1,35 niños por mujer en edad fértil), lo que supone una amenaza muy seria para la tasa de dependencia y sostenibilidad social. Por otra parte, la pobreza que más ha aumentado en España durante la crisis ha sido la infantil, que además es la más gravosa porque las capacidades que pierdan los niños y niñas durante su infancia en relación en su acceso a la salud, educación, nutrición, ocio, etc., no se volverán a recuperar en la edad adulta, con la consiguiente pérdida de bienestar individual y colectivo.

Pues bien, todos los estudios demuestran que las condiciones de los niños y sobre todo la de las niñas mejoran cuando las madres tienen ingresos propios, porque las mujeres tienen unas pautas de consumo menos egoístas y el consumo familiar adquiere mayor importancia que en el caso de los hombres. Por lo que privar a las mujeres de ingresos propios decentes tiene incidencia directa en el bienestar de la infancia (Gálvez y Rodríguez, 2013).

El reforzamiento de los estereotipos de género que hemos comentado no solo tendrá repercusiones en las mujeres que deciden tener una vinculación nula, temporal o parcial con el mercado de trabajo para ocuparse de manera prioritaria al cuidado de la familia –dependientes e independientes–, sino también

al conjunto de las mujeres, al actuar los estereotipos unidos a las características que se les consideran innatas al grupo y no a las características individuales de cada una de las personas que lo componen. La realidad alimentará al estereotipo y el estereotipo condicionará fuertemente la realidad. Aunque también los estereotipos de género estarán, como ahora, cruzados por otras desigualdades y por otras necesidades, así como por otras realidades.

Por ejemplo, la vuelta "parcial" al hogar que hemos comentado que incentivan las políticas de austeridad no funcionarán de igual manera con todas las mujeres, ni en todos los países, debido a la diferente especialización productiva y las cualificaciones adquiridas por las mujeres frente a los hombres. Es por tanto posible que los efectos desiguales de género que hemos observado en crisis precedentes en las que se han implantado políticas deflacionistas se den de forma diversa en la actual crisis económica.

Los niveles de educación que tienen hoy en día las mujeres –el 60% de las egresadas universitarias en los países de la OCDE–, no sólo mejoran su cualificación y posibilidades de empleo sino que también han supuesto un cambio en las preferencias y expectativas de las mujeres.<sup>21</sup> Cambios que algunas autoras achacan al legado de la política de igualdad de oportunidades.

Estos posibles cambios están en consonancia con los que nos muestran algunas estadísticas donde se observa que las mujeres pasan al paro antes que a la inactividad (Addabo, Rodríguez y Gálvez 2013). Para Rubery y Rafferty (2013), por ejemplo, el mayor apego de las mujeres a su puesto de trabajo que en previas recesiones puede ser debido a un "buen" legado de la política de igualdad de oportunidades que ha aumentado las aspiraciones de las mujeres para permanecer en el mercado de trabajo, lo que puede llevar al traste con las expectativas de varios gobiernos de llevar a las mujeres de vuelta a casa para compensar la caída en el gasto público social y el desmantelamiento de los servicios sociales, sanitarios y educativos. Y eso a pesar de que no ha habido avance importantes en corresponsabilidad de los hombres para con los trabajos

---

<sup>21</sup> Según datos de Eurostat, la brecha salarial de género ha descendido de 17,3% en 2008 a 16,2% en 2011 en la Unión Europea. Las razones de este descenso pueden ser: la existencia de más trabajadores educados cualificados entre las mujeres en mayor medida que entre los hombres; los cambios en la segregación ocupacional durante la crisis; un descenso superior en los extra salariales de los hombres o los efectos de las políticas de igual salario, o la mayor pérdida de empleo de los sectores masculinos.

de cuidados.

Igualmente, la deuda de las familias es tan alta y la pérdida de peso de las rentas salariales en el PIB es tan acusada, que difícilmente se podrá pensar en un escenario sin dos ganadores de pan en las familias aunque uno o ambos sean a tiempo parcial de la mano de la extensión de los conocidos como “mini-jobs” y vinculados a la creciente precariedad de las relaciones y condiciones laborales y de vida. En cualquier caso, las estadísticas constatan que los ingresos de las mujeres cada vez tienen un papel más crítico en los ingresos de la casa.<sup>22</sup>

En definitiva, que si no hay un cambio de modelo, de esta crisis saldremos con más desigualdad de género pero también con mayor desigualdad entre las propias mujeres lo que dificultará el establecimiento de una agenda de mujeres y feminista. No en vano, el modelo neoliberal se sustenta en un fortalecimiento de la segregación y la fragmentación social y en la ruptura de lazos de socialización y de encuentro que agudiza los lazos jerárquicos y debilita la solidaridad y la igualdad, lo que a la postres refuerza el régimen patriarcal y la discriminación y dependencia que conlleva.

## **CONCLUSIONES**

Las políticas de austeridad están suponiendo una reprivatización de los cuidados al tiempo que limitan las oportunidades laborales, especialmente para las mujeres. Frente a un Estado que se inhibe y reprivatiza los cuidados es necesario que parte de la población se encargue de manera completa o parcial del cuidado de los dependientes y los independientes, de ahí que se estén tratando de imponer códigos culturales que ensalzan la maternidad, la vuelta a la familia y la comunidad como medio de control social. La austeridad está expulsando el discurso feminista del centro de la acción de las políticas públicas como algo costoso y antipático y contrario a una ciudadanía sumisa que es la que necesita la austeridad para redimir su culpa por la deuda que ha generado su comportamiento “por encima de sus posibilidades”.

<sup>22</sup> A pesar de lo cual en muchos países siguen siendo las segundas ganadoras de las familias, incluyendo que los sistemas fiscales no les dan muchos incentivos para estar en el mercado de trabajo, y eso que la Comisión ha alertado de la importancia de quitar los desincentivos fiscales a los segundo ganadores “Annual Growth Survey 2013”, COM (2012)750: [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/ags2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/ags2013_en.pdf)

La implantación de las medidas de política económica poco favorecedoras a la igualdad de género y al reequilibrio de reparto de los beneficios económicos entre capital y trabajo, favorable al primero, así como la insuficiente oposición a las mismas desde las esferas política, económica y social, solo pueden ser explicadas por un retroceso en la concienciación y en el nivel de compromiso en la lucha por la igualdad, así como por una involución en las normas de género existentes. Las medidas de austeridad se alinean claramente con la visión conservadora de la sociedad en la que las mujeres son principalmente madres y cuidadoras y la austeridad es una excusa para implantar una legislación anti-igualitaria, de la misma forma que la guerra sobre el terror fue la justificación narrativa para la aventura militarista, la islamofobia y el racismo, y el respaldo a los regímenes autoritarios. En ambos casos, se avanza en una agenda conservadora bajo la excusa de que la emergencia del momento hacen inexcusable la aplicación de recortes y la aplicación de todo tipo de medidas de austeridad (Michalitsch 2011).

Es en ese contexto de crisis tan profunda y sistémica (que por definición no admite soluciones que lo mantengan intacto) en el que se abren paso las propuestas de la economía feminista que pasan por el desarrollo de una actividad económica y un conocimiento de ella centrado en las personas y en su buen vivir que, por tanto, comportan un cambio radical de la propia concepción de "lo económico" y de su estudio que atiendan y sirvan a nuestra naturaleza auténtica como seres humanos y como habitantes de un medio natural al que debemos respeto y cuidado.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Addabbo, Tindara, Rodríguez Modroño, Paula y Gálvez Muñoz, Lina (2013): "Gender and the Great Recession: Changes in labour supply in Spain", Università di Modena Reggio Emilia, DEMB Working Paper Series, 2013-10.

Alesina, Alberto & Ardanga, Silvia (2009): "Large changes in fiscal policy: taxes versus spending", *NBER Working Paper* 15434, October, 2009.

Antonopoulos, Rania (2009): "The current economic and financial crises: a gender perspective". *The Levy Economics Institute of Bard College. Working Paper* nº 562, mayo de 2009.

Battini, N., Callegari, G. y Melina, G. (2012): "Successful Austerity in the United

States, Europe and Japan”, International Monetary Fund, WP/12/190.

Benería, Lourdes y Shelley Feldman (1992): *Unequal Burden: Economic Crises, Persistent Poverty and Women's Work*. Boulder: Westview Press.

Bhalotra S and Umaña M (2010): The Dynamics of Women's Labour Supply in Developing Countries. IZA Discussion Paper No. 4879. Available at: <http://ftp.iza.org/dp4879.pdf>

Blanchard, O. and D. Leigh. (2013): "Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers." IMF Working Paper 13/1. Washington D.C.: International Monetary Fund.

Blyth, , Mark (2013): *Austerity. The History of a Dangerous Idea*, Oxford University Press, Oxford.

Carrasco, Cristina, Borderías, Cristina y Torns, Teresa (2011): *El trabajo de cuidados. Historia, Teoría y Políticas*, Madrid, Los Libros La Catarata.

CESR. 2012: "Fiscal Fallacies: 8 Myths about the 'Age of Austerity' and Human Rights Responses." *Rights in Crisis Series Briefing Paper*, July 2012. New York: Center for Social and Economic Rights.

Chang, Ha Joon (2012): *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*, Madrid, Libros La Catarata.

Comisión Europea (2012): "The impact of the economic crisis on the situation of women and men and on gender equality policies" report of the European Network of Experts on Gender Equality, commissioned by the European Commission, December 2012. Accesible en [http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/documents/enege\\_crisis\\_report\\_dec\\_2012\\_final\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/documents/enege_crisis_report_dec_2012_final_en.pdf).

\_\_\_\_\_ (2010): Strategy for equality between women and men 2010-2015.

\_\_\_\_\_ (2013): "The Gender Gap in Pension in the EU", report prepared for the European Commission by the European Network of Expertes on Gender Equality (ENEGE), 2013.

\_\_\_\_\_ (2013): "Starting fragile: gender differences in the youth labour market", report prepared for the European Commission by the European Network of Experts on Gender Equality

\_\_\_\_\_ (2013): Report on Progress on equality between women and men in

2012. Accompanying the document: 2012 Report on the Application of the EU Charter of Fundamental Rights”

Diez, Georg (2011): “Habermas, the Last European: A Philosopher’s Mission to Save the EU”, *Der Spiegel*, 25-11-2011. <http://www.spiegel.de/international/europe/habermas-the-last-european-a-philosopher-s-mission-to-save-the-eu-a-799237-2.html>

Elson, Diane (1995): “Gender awareness in modeling structural adjustment”, *World Development*, nº 23 (11), pp. 1.851-68.

Elson, Diane (2002): “The international financial architecture / a view from the kitchen”, *Femina Política* 11 (1), pp. 26-37.

Elson, Diane (2010): Gender and the global economic crisis in developing countries: a framework for analysis. *Gender & Development* 18(2): 201-212.

EUROSTAT (2013): *Income and Living Conditions Statistics*. Brussels: European Commission (acceso Febrero 2013).

Floro, M<sup>a</sup> Sagrario (1995): “Economic restructuring, gender and the allocation of Time”, *World Development*, nº 23 (11), pp. 1.913-29.

Ezquerro, Sandra (2011): “Crisis de los cuidados y crisis sistémica: la reproducción como pilar de la economía llamada real”, *Investigaciones Feministas*, vol.2, pp.175-194

Federici, S. (2010): *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Madrid. Traficantes de Sueños

Gálvez Muñoz, Lina y Juan Torres López (2010).: *Desiguales mujeres y hombres ante la crisis financiera*. Barcelona. Icaria.

Gálvez Muñoz, Lina y Mauricio Matus López (2010). *Impacto de la ley de Igualdad y la conciliación de la vida laboral, familiar y personal de las empresas andaluzas*. Sevilla. Fundación de Estudios Sindicales. Archivo Histórico CCOO.

Gálvez Muñoz, Lina y Paula Rodríguez Modroño (2011): “La desigualdad de género en las crisis económicas”, *Investigaciones Feministas* 2, pp. 113-132.

Ghosh, J. (2013): *Economic Crisis and Women’s Work*. New York: UNWOMEN.

Guajardo, J., Leigh, D. and A. Pescatori. (2011): “Expansionary Austerity: New International Evidence.” *IMF Working Paper* No. 11/158. Washington, D.C.:

### International Monetary Fund

Harcourt, W. (2009): *El impacto de la crisis en las mujeres de Europa Occidental*. Brief 7, Asociación para los Derechos de la Mujer y el Desarrollo (AWID).

Howell, D. (2005): "Fighting Unemployment: Why Labor Market 'Reforms' are Not the Answer." *CEPA Working Papers*. New York: The New School.

IMF (2012): *World Economic Outlook: Coping with High Debt and Sluggish Growth*. Washington, DC: International Monetary Fund.

Jain, D. y Elson, D. (2011): *Harvesting Feminist Knowledge for Public Policy*. Rebuilding Progress, Nueva Deli, IDRC.

Krugman, Paul (2012): *End This Depression Now*, Nueva York, W. W. Norton.

Milkman R (1976): Women's Work and Economic Crisis: Some Lessons of the Great Depression. *Review of Radical Political Economics* 8(1): 71-97.

Michalitsch, G. (2011): "Austerity promotes gender hierarchies", *Social Europe Journal*, 22/02/2011. <http://www.social-europe.eu/2011/02/austerity-promotes-gender-hierarchies/>

OIT (2013): *Global Employment Trends 2013: Recovering from a Second Jobs Dip*. Geneva: ILO.

\_\_\_\_\_(2012): *World of Work Report 2012: Better Jobs for a Better Economy*. Geneva: ILO.52

\_\_\_\_\_(2011): *Social Protection Floor for a Fair and Inclusive Globalization*. Geneva: ILO.

OECD (2010): "OECD Economic Outlook No. 87". Paris: Organization Economic Cooperation and Development.

OCDE (2012): "Closing the Gender Gap: Act Now", OECD publication , Dec. 2012

Ortiz, I. y Cummins, M. (2013): *The Age of Austerity: A Review of Public Expenditures and Adjustment Measures in 181 Countries*. First published: 24 March 2013 Initiative for Policy Dialogue, New York - [www.policydialogue.org](http://www.policydialogue.org) The South Centre, Geneva - [www.southcentre.org](http://www.southcentre.org)

Palley, T. (1999): "The Myth of Labor Market Flexibility and the Costs of Bad Macroeconomic Policy: U.S. and European Unemployment Explained." In S.

Lang, M. Mayer and C. Scherr (eds.), *Jobswunder U.S.A.*. Munster: Westfälisches Dampfboot.

Picchio, Antonella (1999): "La questione del lavoro non pagato nella produzione dei servizi nel nucleo domestico (household)", *Quaderni del Dipartimento di Economia Politica*, Modena.

Reinhart, Carmen y Rogoff, Kenneth (2008): "Banking crisis: an equal opportunity menace", *NBER Working Paper* No. 14587. Dec 2008

Rodgers, G. (2007): "Labor Market Flexibility and Decent Work." *UNDESA Working Paper* No. 47. New York. United Nations.

Rodrik, Dani (2012): *La paradoja de la globalización. Democracia y el futuro de la economía mundial*. Barcelona. Antoni Bosch.

Rubery J and Rafferty A (2013): "Women and recession revisited". *Work, Employment and Society* 00: 1-19 (accessed 16 April 2013)

Sabarwal S, Sinha N and Buvinic M (2011): "How Do Women Weather Economic Shocks? What We Know." *Economic Premise* 46. The World Bank.

Sanz, Enmanuel (2012): "Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States" (Updated with 2009 and 2010 estimates). <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2010.pdf>

Seguino, S. (2009): "The Global Economic Crisis, Its Gender Implications and Policy Responses." Paper prepared for Gender Perspectives on the Financial Crisis Panel at the 53rd Session of the Commission on the Status of Women, United Nations.

Standing, G. (2011): *The Precariat: The New Dangerous Class*. London. Bloomsbury.

Stiglitz, J. (2012): *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*. New York. W.W. Norton

Shularik, Moritz & Taylor, Alan M., (2012): "Credit Booms Gone Bust: Monetary Policy, Leverage cycles and Financial Crisis, 1870-2008", *American Economic Review* 102, (2), pp. 1029-1062.

Steans, J. y Jenkins, L. (2012): "All in this together? Interrogating UK "austerity",

Gender In Global Governance Net-work". <http://genderinglobalgovernancenetwork.net/events/all-in-this-together-interrogating-u-k-austerity/>

Stuckler, David & Sanjay, Basu (2013): *The Body Economic. Why Austerity Kills. Recessions, Budget Battles, and the Politics of Life and Death*, N.Y., Basic Books.

UK Women's Budget Group (2010): "A Gender Impact Assessment of the Coalition Government Budget." London: UK Women's Budget Group.

United Nations (2013): *World Economic Situation and Prospects 2013*. New York: United Nations.

\_\_\_\_\_ (2012): *World Economic Situation and Prospects 2012*. New York: United Nations.

UNCTAD (2011): "On the Brink: Fiscal Austerity Threatens a Global Recession." *Policy Brief No. 24*

## INTERVENCIONES

---

# DEMANDA DE ELECTRICIDAD Y DÉFICIT TARIFARIO

Ladislao Martínez López

Attac Madrid

Para entender el problema del déficit tarifario hay que remontarse hasta la llegada del PP al poder de la mano de José M<sup>a</sup> Aznar cuando cumplió con una de sus promesas electorales y redactó su propia ley eléctrica (54/97).<sup>1</sup> No les preocupó en demasía que el PSOE hubiera promulgado sólo 3 años antes una ley que daba satisfacción a las exigencias de la Unión Europea (UE) de introducir mayor transparencia y competencia en el mercado eléctrico. La característica más destacada de dicha ley -que significativamente fue precedida de la firma de un protocolo entre el gobierno y las compañías eléctricas marginando al resto de sectores sociales también interesados- es que se sustituye la idea de planificación por la de competencia como mecanismo para regular el funcionamiento del sistema. Junto a ello está la "libertad de establecimiento de nueva potencia y de elección de combustible"<sup>2</sup> que modifica la situación anteriormente existente en que era el estado, a través del plan energético, quién determinaba qué tipo de instalación se construía y qué combustible se empleaba. Sólo se planifica

<sup>1</sup> Esta ley ha sufrido notables modificaciones, pero sus contenidos básicos son los que aquí se exponen.

<sup>2</sup> Esto quiere decir, por ejemplo, que a partir de ese momento se podían construir centrales nucleares. Ya no había impedimento legal para construir nuevas plantas. No se hace por falta de rentabilidad y fuerte rechazo social. La paradoja es que se sigue pagando por la moratoria decretada en 1984 (como luego comentamos) en un tiempo en que es posible legalmente volver a construir centrales.

las instalaciones de transporte y distribución<sup>3</sup>, pero no las de generación. Y finalmente el cambio desde el sistema de "reconocimiento de costes", en que el estado auditaba las cuentas de las compañías y retribuía el kilowatio-hora (kWh) cubriendo costes y pagando un margen de beneficio establecido, por el de "oferta competitiva", posteriormente descrito. La separación de actividades (producción, transporte, distribución y comercialización) existente en la ley del PSOE se mantuvo con cambios menores.

En definitiva se produjo un notable paso atrás en el campo de actuación de la administración que ha pasado a ser ocupado por los poderes económicos. La electricidad pasó de ser un "servicio público", con su corolario de trabas legales para interrumpir el suministro, a tener garantizado el suministro en todo el territorio, condicionado al pago de los precios establecidos. Todo esto complementado con la reducción de la presencia del estado en Red Eléctrica (REE) a la que se dotó de nuevas funciones en la ley. No debe pasarse por alto la importancia de esta última medida ya que la red es la infraestructura imprescindible de conexión de productores y consumidores.

En el nuevo marco se establece un sistema de "oferta competitiva" para atender la demanda prevista para cada período de media hora. De acuerdo con ello el "operador de mercado" ordena las ofertas de los productores de electricidad según los precios solicitados y escoge las más baratas para atender la demanda. A todas las centrales que hayan sido requeridas para funcionar -y con independencia del precio que se haya indicado-, se les pagará el precio solicitado por la instalación más cara que haya sido necesario poner en marcha<sup>4</sup>. Es decir, todas las centrales que funcionen cobrarán lo que pida la más cara entre las más baratas.

La ley establecía, de acuerdo con este sistema, un coste de referencia medio anual de 6 pta/KWh (36 Euros/MWh). Este precio de referencia, en lugar de bajar, como se preveía por efecto de la competencia, ha tendido a subir

<sup>3</sup> Suele distinguirse entre transporte -la electricidad se desplaza a alta tensión a grandes distancias para evitar pérdidas en forma de calor- y distribución -el desplazamiento es a baja tensión desde las subestaciones hasta los usuarios por seguridad de estos-, aunque ambas comportan la existencia de redes que sería absurdo duplicar y que por tanto deben estar a disposición de todos los agentes del sector eléctrico que pagan un peaje por su uso.

<sup>4</sup> Hay excepciones, por ejemplo las fuentes renovables tienen "prioridad de acceso a la red" y cobran precios distintos y las centrales nucleares deben ir a la oferta a precio cero porque modificar la potencia es un proceso complejo y sometido a riesgo de accidente.

desde la aprobación de la ley, mostrando así una de sus debilidades<sup>5</sup>. Como no podía ser de otra manera los precios internacionales de las materias primas (gas natural principalmente) y sobre todo la hidráulica han tenido un papel destacado en los precios resultantes.

### **ANTECEDENTES: MORATORIA NUCLEAR Y COSTES DE TRANSICIÓN A LA COMPETENCIA**

A pesar de que la ley conllevó cambios muy profundos, hubo algún elemento de continuidad importante como fue el pago de los costes de la "moratoria nuclear". Con el nombre de "centrales en moratoria" se designa a aquellas plantas nucleares que cuando se aprobó el plan energético de 1984 tenían "autorización de construcción" y en las que, a consecuencia de dicho plan, se pararon las obras. Este es el caso de los dos grupos de Lemoniz, los dos de Valdecaballeros y Trillo II. En la Ley eléctrica de 1994 se declaró la paralización definitiva de dichas plantas. Además, se reconoció el derecho de los titulares a percibir compensaciones con cargo a las tarifas eléctricas por las inversiones realizadas y los costes de financiación asociados. Dos años después los "derechos de la moratoria" se convirtieron en títulos<sup>6</sup> o valores negociables a colocar entre los ahorradores finales a través de los llamados "Fondos de Titulación de Activos resultantes de la Moratoria Nuclear".

La moratoria ha significado que unos activos, que siempre se supo que serían improductivos, dejaran de ser un problema para las compañías eléctricas y se convirtieran en un negocio de los propietarios de los títulos,....pagado, claro está, por los usuarios eléctricos. Los porcentajes de la facturación destinados al pago de la moratoria han variado a lo largo de todos estos años siendo muy frecuente destinar el 3,54%. El porcentaje es mucho menor en la actualidad, pero todavía hoy, en 2013, casi 30 años después de que se decretara, una parte de la recaudación eléctrica se destina a este fin. El tratamiento de los activos

---

<sup>5</sup> El precio del MWh (1000 kWh) ha pasado de 34,9 Euros en 1998 a un máximo de 69,6 en 2008. Los años con buen nivel de producción hidroeléctrica han acarreado bajadas significativas en los precios. Así 2001 (38,6 Euros/MWh) y sobre todo 2003 (37,3) y 2004 (35,7) tuvieron precios bajos. Los años muy secos 2005, 2006 y 2011 superaron los 60 Euros/MWh. También puede hablarse de una primera etapa de precios más bajos (97/04), seguida de otra de fuerte crecimiento(05 en adelante).

<sup>6</sup> Para las compañías puede ser interesante titularizar cuando su nivel de deuda es muy alto o se acerca un nuevo ciclo inversor. Con ello se saca de sus balances una deuda y los nuevos créditos resultan mucho más baratos. También tiene interés el precio al que cobren el derecho que titulan.

en moratoria es un ejemplo de libro del trato continuado de favor a un sector económico, por encima de cambios legales y de gobiernos.

Un concepto que hizo correr ríos de tinta en el momento de promulgarse la ley y en años posteriores fue el de Costes de Transición a la Competencia (CTC). Se pensaba en ese momento que las nuevas centrales de generación<sup>7</sup> producirían electricidad más barata que la mayoría de las viejas plantas. En un mercado competitivo se suponía que estas instalaciones apenas si podrían funcionar y por tanto no permitirían recuperar los costes de instalación<sup>8</sup>. Se estableció un periodo de transición al mercado "plenamente competitivo" de 10 años en el que, entre otras cosas, se cobrarían estos costes.

En el texto original de la ley del 97 se valoró estos costes en 12.200 ME (millones de euros, casi 2 billones de las antiguas pesetas).

En los años 2000-2001 se intentó titular los derechos sobre los CTC de la misma manera que se había hecho con los activos de la moratoria. Se hablaba de "titular" 6.200 ME. Otros 1.935 ME seguirían en manos de las eléctricas, 1.713 ME serían ayudas al carbón nacional a pagar a quien realmente lo empleara, y las compañía "renunciarían" a cobrar el resto a cambio de que se produjera la titulación que deseaban. Todos estos conceptos se cubrirían con un porcentaje de la tarifa eléctrica (en torno al 4,5% ó unos 540-560 ME/año inicialmente).

La batalla contra la titulación la encabezó la Comisión Nacional del Sistema Eléctrico -órgano consultivo y regulador creado en tiempos del PSOE-<sup>9</sup> que presidía entonces Miguel A. Fernández Ordóñez, posteriormente máxima autoridad del Banco de España y un caracterizado liberal de ese partido, que insistía en que las cantidades reconocidas como CTC debían ser mucho menores (unos 3.000 ME) y señalaba con acierto que, al cobrar anticipadamente las cantidades fijadas, las eléctricas ganaban independencia con respecto al gobierno que ya no podría determinar anualmente la porción de la recaudación tarifaria a destinar a este fin, ni bajar las tarifas tanto como resultara posible

<sup>7</sup> Se hablaba de centrales eficientes de carbón de importación y de centrales de gas en ciclo combinado.

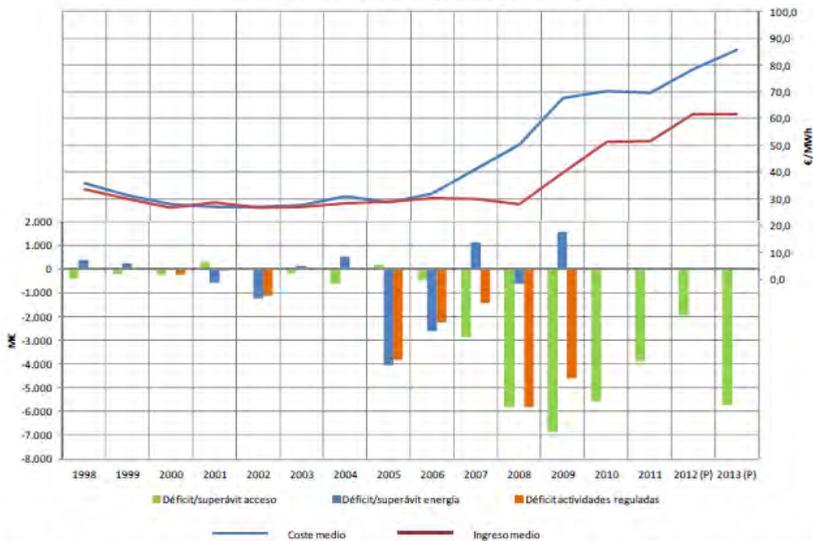
<sup>8</sup> En realidad el concepto de CTC era más amplio. Incluía además otros costes: en ellos están instalaciones sobrantes existentes, instalaciones no rentables aún no amortizadas...pero también dinero para apoyo de la minería del carbón nacional, costes para corregir el impacto ambiental o la planta de uso más eficiente del carbón de Puertollano.

<sup>9</sup> Después cambió y pasó a llamarse Comisión Nacional de la Energía (CNE).

en cada momento. Aunque el Gobierno del PP ignoró las críticas y se mostraba dispuesto a proceder a la titulación, la firme oposición de la Comisión Europea, que juzgaba que esto era un apoyo indebido a las compañías que operaban en el país y una distorsión de la competencia con nuevos agentes, impidió que se llevara a cabo. Eso sí, se asignó un porcentaje de la recaudación (4,5%) al pago de los CTC.

Poco después la situación pasó a ser rocambolesca. Debido a la falta de transparencia, a la arbitrariedad con que se fijaron dichos CTC y al hecho de que se produjeron ventas de activos por precios mucho mayores de los consignados para el cálculo de los mismos, las cantidades pendientes de cobro se volvieron extremadamente polémicas. En un momento de cierta tensión por la hegemonía del sector, Iberdrola (que casi no poseía derechos de CTC) estimaba que se habían pagado todos, mientras que Endesa (propietaria del grueso de los CTC) insistía en que eran derechos reconocidos y que estaba pendiente de pago más del 70%. Como puede verse algo muy poco serio, muy opaco y que implicaba en todo caso ingentes cantidades de dinero.

Gráfico 1. Evolución de la diferencia entre el ingreso medio y coste medio de acceso (€/MWh) y del déficit de actividades reguladas (Millones €)



Fuente: CNE (Liquidación definitiva 2006, Liquidación definitiva 2007, Liquidación 14/2008, Liquidación 14/2009, Liquidación 14/2010 y Liquidación 14/2011). Las previsiones para los ejercicios 2012 y 2013 son las que resultan de la Memoria que acompaña a la propuesta de Orden.

Con la llegada de nuevo del PSOE al Gobierno, se suspendió parcialmente el pago de los CTC<sup>10</sup> y en junio de 2006 (RDL 7/2006) se estableció legalmente que nunca se volverían a cobrar. Se había producido un cambio sustancial. La subida del precio del petróleo en los mercados internacionales había provocado una subida paralela del precio del gas<sup>11</sup>, de forma que el coste de generación en las centrales de gas en ciclo combinado (el único tipo de centrales de combustible fósil que se construyen en la península en lo que va de siglo) pasaba a ser muy superior al de carbón de importación<sup>12</sup>. Y que centrales que se suponía destinadas a no funcionar por falta de competitividad, estaban funcionando muchas horas. Los “presupuestos técnicos” de la liberalización se habían mostrado erróneos.

### **APARECE EL DÉFICIT TARIFARIO**

Como se apunta en la gráfica 1<sup>13</sup> el déficit de tarifa, reflejado por la línea naranja hasta 2009 y por la verde posteriormente, empieza a producirse en el año 2000, vuelve a hacerlo en 2002 y se convierte en estructural a partir de 2005.

Para entender en que consiste este déficit, hay que saber que en el sistema eléctrico peninsular coexisten simultáneamente actividades sin regulación, en las que los agentes económicos (productores y comercializadores) fijan los precios mediante mecanismos de oferta y demanda<sup>14</sup> y actividades “reguladas”, en las que los consumidores adquieren la electricidad por un precio fijado administrativamente: las tarifas eléctricas. El déficit se produce cuando las cantidades recaudadas a través de los precios eléctricos –ingreso medio en la

<sup>10</sup> Se dejaron de pagar los llamados CTC tecnológicos, pero se sigue pagando por el consumo de carbón nacional y por el uso del carbón gasificado de Puertollano.

<sup>11</sup> Los precios de los contratos de gas suelen estar indexados a los precios internacionales del petróleo y sus derivados. La descripción posterior es muy general y una visión más detallada obligaría a distinguir entre carbón nacional e importado y a tener en cuenta la influencia del precio de las emisiones de gases de efecto invernadero, que a su vez han sido muy variables en todos estos años.

<sup>12</sup> Lo ocurrido con el carbón nacional merecería un relato detallado que escapa a las posibilidades de estas notas. Ha contado en general con distinto tipo de ayudas públicas que se han ido reduciendo con el paso del tiempo en medio de una fuerte conflictividad social.

<sup>13</sup> En el gráfico que se reproduce hay un pequeño error: las líneas azul y naranja están intercambiadas para el año 2006. La suma de la verde y la azul ha de coincidir en todos los casos con la naranja.

<sup>14</sup> Entre ellos puede haber contratos bilaterales físicos que sólo afectan a comprador y vendedor, o el “mercado” (o “pool” por su denominación en inglés) en el que interactúan simultáneamente todos los compradores y vendedores. A partir de 2009 el déficit se produce porque lo recaudado por peajes de acceso no cubre los costes de acceso, los costes del mercado se repercuten íntegramente en los usuarios.

gráfica- no alcanza para cubrir los costes determinados –coste medio- en el mercado más los llamados costes regulados o peajes de acceso, que incluyen los de transporte y distribución de electricidad, los llamados costes de suministro, las anualidades de la deuda eléctrica...Desde 2009, cuando lo recaudado por peajes de acceso no cubre los costes reconocidos de acceso.

Dado que han sido muchos los cambios operados en el sistema eléctrico en este periodo, la descripción que sigue es necesariamente simplificada. Ha habido, por ejemplo, cambios profundos y frecuentes en los mecanismos de fijación de precios. En un principio existían “tarifas integrales” que cubrían la totalidad de costes y para todo tipo de usuarios (domésticos o industriales), después se fue desregulando progresivamente. En 2009 desaparecen las tarifas integrales para los pequeños usuarios y de paso el exceso de precio que pagaban en concepto de “energía” dejaba de desviarse para pagar los peajes de acceso (lo que se conocía como “costes liquidables”). En la actualidad el Gobierno fija trimestralmente el coste de las actividades reguladas y las repercute entre los distintos usuarios a través de los peajes de acceso y a ello se le suma el precio del mercado mayorista que funciona sin control administrativo. Los usuarios con menos de 10 kW de potencia contratada pueden acogerse a lo que se llama Tarifa de Último Recurso (TUR) en el que el Gobierno fija el precio a través de una Resolución de la Dirección General de Política Energética y Minas teniendo en cuenta los peajes y el resultado de un mercado de futuros regulado llamado subastas CESUR.

La reacción del gobierno del PP (etapa de Aznar) a la aparición del problema del déficit fue profundamente contradictoria con su supuesto talante liberal y con la fe en una ley que ellos mismos habían impulsado como modélica. Cuando se inicia una subida de los precios internacionales de las materias primas energéticas que arrastran los precios de la electricidad en nuestro país, se publicó el R.D. 1432/2002 que fijaba un límite máximo de subida de los precios eléctricos (en ese momento existían tarifas integrales para casi todos los usuarios) del 2% hasta 2010. Si creían que la ley era buena ¿por qué fijar ese límite arbitrario a la subida de precios eléctricos?.

Cuando el déficit empezó a adquirir valores preocupantes (a partir de 2005), la explicación oficial era que se trataba de mercados poco competitivos y, por ende, la solución sería introducir más competencia. Por mi parte, en aquella época escribí que “sin descartar la importancia del cuasi-dupolio en generación y

su capacidad de manipular el mercado, las razones del extraño comportamiento, son también otras. Cabe hablar del agotamiento de un absurdo modelo de oferta competitiva diseñado en la ley que parecía bajar los precios eléctricos en coyunturas favorables de materias primas y tipos de interés bajos, pero que reventó al cambiar el ciclo. De obstinación del Gobierno del PSOE por no subir más los precios que su antecesor del PP para no afectar a la inflación cuando evidentemente el ciclo había cambiado. Y de un diseño de compensaciones al régimen especial que refuerza las tendencias alcistas<sup>15</sup>.

A partir de 2005, cuando se produce déficit la diferencia la saldan (anticipan) las compañías productoras<sup>16</sup> que tienen derecho a recuperarlos o cederlos en años posteriores. Las compañías reflejan el déficit en sus cuentas de resultados como si fuera un préstamo a la tarifa eléctrica.

En esos años se producen hechos sorprendentes como que crecen a la vez el déficit y los beneficios de las compañías. Ante este escándalo de resultados, el Ministerio de Industria abandonó la sorprendente pasividad que había manifestado hasta ese momento e introdujo una significativa modificación legal en marzo de 2006: el R.D.L 3/2006. En él se obligaba a empresas del mismo grupo (productoras y comercializadoras como, por ejemplo, Endesa generación y Endesa comercialización) a canjearse entre sí toda la electricidad posible mediante contratos bilaterales físicos, acudiendo al mercado sólo con los excedentes o demandas netas. Se fijaba además el precio de la electricidad de estos contratos en 42,35 euros/MWh. Se establecía también que se descontarían de los costes las emisiones de CO<sub>2</sub> asignadas gratuitamente en los planes de emisiones a cada grupo de empresas.

Cuando se presentó en las Cortes para convalidar el Decreto-ley<sup>17</sup>, Montilla,

<sup>15</sup> El régimen especial estaba entonces vinculado a la llamada "tarifa media de referencia", de modo que cuando ésta subía, lo hacían también las compensaciones. Para tecnologías emergentes y poco implantadas como la fotovoltaica esto es un incentivo sin gran trascendencia sobre el sistema, pero cuando se trata de otras más probadas como la eólica, con participación importante en el mix eléctrico, hace aumentar los beneficios de los promotores, sin que el combustible (gratis), ni tal vez la evolución tecnológica lo justifiquen.

<sup>16</sup> En el RDL 5/2005 se establece que provisionalmente Endesa debe aportar un 44,16%, Iberdrola un 35,01 %, Gas Natural-Unión Fenosa un 12,84 %, Hidroléctrica del Cantábrico un 8,08 % y Elcogas un 1,91%. El déficit se resarcirá en los próximos 14 años. Este mecanismo ha impedido que se produjera la quiebra de las distribuidoras como ocurrió en California en los 90. Pero a su vez prueba que la separación contable de actividades es una pura filfa. Las compañías cobran un interés que en la actualidad es del 2% por el tiempo que tienen en sus balances dichos déficits.

<sup>17</sup> Un Decreto-Ley modifica una Ley por razón de urgencia, entra en vigor cuando se publica, pero

entonces ministro del ramo, indicó que el primer día de aplicación, el precio de la electricidad había bajado un 13,7 %. Una evidente prueba de eficacia.

Pero la partida estaba lejos de concluir. Iberdrola, sintiéndose perjudicada por la medida y pretextando que la medida le obligaba a producir en pérdidas, se lanzó una estrategia de filibusterismo que duró bastante tiempo. Su filial de comercialización realizó ofertas de adquisición de electricidad a precios muy bajos, de forma que al no haber producción suficiente a ese precio su demanda no era atendida en el mercado ordinario. Pero como por otro lado tenía que atender a sus clientes, la demanda pasaba al mercado de restricciones, en la que era cubierta con una generación de mucho mayor coste. Es decir, pujaba bajo, para destrozarse el mercado y conseguir comprar alto, que era su verdadera intención.

Esta estrategia de insumisión de Iberdrola, provocó multitud de reacciones, Endesa amenazó con querellarse contra ella, el Gobierno pidió que investigara la CNE este extraño comportamiento que no obstante era dudoso que fuera ilegal, y se acentuó la pugna por la interpretación de cómo se descontarían los derechos de emisión gratuitos. Después, negociaciones secretas, pactos y manto de silencio sobre el pasado.

También en 2006 se liquidaron, como ya se ha dicho, los CTC. No se prestó ninguna atención a que déficit y CTC eran en cierto sentido términos antitéticos y que por tanto su aparición consecutiva era una prueba irrefutable del mal funcionamiento del sistema eléctrico. En la misma norma se desvinculó la prima al régimen especial (que incluye las fuentes renovables) de la tarifa media.

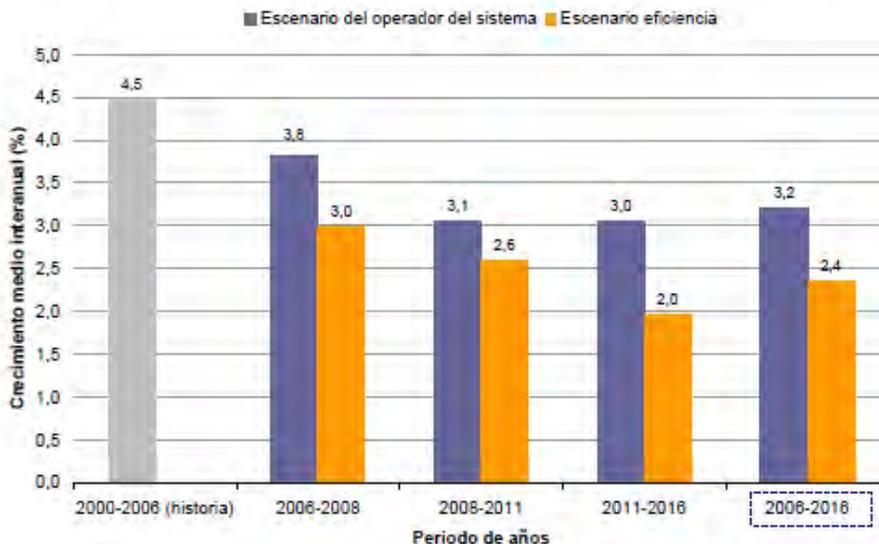
## **LA LLEGADA DE LA CRISIS**

Podemos considerar a 2007 como el año previo a la crisis económica actual. El PIB creció un 3,6 y un poco menos lo hizo la demanda de electricidad. A partir de ese momento se suceden años de muy bajo crecimiento económico o de decrecimiento hasta la actualidad. Se rompen así abruptamente las previsiones que contemplaba la "Planificación de los Sectores de Electricidad y Gas 2008-2016" y que implicaban –ver gráfica–, en cualquier escenario<sup>18</sup>, un crecimiento sostenido de la demanda de electricidad hasta el año de conclusión. Por el

---

tiene que ser posteriormente convalidado en el Congreso.

<sup>18</sup> En el escenario de eficiencia se suponía que se implantaban políticas significativas de ahorro.



contrario se espera que la demanda de 2013 sea muy parecida a la de 2005.

2007 es también el año en que se aprueba el R.D. 661/2007 que permite la presencia masiva de las fuentes renovables en el suministro eléctrico. La eólica, que era la que contaba previamente con mayor desarrollo continúa implantándose a buen ritmo, la fotovoltaica se implanta mucho más rápidamente de lo previsto hasta 2008<sup>19</sup> y la solar termoeléctrica sienta las bases para un significativo desarrollo en el decenio actual.

En 2009 se aprueba el RDL (6/2009) por el que las compañías eléctricas se comprometen a financiar el llamado "bono social", con lo que se pretendía proteger a los sectores económicamente vulnerables de unas subidas de precios que se sabía que no serían moderados. La contrapartida obtenida por las compañías fue la creación del Fondo de Titulización del Déficit del Sistema Eléctrico (FADE), el aval de estado para sus emisiones y la garantía de que el déficit desaparecería a partir de 2012. No podrá ser superior a 3.500 ME en 2009, 3.000 en 2010, y 2.000 y 1.000 millones respectivamente en los años siguientes.

<sup>19</sup> Ha habido posteriormente una batería de medidas normativas, tanto por parte del último gobierno del PSOE como del actual, contra las energías renovables que han cortado en seco su desarrollo.

En dicho RDL se establece que se cargaría a los Presupuestos Generales del Estado el sobre coste de los sistemas extrapeninsulares (de forma gradual, como la eliminación del déficit). Este sobre coste no se repercute sobre los usuarios de electricidad de estos territorios (Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla) que pagan lo mismo que los peninsulares y se deja de pagar en la factura eléctrica por parte de todos los usuarios, para pasar a pagarlo a través de los impuestos.

Ni la previsión de eliminar el déficit en 2012, ni la de trasladar a los PGE los sobrecostes extrapeninsulares se ha cumplido y en ello radica el fracaso de unas políticas obsesionadas con acabar con las insuficiencias sin modificar el marco legal.

La explicación que se da desde las grandes compañías eléctricas a la insostenibilidad de las cuentas eléctricas es que se han introducido masivamente tecnologías poco maduras y muy caras, lo que, junto con la negativa de los sucesivos gobiernos a subir proporcionalmente los precios, ha provocado una deuda eléctrica que llega, a principios de 2013 a más de ¡27.000 ME<sup>20</sup>!. Suelen completar la argumentación indicando que las primas al "régimen especial", que incluye las fuentes renovables pero también la cogeneración, alcanzaron en 2012 casi 8.500 ME y que en 2013, tras los severos recortes aplicados a las renovables, aún seguirán siendo de 8.900 millones.

Frente a ello caben varios argumentos. El primero es que el déficit existe antes de que las primas fueran relevantes (2.000 y 2002) y que con posterioridad las primas eran menores que el déficit (2005, 2006, 2008 y 2009), lo que obliga a buscar, al menos, alguna causa adicional de explicación. El segundo es que, al disponer de prioridad de acceso a la red eléctrica, las fuentes renovables desplazan a las instalaciones de generación más caras y por eso hacen bajar el precio del mercado mayorista. El caso más claro es cuando la demanda puede ser atendida sólo con centrales hidráulicas, nucleares y eólicas. En ese momento el precio del mercado es cero, las eólicas e hidráulicas del régimen especial cobran sus correspondientes tarifas, y los usuarios vemos reducida ostensiblemente la parte del mercado de nuestra factura. Diversos

---

<sup>20</sup> En su informe 35/2012 la CNE habla de una deuda a finales de 2012 de 21.900 ME, a los que habría que sumar 5.500 millones reconocidos posteriormente. Para los usuarios del sistema eléctrico pagar esta deuda con sus correspondientes intereses supone un desembolso, en 2013, de 2.300 ME a través de los peajes de acceso.

estudios de modelización del precio total de los usuarios eléctricos<sup>21</sup>, indican

<sup>21</sup> Uno de los últimos y más completos es "Primas a las energías renovables a coste ceso para los consumidores" del Observatorio Crítico de la Energía. [http://www.observatoriocriticodelaenergia.org/files\\_download/Primas\\_a\\_coste\\_cero.pdf](http://www.observatoriocriticodelaenergia.org/files_download/Primas_a_coste_cero.pdf)

Cuadro 2. Comparativa de emisiones FADE

Emisión	Fecha desembolso	Tipo	Nominal (ME)	Importe efectivo (ME)	Plazo (años)	Diferencial con bono español (p.b.)	TIR emisión (1)	TIR emisión con comisiones (2)	TIR consumidor 2011 (3)	TIR consumidor 2012 (3)
1ª	25/01/2011	Sindicada	2.000	1.996,54	3,14	93	4,883%	4,918%	5,22%	5,617%
2ª	24/02/2011	Sindicada	2.000	1.994,02	4,31	90	5,086%	5,119%	5,42%	5,617%
3ª	31/03/2011	Sindicada	2.000	1.987,20	9,96	83	5,088%	6,012%	6,31%	5,617%
4ª	20/05/2011	Sindicada	1.000	998,8	7,33	71	5,626%	5,652%	5,96%	5,617%
5ª	05/10/2011	Sindicada	1.500	1.497,80	1,95	98	4,483%	4,524%	4,82%	5,617%
6ª	23/11/2011	Privada	325	313,898	6,82	85	6,420%	6,420%	6,72%	5,617%
7ª	23/11/2011	Privada	125	95,481	15,08	85	7,701%	7,701%	8,00%	5,617%
8ª	05/12/2011	Privada	125	121,32	3,52	85	6,715%	6,715%	7,02%	5,617%
9ª	15/12/2011	Privada	125	95,234	14,51	85	7,805%	7,805%	8,11%	5,617%
10ª	23/12/2011	Privada	566	566,429	1,73	85	4,930%	4,930%	5,23%	5,617%
11ª	23/12/2011	Privada	140	145,37	2,23	85	4,717%	4,717%	5,02%	5,617%
<b>Total 2011</b>			<b>9.906</b>	<b>9.811</b>						
12ª	03/02/2012	Privada	235,0	248,82	3,37	70	4,110%	4,110%		4,410%
13ª	03/02/2012	Privada	212,0	225,41	2,12	70	3,750%	3,750%		4,050%
14ª	08/02/2012	Privada	340,0	364,93	3,36	72	3,670%	3,670%		3,970%
15ª	10/02/2012	Privada	153,0	164,00	2,10	70	3,360%	3,360%		3,660%
16ª	10/02/2012	Privada	150,0	160,72	3,35	70	3,734%	3,734%		4,034%
17ª	10/02/2012	Privada	200,0	199,88	2,85	70	3,463%	3,463%		3,763%
18ª	15/02/2012	Privada	236,1	233,67	13,08	90	6,370%	6,370%		6,670%
19ª	20/02/2012	Privada	580,0	575,01	15,07	85	6,553%	6,553%		6,853%
20ª	20/02/2012	Privada	133,7	131,08	13,07	83	6,488%	6,488%		6,788%
21ª	27/02/2012	Privada	125,0	123,78	14,05	80	6,610%	6,610%		6,910%
22ª	08/03/2012	Privada	844,0	842,41	5,78	80	4,917%	4,942%		5,242%
23ª	05/11/2012	Privada	122,5	122,00	12,37	75	6,781%	6,781%		
24ª	09/11/2012	Privada	75,0	76,01	5,86	72	5,486%	5,486%		
25ª	12/11/2012	Privada	76,0	77,26	8,34	75	6,244%	6,244%		6,544%
26ª	20/11/2012	Privada	110,0	111,91	5,82	72	5,441%	5,441%		5,741%
27ª	11/12/2012	Sindicada	1.750,0	1.744,14	3,02	70	4,120%	4,156%		4,456%
28ª	18/12/2012	Privada	100,0	99,22	4,99	60	5,059%	5,059%		5,359%
29ª	28/12/2012	Privada	150,0	160,30	5,72	83	5,211%	5,211%		5,511%
<b>Total 2012</b>			<b>5.592</b>	<b>5.660</b>						

TOTAL

15.498 15.471

Emisiones con cesión de déficit

Emisiones sin cesión de déficit

Fuente: CNE

- (1) La TIR de la emisión es la que perciben los inversores que adquieren los bonos emitidos por FADE
- (2) La TIR de la emisión con comisiones incluye en el cálculo las comisiones de las entidades colocadoras.
- (3) La TIR con la que se calcula la anualidad a satisfacer a FADE en el año de la emisión y por tanto se traslada al consumidor. Es la TIR de la emisión con comisiones más 30 puntos básicos.

que la reducción del precio de mercado de las renovables es superior a las primas que reciben. Esto es especialmente claro en el caso de la eólica y la hidráulica de régimen especial. El tercer factor es lo que llamo "la paradoja de las renovables". Lo que va de 2013 está siendo un buen año tanto eólico como hidráulico y ello está haciendo bajar de forma significativa el precio del mercado mayorista. Como las compensaciones a las renovables se calculan a partir del precio de mercado, si éste baja, aunque las renovables cobren un precio fijo, las compensaciones parecen ser mayores. El problema por tanto es que el absurdo sistema de fijación de precios, con su separación entre "costes de mercado" y "costes de acceso", permite la crítica demagógica contra las renovables.

La reducción de la demanda por la crisis ha tenido un papel muy importante en el agravamiento del problema de los sucesivos déficit. El grueso de los costes de acceso (transporte, distribución, anualidad del déficit, interrumpibilidad,...) son fijos, por lo que si la demanda se reduce (o no crece de acuerdo con lo previsto) el coste unitario de acceso crece. Ello fuerza a subir el precio si se quiere cubrir costes o a incurrir en déficit. Si la demanda de electricidad fuera en 2013 de más de 300 TWh, como preveía la "Planificación de los Sectores de Electricidad y Gas 2008-2016", el déficit no sería un problema incluso con los precios actuales.

Otro de los factores de encarecimiento de la electricidad ha sido el aumento del coste de financiación de la deuda eléctrica. El FADE se creó tras varios intentos fallidos de colocación de sucesivas emisiones de títulos de deuda, pero apareció en un momento en que aumentaron las dudas sobre la economía española, los elevados niveles de la prima de riesgo afectaron también a estas emisiones que están resultando más caras de lo esperado. En el cuadro 2 se indican las emisiones de 2011 y 2012.

Como se ve, las emisiones se producen a distintos plazos, pero el TIR para el consumidor, lo verdaderamente importante, dista de ser moderado.

Para los usuarios de la TUR hay un factor adicional de encarecimiento. El carácter inflacionista de las subastas CESUR. La profesora Natalia Fabra ha calculado que durante 2011 la subasta implicó un aumento del 9% del precio de la electricidad<sup>22</sup> para los consumidores de la TUR. El problema adicional es que,

---

<sup>22</sup> "Retos regulatorios y cuestiones pendientes del sector eléctrico español", *Revista del Colegio*

aunque las subastas CESUR sólo incidan directamente en la fijación de la TUR, se toman como referencia por todas las comercializadoras y afectan a muchos más usuarios de forma indirecta.

## **EL NUEVO GOBIERNO DEL PP**

Cuando hablan ante la prensa, tanto el Ministro Soria, como los gemelos Nadal (verdaderos poderes en el mundo de la energía), insisten en la frenética producción legislativa desplegada por el gobierno del PP, que ha comportado la aprobación de 6 leyes<sup>23</sup> y decenas de reales decretos y órdenes ministeriales. Pero cualquiera convendría en que lo importante es conseguir resultados y no tanto publicar más o menos normas. La mayor parte de la ciudadanía cree que un buen sistema eléctrico debería conseguir un suministro fiable a un precio razonable al tiempo que minimiza el impacto ambiental asociado, reduce la dependencia exterior, genera empleo y contribuye al despliegue de tecnologías con futuro. Visto desde esta perspectiva el gobierno del PP ha cosechado un rotundo fracaso. El precio de la electricidad (sobre todo para el sector doméstico y pese a la bajada que se produjo el 1 de abril) es muy alto, el impacto ambiental crece aunque se reduce la demanda, la dependencia exterior sigue siendo muy elevada, se ha destruido mucho empleo y el sector de las renovables, prometedor hace poco tiempo, se encuentra al borde del exterminio por una legislación que se ha cebado con él.

Pero el gobierno del PP ha renunciado a casi todos estos objetivos y ha hecho pivotar toda su estrategia sobre un objetivo único: la reducción del déficit tarifario y de la deuda acumulada por el sector. También en esto ha fracasado. No se trata sólo de que la Comisión Nacional de la Energía (CNE) haya evaluado recientemente el déficit de 2012 en 5.511 ME, cuando no debía superar los 1.500 ME: si se analizan con detalle las cifras se observa que la situación continúa.

En la Memoria Económica que acompaña a la Orden de Peajes actualmente en vigor<sup>24</sup>, se estima que el coste de los peajes en 2013 será de 19.659 ME. Para

---

*de Economistas de Madrid*, 2012. Natalia Fabra es Profesora titular en la Universidad Carlos III.

<sup>23</sup> En realidad 1a ley (la de Medidas Fiscales) y 5 decretos-Leyes después convalidados. El abuso de esta modalidad por un gobierno respaldado por la mayoría de las Cortes llega también a la política energética.

<sup>24</sup> Orden IET/221/2013 publicada en el BOE el día 16 de febrero pero con efecto desde el 1 de enero. Una de las muchas chapuzas que ha hecho el gobierno en los últimos tiempos. Otras han sido renunciar a aplicar una orden previa tras completar toda su tramitación a la vista de

cuadrar esta cifra, el marco legal no permite que se reconozca déficit en 2013, el gobierno ha aprobado un crédito extraordinario (vía decreto-Ley) de 2.200 ME (100 ME menos que la anualidad de la deuda) que se incorpora a los Presupuestos Generales del estado (PGE). Dejando de lado la evidente tendenciosidad y mala fe de sugerir que se aprueba este crédito por el sobrecoste que para el sistema supone la generación con fuentes renovables, surge la pregunta de si es seguro que ese dinero se libere finalmente o por el contrario estará condicionado a que respete el cumplimiento del déficit de la Administraciones Públicas y pueda suprimirse sobre la marcha. A nadie debiera sorprender esta posibilidad cuando en los últimos años se han hecho desaparecer partidas presupuestarias en medio de la vorágine de los recortes. Aún en el caso de que finalmente esos 2.200 estén disponibles, ¿Qué pasará en los próximos años? ¿Volverá a haber una partida en los PGE para evitar que se produzca déficit?. Es difícil creer que el ministro Montoro lo autorice. Y cualquier observador atento tiene claro que en la pugna que ha mantenido con el ministro Soria en el año largo en que comparten gobierno, la victoria ha sido casi siempre para el primero.

Roza el esperpento el tratamiento que el Ministerio hace de los sobrecostes de los sistemas extrapeninsulares (SIEE). La CNE evaluó este sobrecoste para 2013 en 1.755 ME en su informe 35/2012. El problema es que esta cantidad no aparece en ningún lado. La legislación eléctrica establece que la totalidad del sobrecoste en 2013 deberá pagarse de los PGE, y por tanto no se habla de él en la memoria económica de la orden de peajes,.... pero en el presupuesto ya aprobado para 2013 se determina "que, con efectos uno de enero de 2013 y por vigencia indefinida, queda en suspenso la aplicación del mecanismo de compensación con cargo a los Presupuestos Generales del Estado". Este problema no es la primera vez que se plantea, en 2012 hubo una pugna Montoro-Soria sobre si los 1.217 ME que correspondían a ese año debían obtenerse de las tarifas o de los PGE, y finalmente se incorporó al déficit reconocido. Lo que equivale a que se pague en el futuro con la factura eléctrica. ¿Qué ocurrirá este año?

Si sumamos las partidas anteriores podemos hablar de un déficit estructural maquillado o no reconocido de poco menos de 4.000ME. Si se tiene en cuenta que el coste total de la electricidad en nuestro país (excluidos impuestos,

---

las muchas lagunas que tenía. O prorrogar la posibilidad de superar la cifra preestablecida de déficit para 2012 en una norma... de empleadas del hogar (Real Decreto-ley 29/2012, de 28 de diciembre).

comercialización y alquiler de contadores) se situará muy probablemente entre 35.000-37.000 ME, se ve que no es un problema nada fácil de subsanar.

Se sabe que la electricidad en el sector doméstico español es de las más caras de Europa, pero si se analiza la memoria económica de orden de peajes antes citada se ve que el asunto es realmente escandaloso. Los casi 27 millones de usuarios que reciben la electricidad a baja tensión y con contratos de suministro de menos de 10 kW (muy mayoritariamente usuarios domésticos) pagan, en concepto de peajes de acceso por poco menos de 71 TWH, 6.703 ME (casi 9,5 E/MWH), mientras que los usuarios industriales que reciben la electricidad a alta tensión pagan por 123 TWH, solamente 3.529 ME (casi 3 E/MWH). Aunque se tengan en cuenta los costes de distribución (necesarios para el sector doméstico, pero no para los grandes consumidores industriales), es evidente, salvo para los fanáticos del esperpéntico modelo de regulación actual, que se está operando una brutal reasignación de rentas desde los hogares a la gran industria (y no sólo a la gran industria) imposible de justificar.

Se comprueba además que la Ley de Medidas Fiscales ha tenido un efecto más limitado de lo que se pretendía. Además de reducir los beneficios de las fuentes renovables, en la orden de peajes se estima que permitirá aportar menos de 3.000 millones anuales a los peajes de acceso en 2013. Aprobada la ley que se vendió como solución a los problemas, el déficit sigue en pie. No parece que exista salida dentro de un modelo tan irracional.

# APORTACIONES PARA UNA REPRESENTACIÓN COMPLEJA Y ABIERTA DEL SISTEMA ECONÓMICO CAPITALISTA\*

Ángel Martínez González-Tablas<sup>†</sup>  
Santiago Álvarez Cantalapiedra<sup>††</sup>

Universidad Complutense de Madrid

## INTRODUCCIÓN

La teoría económica convencional acostumbra a practicar, no se sabe muy bien si a partes iguales, la ocultación y el reduccionismo desvirtuando el carácter y la percepción de la economía. Las perspectivas teóricas que están presentes dentro de la economía crítica, por el contrario, tratan de revelar todas aquellas dimensiones que intervienen de forma determinante en la actividad socio-económica y que la visión convencional se empeña con denuedo en ocultar. Disponer de un marco complejo de representación de la actividad económica, que refleje distintas perspectivas y articulen diferentes enfoques del pensamiento económico, resulta necesario para la diagnosis y etiología de los principales problemas de nuestros días.

\* Este ensayo es una nueva contribución al proceso de reflexión colectivo iniciado con la elaboración conjunta del artículo "Por una economía inclusiva. Hacia un paradigma sistémico" (publicado en la *Revista de Economía Crítica* nº 14). Manteniendo el análisis en el plano epistemológico, utiliza la metodología del artículo colectivo antes mencionado aplicándola a la representación específica del sistema económico capitalista, matizando algún aspecto de su dimensión institucional y profundizando en la dimensión espacial de su funcionamiento.

<sup>†</sup> [angelmtablas@gmail.com](mailto:angelmtablas@gmail.com)

<sup>††</sup> [salvarez@fuhem.es](mailto:salvarez@fuhem.es)

Si como señalan Álvarez y otros (2012), la actividad económica abarca los diferentes procesos de producción, distribución, intercambio y consumo que, de acuerdo a unos principios de funcionamiento y unas bases determinadas, permiten el mantenimiento y la reproducción de la existencia social, la representación de la economía deberá aportar una visión de los rasgos específicos presentes en su funcionamiento desde los que se pueda analizar las singularidades que segrega su comportamiento. De ahí que no baste con una representación general de la actividad económica y haya que aterrizar en las peculiaridades que caracterizan al sistema económico actual: el capitalismo. Tampoco resulta suficiente, si se quiere intervenir sobre la realidad, permanecer en un nivel de abstracción que rehúya considerar el papel que en la práctica económica desempeñan la historia y las instituciones, como tampoco se podrá en ese caso obviar los vínculos espaciales que despliega su desempeño.

### **LA ACTIVIDAD ECONÓMICA: DE LA REPRESENTACIÓN GENÉRICA A LA REPRESENTACIÓN DEL SISTEMA ECONÓMICO CAPITALISTA**

Siguiendo la línea marcada en Álvarez y otros (2012) de ofrecer una representación de la actividad económica abierta al entorno social y natural, este artículo profundiza en las implicaciones que se derivan de considerar la especificidad capitalista de aquella actividad. Se avanza desde lo más general a lo más concreto. La primera representación que se propone, de gran generalidad, es transistémica y se centra en lo que es común a las distintas formas de organización económica a lo largo de la historia. La segunda incluye al mercado y subraya las significativas diferencias entre el espacio mercantil y el doméstico. La tercera, y última, resalta la especificidad del capitalismo, sus componentes constitutivos y su lógica característica. La tesis que subyace es que si bien puede llevarse a cabo este escalonamiento sin modificar la perspectiva metodológica, para entender la realidad y para actuar eficazmente sobre ella, importa descender a lo específico y diferencial porque, como subrayaba Marx, captar lo singular de cada realidad social aporta hondura a la comprensión y quedarse en lo común mella el alcance del análisis.

#### **Conceptos básicos**

Antes de entrar en las distintas representaciones conviene delimitar algunos conceptos que están presentes en todas ellas. El *producto social* mide, en un determinado período de tiempo, el flujo de bienes y servicios generados por

los seres humanos a través de procesos de transformación de distinto tipo. Su medición plantea innumerables problemas: unos, por la falta de diferenciación entre procesos de mera extracción (e incluso destrucción) de aquellos otros de genuina generación; otros, por ocultar o no tomar en consideración actividades que contribuyen a la existencia social; y, finalmente, por la obsesiva pretensión, que aparece en algunos sistemas económicos, de homogeneizar monetariamente lo que no siempre es conmensurable, dada la pluralidad de procesos que intervienen en el mantenimiento y reproducción de la existencia social.

El *excedente social* es también un flujo, que se concreta en lo que sobra en cada período del conjunto de bienes y servicios generados, después de computar lo consumido en el mantenimiento de la existencia social y de recrear las condiciones que intervienen en los procesos de transformación (trabajo y medios de producción), reponiendo lo desgastado y dotando lo necesario para mantener y reproducir la existencia social vigente. Lo sobrante viene definido por la cuantía de lo producido (algo que, por lo indicado, es en sí mismo discutible), por lo que de hecho se consume para mantener la existencia en el marco de un orden social determinado (que se relaciona con el patrón de consumo y con su grado de satisfacción) y por lo que hay que reponer o dotar para mantener la capacidad de producción (condicionado por la evolución tecnológica y la productividad), en la que intervienen tanto los medios de producción como la capacidad de trabajo. No es lo mismo el *excedente expost* o realmente resultante (en el que no se entra a juzgar el patrón de consumo y la satisfacción de necesidades, ni los procesos que permiten mantener la capacidad de producción) que el *excedente potencial*, que resultaría si se modificaran esos componentes, es decir, los determinantes del consumo (estructura de necesidades y su grado de satisfacción) y de la capacidad productiva (la tecnología y la productividad que conforman la combinación necesaria de trabajo y medios de producción). El excedente social se genera de facto en una determinada cuantía, es objeto de apropiación por personas y grupos sociales (pudiendo distinguirse la primaria o inicial, de la secundaria que resulta a la postre, una vez activados los mecanismos de redistribución del ingreso y derivadamente del excedente) y se utiliza de forma diversa - pudiendo quedar ocioso, aplicarse a aumentar el consumo o a incrementar la capacidad productiva (inversión o acumulación)- con importantes consecuencias en el comportamiento económico. Como es sabido, los autores clásicos pusieron una gran atención, luego desaparecida, en la relación entre los procesos de apropiación social del excedente y sus formas de utilización.

La *riqueza* es un stock (que en algunas sociedades, como las capitalistas, incluye tanto una parte de la naturaleza que se considera apropiable, como la agregación de componentes generados por la actividad de los seres humanos a lo largo de la historia). La riqueza no siempre es un bien libre o comunitario, sino que en algunos sistemas, como es el caso del capitalismo, es propiedad de alguien. La que se incorpora añadiéndose a la existente (nuevos desgajamientos de la naturaleza o nuevo excedente social) es susceptible y objeto de apropiación. También lo es, por desposesión y por traslado de unos propietarios a otros, la riqueza preexistente. La gama de mecanismos de apropiación y redistribución de la riqueza cambia, es compleja e influye en el funcionamiento y reproducción de los sistemas económicos, incluido el capitalismo.

Aunque todos los seres humanos somos interdependientes (y habría que añadir también, ecodependientes), el grado de dependencia varía en función de la edad, la salud o la autonomía conseguida. De ahí que se pueda diferenciar entre la población que participa con su trabajo en la generación del producto social de aquella otra que, por las circunstancias que fuere, sólo está en condiciones de participar de su disfrute, dependiendo para ello de las normas de redistribución que se establezcan al margen del trabajo.

### **La actividad económica genérica**

Con la máxima generalidad, se puede contemplar la *actividad económica* como el conjunto de procesos de transformación que proporcionan bienes y servicios al tiempo que generan residuos. Dichos procesos tienen lugar en distintos ámbitos y bajo relaciones sociales que, aunque no se precisan, permiten combinar medios de producción y trabajo para obtener bienes de consumo y medios de producción que se utilizan para mantener a la población trabajadora y a la dependiente, reproducir los elementos que se han desgastado en el proceso de transformación y obtener un eventual excedente social, que puede ser apropiado y utilizado de formas diversas (gráfico 1).

En estas transformaciones, siempre hay una interacción con el entorno físico y con los ecosistemas a través de procesos conjuntos en los que, en mayor o menor grado y de forma directa o indirecta, se extraen recursos, se manipulan materiales utilizando energía y generan residuos.

La población interviene de forma activa y está implícito que al hacerlo se distribuye de hecho entre trabajadora y dependiente, conforme a criterios varios

que no se entra a determinar.

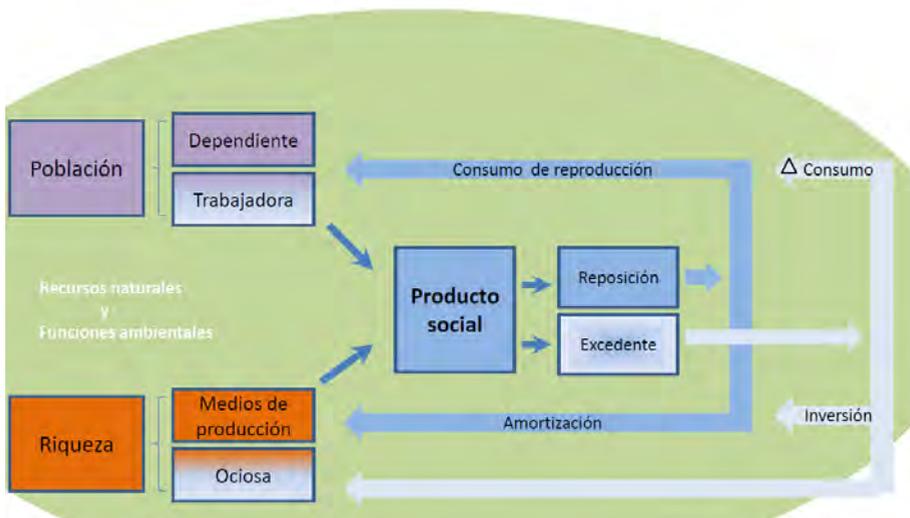
Se constata que la riqueza históricamente creada puede mantenerse ociosa o emplearse como medios de producción para generar nuevos bienes y servicios, a través de procesos de acceso y disposición que, de nuevo, pueden ser diversos.

La combinación de medios de producción y trabajo se realiza en distintos ámbitos, siempre sirviéndose de relaciones sociales, utilizando las tecnologías disponibles y las formas de organización y gestión existentes en cada entorno.

El producto social obtenido se destina en su mayor parte a recrear condiciones que permitan nuevos procesos de transformación, quedando un resto indeterminado como excedente social.

El consumo que posibilita el mantenimiento de la población y la reproducción de la parte trabajadora de la misma está determinado por una cierta estructura social de necesidades y por la accesibilidad de los seres humanos a los bienes y servicios generados.

Gráfico 1. Actividad económica genérica



## **Actividad económica con mercado**

En la actividad económica *con mercado* hay un fondo común con la actividad económica genérica: interacción con los ecosistemas, distribución de la población entre trabajadora y dependiente, acceso, disposición y utilización de la riqueza existente, distribución del producto social entre reproducción y excedente, determinación del consumo.

Pero la aparición del mercado diferencia el ámbito mercantil del doméstico, obligando a hacer distinciones significativas entre ellos (gráfico 2). Para empezar, entre la población trabajadora cobra importancia el reparto de las horas dedicadas al espacio doméstico y al ámbito mercantil, así como la diferencia entre las finalidades de los bienes y servicios elaborados en cada espacio (en el doméstico se elaboran bienes y servicios cuya finalidad es el autoconsumo y la satisfacción de las necesidades; en el mercantil la finalidad es la venta, esto es, la obtención de mercancías). Los medios de producción también tienden a distribuirse entre estos dos espacios, con una asignación al ámbito mercantil tan amplia como vaya requiriendo el aumento de su importancia relativa.

En consecuencia, el suministro de bienes y servicios en el espacio doméstico se realiza a través de las relaciones sociales en él imperantes (en muchas sociedades con una gran influencia de la diferenciación por género) siempre con el propósito de mantener a los miembros del mismo, prestándoles los cuidados que requieren y habilitando la reproducción de su capacidad de trabajo (reproducción de la población trabajadora). Sin embargo, la elaboración de bienes y servicios en el espacio mercantil se lleva a cabo con criterios distintos (en cuya determinación tiene gran importancia el grado en el que exista trabajo ajeno distinto del que aportan los propietarios de los medios de producción que en él se utilizan) siempre con la intención de obtener mercancías que puedan venderse en el mercado.

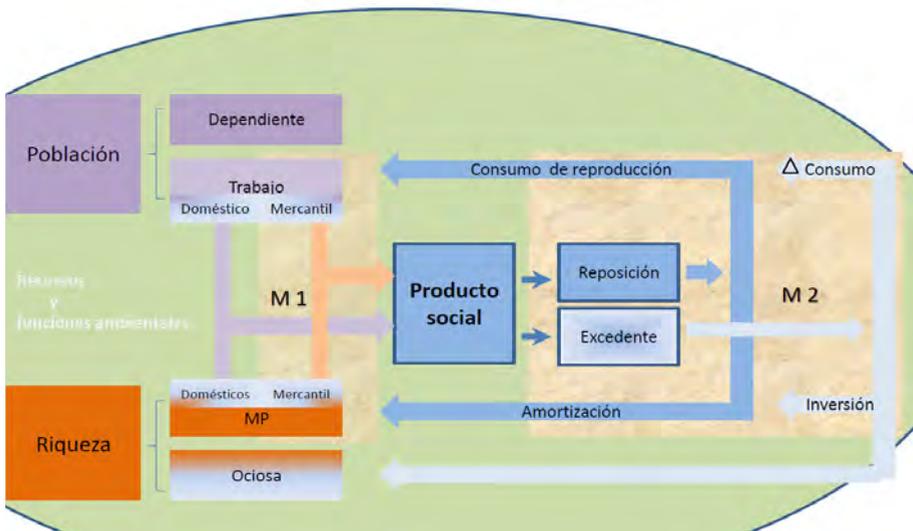
Como en la actividad económica genérica, en los criterios de reposición de las condiciones de reproducción interviene la trayectoria histórica y la tecnología disponible, pero se complica la medición del producto social, puesto que el proveniente del ámbito mercantil tiende a expresarse monetariamente, mientras que el procedente del espacio doméstico se concreta y mide en términos tradicionales.

La utilización del excedente social se ve afectada por la distinta

idiosincrasia de los grupos perceptores de ingresos, por la situación social y por las expectativas de quienes han conseguido apropiarse de él y pueden decidir el uso que hacen del mismo.

La determinación del consumo se ve condicionada, además de por los criterios genéricos, por el hecho de que una parte de los bienes y servicios disponibles se ofrecen, y sólo son accesibles, en términos monetarios, por lo que la expresión de las necesidades se disuelve bajo la formación de una demanda que precisa de un respaldo presupuestario.

Gráfico 2. Actividad económica con mercado



### Actividad económica con capitalismo

En la actividad económica *con capitalismo*, el hecho de que la producción de mercancías se generalice y que el conjunto de la actividad económica esté marcado por los componentes y criterios de funcionamiento del capitalismo obliga, aunque otros aspectos no lo requieran, a puntualizaciones adicionales que permitan entender que no estamos ante economías de mercado a secas, sino ante economías capitalistas que tienen en su seno mercado. No es lo mismo y las diferencias cuentan, son relevantes.

Aquella población que dedica parte del tiempo de trabajo al espacio mercantil lo hace, en su mayoría, a cambio de un salario y es, por tanto, población asalariada (mayoritariamente que no exclusivamente, ya que existe

también trabajo mercantil no asalariado).

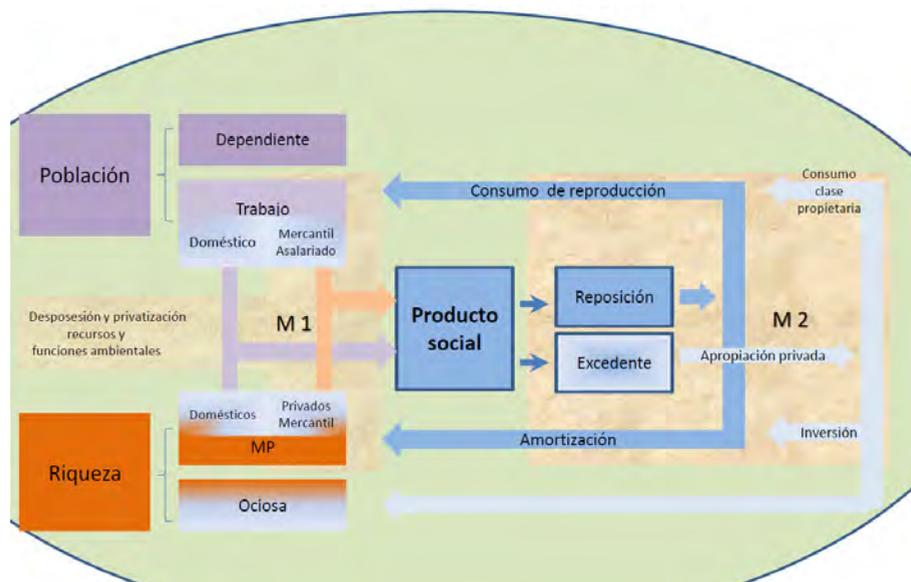
Así mismo, los medios de producción que se utilizan en el espacio mercantil tienen la peculiaridad de que son de propiedad privada, algo que puede también darse en la producción mercantil simple, pero aquí con un grado de generalidad y una exigencia mayor.

Tanto la articulación de trabajo mercantil y medios de producción de este tipo, como la de vendedores y compradores de mercancías, se lleva a cabo en el mercado conforme a los criterios que le son propios (M1, como mercado de factores, y M2, como mercado de bienes y servicios en el gráfico 3), facilitados a medida que aumenta su grado de generalidad por la extensión del dinero, que al monetarizar todas las relaciones añade complejidad a las interacciones entre los distintos agentes.

La generalización y mayor protagonismo del mercado llevan a su diferenciación del ámbito interno de la producción. En este último se hace más patente la desigualdad entre los partícipes, porque en su seno los propietarios de los medios de producción organizan, ordenan y mandan a unos trabajadores asalariados obligados a obedecer y a plegarse a las directrices que, en términos estrictamente jerárquicos, emanan de la dirección. Sin embargo, el ámbito de la producción, radicalmente distinto del mercado por su lógica de funcionamiento, está inserto y rodeado de mercado por todas partes.

Se establecen, así, las tres condiciones específicas que son necesarias para que pueda existir el capitalismo: trabajo asalariado, propiedad privada de los medios de producción y mercado.

Gráfico 3. Actividad económica con capitalismo



Una vez establecidas estas tres condiciones necesarias para la existencia del capitalismo, para que éste se pueda reproducir son imprescindibles ciertas articulaciones básicas. En primer lugar, un grado suficiente de cohesión social capaz de atenuar las tensiones intrínsecas entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo, así como las que emanan del resto de contradicciones que el capitalismo desarrolla en su seno; unas contradicciones que se agudizan cuando los empresarios tratan de minimizar el salario y los trabajadores pugnan por subirlo, al ser la base que sostiene sus condiciones de vida. En segundo lugar, una tasa de ganancia remuneradora que motive a los propietarios privados de riqueza a utilizarla en la generación de mercancías; con el riesgo, si no se alcanza la que compense un uso sistemático de la riqueza tan peculiar, de que dejen de hacerlo, colapsando la capacidad reproductiva del sistema. Finalmente, la aparición de una demanda monetaria que, por su cuantía agregada y su composición, sea capaz de comprar las mercancías que han sido generadas según el criterio y las expectativas propias de unos productores independientes cada vez más alejados de los consumidores a medida que se generaliza la producción de mercancías.

Los rasgos propios de la actividad económica con capitalismo pueden

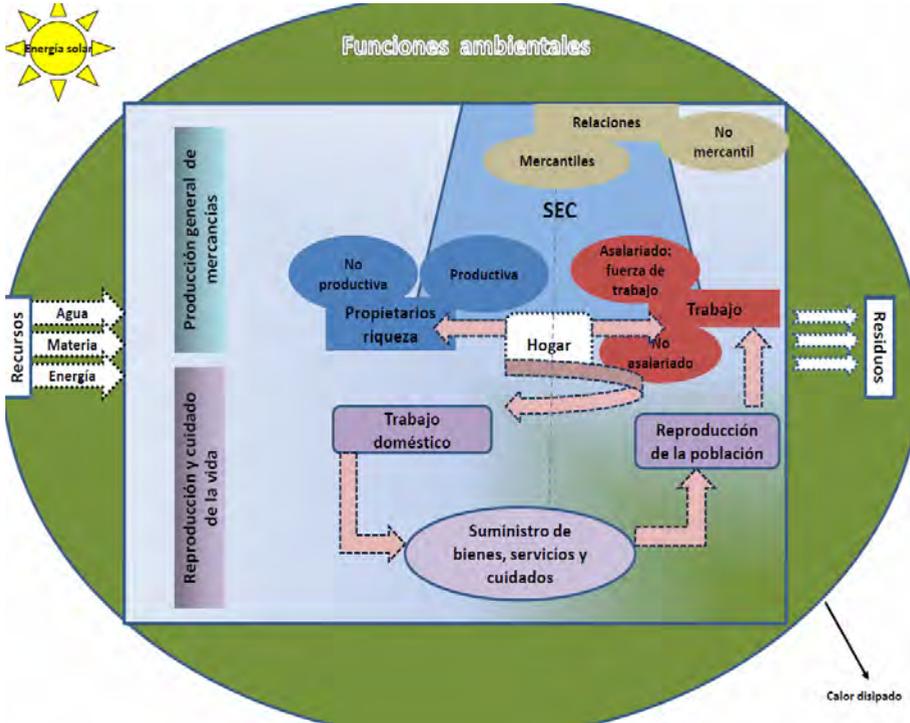
expresarse, cuando éste llega a ser dominante, en términos de *sistema económico capitalista (SEC)*, y plasmarse gráficamente de forma diferente (Gráfico 4). Así como las condiciones necesarias -propietarios privados de medios de producción, fuerza de trabajo asalariada y mercado- hacen posible la existencia del SEC, el establecimiento de las mencionadas articulaciones básicas -suficiente cohesión social, tasa de ganancia y demanda- permiten su reproducción a lo largo del tiempo, aunque para que esto último se resuelva de forma coherente deben ir acompañadas además de otras articulaciones funcionales asociadas con la distribución del ingreso y con un amplio despliegue de relaciones salariales, mercantiles, entre capitales y espaciales.<sup>1</sup>

En la representación gráfica se puede apreciar además cómo los rasgos fundamentales de la actividad económica bajo el SEC se interrelacionan de manera intensa y compleja con otros procedentes de otros ámbitos o sistemas. Subyaciendo al ámbito de la producción generalizada de mercancías se encuentra el ámbito de la reproducción y el cuidado de las personas hasta llegar a los ecosistemas como soporte de la vida. No es posible concebir la actividad económica capitalista desarraigada de estas realidades en la medida en que forman parte constituyente de su desarrollo y condición que garantiza su continuidad, como tampoco es posible una comprensión cabal de lo que acontece en esos ámbitos sin captar las implicaciones que tiene sobre ellos el funcionamiento específico del propio capitalismo.

---

<sup>1</sup> Para mayor detalle puede consultarse el capítulo 1 del libro de Martínez González-Tablas (2007), *Economía política mundial II. Pugna e incertidumbre en la economía mundial*, Ariel, Barcelona. En concreto, las páginas 27 a 42.

Gráfico 4. Sistema económico capitalista



### La especificidad del funcionamiento económico del capitalismo como sistema abierto

La tesis que postulamos es que la proclividad del SEC a las crisis, su desarrollo temporal y su naturaleza sólo pueden entenderse y afrontarse desde el conocimiento de sus componentes y su lógica específicos. Únicamente así puede captarse la importancia de los distintos usos de la riqueza, la centralidad del excedente y la necesidad de que una tasa de ganancia remuneradora justifique su utilización productiva, la disociación de necesidades y demanda, la tendencia a la monetarización y los riesgos que incorpora, la difícil articulación entre el imperativo de explotación y la necesidad de unos mínimos de cohesión social, la tendencia al desarrollo desigual, etc. Además, el SEC tiende a establecer interacciones específicas con el ámbito doméstico y con el entorno físico, que es importante captar y entender sin subsumirlas en las que son comunes a cualquiera de las actividades económicas que han existido a lo largo de la historia. Si nos quedamos en la actividad económica genérica, o si nos limitamos

a avanzar sólo hasta la economía de mercado, no se podrá captar gran parte de estas singularidades determinantes.

Es verosímil pensar que cualquier sistema económico -que heredara el stock de medios de producción existente para enfrentarse, con la tecnología hoy disponible, al enorme desafío de suministrar los bienes y servicios que precisa en la actualidad la población mundial actual- correría el riesgo de transgredir los límites que establece el buen funcionamiento de los ecosistemas si no procediera a cambios sustanciales en su escala y esquema de metabolismo socioeconómico. Pero de ahí no se deriva que podamos razonar en términos transistémicos y que, desde la perspectiva de la sostenibilidad medioambiental, resulte de escaso interés la lógica de funcionamiento y reproducción característica del capitalismo. Refugiarnos en que todos los sistemas propenden a ser transgresores para desprestigiar la lógica específica que genera la transgresión con la que nos enfrentamos puede ser un enorme error, no por comprensible menos grave.

Para recalcar en la especificidad del encaje del capitalismo industrial en la biosfera, tenemos que empezar constatando, como hacen Álvarez y otros (2012), que la trayectoria histórica de ese capitalismo se ha construido sobre las bases de una progresiva transgresión de la sostenibilidad medioambiental que ha terminado por colocarnos, en la actualidad, al borde del precipicio. Ello se debe, en buena medida, a un rasgo fundamental del funcionamiento del capitalismo como sistema basado en la empresa privada: la tendencia a repercutir los riesgos y los costes asociados a su actividad sobre terceras personas o sobre la sociedad entera. Esta dinámica consistente en "externalizar" lo que son procesos endógenos, conduce a que los capitales privados obtengan unas tasas de beneficios que no serían tales de evitarse esta traslación de costes sociales y ecológicos a terceros.

Por otro lado, la tendencia al crecimiento, intrínseca al SEC, acentúa hasta límites extremos la contradicción entre la pretensión exponencial de quien así actúa y el entorno finito. La tendencia a crecer en términos monetarios es un rasgo de este sistema que surge del hecho de que la dinámica del capitalismo se muestra animada por una potencia social particular: la de la lógica de la acumulación de dinero convertido en "capital" o que aspira a serlo (Chesnais, 2009). Esta potencia presenta dos singularidades: en primer lugar, la paradoja de que aunque su naturaleza es social su propósito es asocial, esto es, tiende a autonomizarse frente a la sociedad, a alzarse frente a ella al margen de

las necesidades humanas, ya que su único objetivo o intento primordial es su autoexpansión (Wallerstein, 1988); en segundo lugar: se revela incapaz de concebir que esa expansión pueda tener algún límite. La acumulación de capital es la tendencia sin término para superar su propio límite y no entiende de restricciones naturales. Por tanto, y aunque sea indudable que la existencia del excedente es un rasgo común a muchas sociedades y sistemas económicos a lo largo de la historia, en el capitalismo adquiere rasgos propios por la forma en la que se genera, se apropia y tiende a desarrollarse su utilización.<sup>2</sup>

Finalmente, el SEC tiene necesidad de mercantilizar la naturaleza (considerarla y tratarla como pura mercancía) para alcanzar la plenitud de su dominio, lo cual dificulta los tratamientos diferenciales que son imprescindibles para lograr la sostenibilidad medioambiental. Es el caso, por ejemplo, de los bienes comunales. La evolución del capitalismo ha ido eliminando este tipo de propiedad colectiva al igual que las prácticas e instituciones sociales que sabían aunar criterios de solidaridad con otros de eficiencia económica y gestión sostenible de esos recursos.

Algo similar se podría decir para lo que acontece en el espacio doméstico, en el que las relaciones patriarcales han sido, son y pueden tender a ser fuentes autónomas de desigualdad y explotación, al margen de cuál sea el sistema económico imperante en el conjunto social. Pero eso no obsta para que bajo el SEC tomen formas propias y generen interacciones específicas que nos interesa entender y combatir en la medida en la que predominan en el mundo actual. Si, por el afán de subrayar las relaciones patriarcales, postergamos la concreción de las que genera el capitalismo en el espacio doméstico y en su articulación con el espacio mercantil, resultaría difícil dotarnos de una visión integral del trabajo en las sociedades contemporáneas.

Al igual que en el entorno físico, y como de nuevo subrayan Álvarez y otros (2012), cabe constatar que la trayectoria histórica del capitalismo se ha construido de hecho sobre la explotación del espacio doméstico y, en particular, de las mujeres, que son quienes en su seno han sido las principales protagonistas. Por añadidura, sólo el abaratamiento del coste de reproducción

---

<sup>2</sup> Distintos enfoques dentro del cuerpo clásico tratan de dar respuesta a estos procesos, sin que en estas páginas entremos en el debate, por desbordar su propósito y porque no lo consideramos imprescindible para construir el núcleo de la argumentación.

de la fuerza de trabajo ha posibilitado las tasas de ganancia que han impulsado el comportamiento del capitalismo y el simultáneo aumento del excedente. Finalmente, la forma en la que se comporta el espacio doméstico abarata el mantenimiento de la población dependiente, disminuyendo los bienes y servicios aplicados a la reposición de la población, lo que lleva a que el capitalismo necesite e imponga para su propia supervivencia los términos característicos de su explotación.

En suma, la dinámica inherentemente expansiva del capital y los rasgos específicos de un sistema económico que, en el caso del SEC, funciona alentado por una tasa de ganancia que se apoya en esquemas distributivos injustos basados en la explotación del trabajo mercantil y el ámbito doméstico, la socialización de costes, la apropiación de los recursos públicos y la desposesión de los bienes comunes de toda la sociedad, otorgan singularidad al análisis de los procesos que ponen continuamente en jaque las condiciones sociales y ambientales sobre los que las sociedades desarrollan su existencia.

### **MATIZACIONES A LA DIMENSIÓN INSTITUCIONAL EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA CAPITALISTA**

Álvarez y otros (2012) aciertan al subrayar la pluralidad y la importancia de las instituciones en la reproducción de las sociedades y, en particular, del capitalismo. Acompañan desde el inicio a los distintos sistemas económicos, intervienen en planos diversos, incorporan distintas formas de regulación, se conforman en función de las características e intereses de los grupos sociales dominantes, y, en última instancia, se plasman en formas de poder adaptadas a las circunstancias específicas de épocas y contextos. Sólo cabe añadir que la funcionalidad con la que las instituciones responden a las exigencias de los componentes y relaciones del SEC es muy diversa, porque además de la que solicitan cada uno de los aspectos particulares concernidos, una reproducción óptima requiere que sean, entre sí, compatibles y complementarias, a pesar de su ineluctable diversidad. Y es difícil.

Es un hecho observable que -salvo en fases marcadas por la agudización y el predominio de perturbaciones, crisis y desorden- a lo largo de la historia se da una sucesión de "órdenes sociales" en los que determinados grupos sociales imponen sus intereses y su visión del funcionamiento colectivo al resto de la sociedad; es lo que con claridad postulan Duménil y Lévy (2011) al analizar

el capitalismo de los últimos ciento cincuenta años: un entrelazamiento de órdenes sociales, separados por crisis, que tienen en común el hecho de estar marcados por el dominio de clases, fracciones de clase o alianzas entre ellas, pero tienen de disímil su especificidad y el grado de funcionalidad con el que cada uno de esos órdenes ha resuelto las contradicciones y solicitudes del sistema, proporcionándole capacidades de reproducción desiguales en términos de cohesión social, de intensidad y duración del crecimiento.

Es importante subrayar que sólo algunos de esos órdenes sociales han conseguido resolver de forma virtuosa la potencialidad que tiene el sistema para adaptarse a las condiciones concretas del momento y reproducirse conforme a su lógica peculiar, haciendo que el predominio de los intereses dominantes particulares sea funcional para la reproducción del sistema en su conjunto. Ha habido períodos en los que esa buena resolución ha proporcionado un crecimiento alto y relativamente duradero, transmutando el orden social vigente en un modelo de desarrollo virtuoso,<sup>3</sup> mientras que en otros, el dominio específico de clase ha podido servir a los intereses de sus integrantes, pero sin conseguir un buen funcionamiento del conjunto del sistema.

Por ello, si constatar la existencia de un cierto "orden social" es valioso, lo es aún más distinguir si redundará en un funcionamiento económico satisfactorio, de acuerdo con los criterios del propio sistema (en el capitalismo, crecer, generar excedente y acumularlo) o, por el contrario, inhibe el crecimiento, dificulta la valorización de los capitales y la acumulación.

El orden social fordista (desde 1930 hasta aproximadamente la década de los 70) se diferencia del orden social neoliberal (desde finales de los 70 hasta la crisis actual), entre otras cosas, precisamente por eso. El primero fue una propuesta, alentada por intereses sociales parciales, altamente funcional para la reproducción del SEC. El segundo, también alentado por intereses sociales específicos, aunque distintos de los anteriores, ha favorecido a esos intereses particulares, pero sin conseguir crecimiento económico y deteriorando el bienestar de una gran parte de la población. Donde el primero fue capaz de crear un entramado institucional adaptado a la realidad de aquel momento histórico, que proporcionó un alto crecimiento económico y la mejora de las

---

<sup>3</sup> Un mayor desarrollo de esta idea a partir de una utilización crítica de la teoría francesa de la regulación puede consultarse en Martínez González-Tablas (2007: 103-115).

condiciones de vida de amplios sectores de la población, el segundo fracasó en ese empeño, aunque se parezcan en que ambos han nutrido sus logros relativos con la destrucción del medioambiente y con la explotación del espacio doméstico.

Esta distinción y la contrapuesta valoración que la acompaña no deben conducir a la añoranza o al intento imposible de retornar al pasado. Cada circunstancia, cada combinación histórica de componentes y relaciones del SEC, conlleva entramados institucionales diferenciados, sin que sea posible aplicar a un momento determinado lo que fue funcional en otro completamente distinto. Sin embargo, nos puede ayudar a entender mejor el significado y la ambivalencia del neoliberalismo, verdadero protagonista del orden social imperante hasta el desencadenamiento de la crisis actual. Nunca ha llegado a ser un verdadero modelo de desarrollo (un orden social plenamente funcional para el sistema en su conjunto), pero su éxito es indudable en lo que hace a sus intereses directos, al dominio ideológico que ha conseguido y a la institucionalización que ha alcanzado su visión de la realidad; como también lo es su fracaso en lo que concierne a la construcción de un modelo de desarrollo capaz de proporcionar crecimiento económico alto y duradero.

Lo verdaderamente singular y sorprendente es cómo ha conseguido el neoliberalismo que su fracaso no le pase aparentemente factura a corto plazo. No es suficiente atribuirlo a su dominio de los resortes del poder, interviene su carácter polimórfico –un cuerpo teórico elemental, un núcleo social duro y decidido, una práctica política cuyo pragmatismo es fronterizo con el más crudo cinismo- que le dota de una inusual resiliencia, haciendo que lo que hubiera podido ser su debilidad se convierta en tiempo real en fortaleza: su negligente incoherencia, su capacidad de repetir el discurso contra toda evidencia, su refugio en unos valores de individualismo y competitividad que ha conseguido enraizar profundamente en la sociedad, hasta parecer inmune a cualquier intento de falsación. Aunque subyazca, con todas sus implicaciones, el sesgo y la debilidad de sus fundamentos.

## **LA DIMENSIÓN ESPACIAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA CAPITALISTA**

La representación de la actividad económica que proponen Álvarez y otros (2012) carece de dimensión espacial, lo cual sólo sería aceptable si la implantación de la actividad económica en el territorio hubiera devenido irrelevante, neutra, en

un mundo del que hubiera desaparecido la componente territorial. Los propios autores afirman que es dudoso que pueda elidirse la dimensión espacial sin que se vea afectada la pertinencia de los análisis. Compartimos esa opinión y además creemos que allí se aporta un encuadre que permite introducir esta dimensión y aconseja hacerlo, completando así la visión del SEC de nuestro tiempo.

Necesitamos integrar la dimensión espacial para entender el funcionamiento de la economía mundial real y el de sus componentes constitutivos (al igual que necesitamos la dimensión temporal), para captar comportamientos específicos, transiciones e hibridaciones.

La Economía Crítica está acostumbrada a manejar el proceso de formación de la economía mundial (colonialismo, acumulación originaria de capital, especialización en la división internacional del trabajo, conformación de centro-periferia, dependencia, relación real de intercambio, intercambio desigual, imperialismo), a analizar las situaciones y dinámicas resultantes de ese proceso en tiempo real (subdesarrollo) y a criticar las políticas practicadas (programas de ajuste estructural, consenso de Washington, etc.). Sin embargo, tenemos que reconocer que los enfoques críticos de la economía mundial no se han construido incorporando todas las implicaciones de la representación de la economía como un SEC complejo y abierto. A consecuencia de ello, nos es ajena la pregunta de cómo se concreta y evoluciona espacialmente esa representación integral de la actividad económica. Un vacío que sólo podremos superar si analizamos los vínculos espaciales y las unidades territoriales significativas de la economía mundial actual.

Los vínculos espaciales se establecen en una multiplicidad de planos mucho más amplia y con más interacciones entre ellos de lo que estamos acostumbrados a manejar. Una primera sistematización mostraría:

- Los *derivados de la dimensión ecológica*, medibles en términos de flujos físicos, en los que unos espacios son emisores y otros receptores o en términos de huella ecológica, donde (limitándonos al carbono o a todos los componentes intervinientes) de nuevo los espacios aparecen articulados y en posiciones desiguales, tanto para el funcionamiento de su economía, como para su bienestar y futuro.
- Los que crea el SEC en los *distintos momentos de la actividad económica*:

comercio, producción, dinero y finanzas, consumo y demanda, con simultaneidad de relaciones e interacciones entre todos ellos en la economía mundial actual. Las consecuencias de esta complejidad, asociable a la mundialización, no se captan plenamente con los indicadores tradicionales (posición en la división internacional del trabajo, evolución de la relación real de intercambio, etc.) y obligan a una nueva lectura de los procesos que acaecen en la economía mundial actual.

- Los *derivados de las dimensiones ocultas (no mercantiles)* y de sus interconexiones con la esfera mercantil, de los que pueden ser manifestaciones los movimientos de personas y las remesas de emigrantes o la transnacionalización de los cuidados ¿Cuánto conllevan los movimientos migratorios de reproducción de la fuerza de trabajo en espacios distintos de donde luego se consume la fuerza de trabajo o de resolución a bajo coste de la prestación de servicios existente en la estructura de cuidados? o ¿Acaso las remesas, que se manifiestan en la esfera mercantil, no provienen en buena medida de la frontera entre trabajo mercantil y no mercantil (economía sumergida) y afectan al funcionamiento del espacio doméstico (no mercantil) de los receptores?
- Los *inducidos por los procesos de cooperación y ayuda* que, además de ser conscientes, están originados en proporciones varias en el ámbito público y en la sociedad civil, comportando flujos económicos, que no responden a la lógica del SEC.
- Los de *carácter institucional*, que se forjan a través de la combinación de los distintos tipos de regulación que se dan en dicho ámbito y que al hacerlo en proporciones diversas dan lugar a variantes institucionales diferenciables en función del tipo de regulación que resulte dominante. Son vínculos, de naturaleza propia, que pueden reforzar la lógica de los estrictamente capitalistas o interponer una dimensión pública de sentido indeterminado, siendo algunos de ellos plasmación y cauce de ejercicio del poder.

La dinámica de esta pluralidad de vínculos al interactuar con los procesos endógenos de cada sociedad lleva a toda una gama de unidades territoriales, articulaciones e inserciones en la economía mundial, con comportamientos específicos nítidamente diferenciados.

Cuáles son las *unidades territoriales* significativas y cuáles, habiéndolo sido en el pasado, han dejado de serlo es tema objeto de debate y pronunciarse al respecto desborda nuestro propósito. Sin embargo, sin entrar en su importancia relativa, podemos aventurar que hay dinámicas económicas relevantes en diversos niveles territoriales, que enunciados en orden territorial decreciente abarcarían al conjunto de la economía mundial, bloques económicos, Estados, comunidades de rango subestatal y ciudades. A partir de este elemental inventario puede plantearse la pregunta de ¿Cuál es la unidad adecuada de análisis, en el supuesto de que haya una común para todos los temas? No creemos que la respuesta pueda ser intemporal, ni única, pero puede afirmarse que las interacciones espaciales son de creciente importancia para el funcionamiento económico, por lo que la buena comprensión de las posiciones relativas, la caracterización de las articulaciones y el conocimiento de los términos específicos de inserción de los espacios son relevantes para entender el comportamiento de estos y para actuar sobre él.

Las representaciones Centro-Periferia resultan insuficientes a medida que el Centro se hace multipolar y la periferia heterogénea, se pueblan las zonas de transición entre los dos extremos, surgen nuevos sujetos que interfieren con la ordenación tradicional centrada en torno a los Estados, los vínculos virtuales tejen nuevas redes que se cruzan con las establecidas y las modifican, generándose cambios en las posiciones relativas, que solicitan nuevas formas de representación, en un contexto en el que tiende a verse cuestionada la hegemonía establecida.

Desde una perspectiva global, cabe señalar diferentes tendencias en lo que se refiere a la organización del espacio económico y la búsqueda de la utilización de los diferentes territorios. Por una parte, se detecta un proceso de localización de la actividad manufacturera dirigido hacia las zonas donde la mano de obra, el desarrollo institucional y la dotación de los recursos resulta más favorable en términos de costes. Por otra parte, un proceso de concentración de lo más neurálgico de la actividad económica y financiera en territorios dotados de competencias diversificadas y con alto nivel tecnológico.

Las economías nacionales se sitúan en este contexto de forma diferenciada en función de sus procesos históricos, de su caracterización interna (identidad social, dotación de recursos, desarrollo institucional, consistencia interna) y de su articulación/ inserción en el entorno (entramado de relaciones económicas

externas, participación en procesos superiores de institucionalización, sensibilidad a impactos externos).

A su lado, ciertas ciudades y ciertas empresas aportan plasmaciones territoriales específicas, que ni replican ni se superponen miméticamente con las realidades territoriales de los Estados. En las denominadas "ciudades globales" se radican actividades esenciales para el funcionamiento de la economía mundial, convirtiéndose así en nodos principales de una red de interconexiones que se desarrollan a escala planetaria. Por su parte, las grandes empresas transnacionales hacen de su implantación a escala mundial una nueva realidad espacial, conectada con los criterios propios que rigen la gestión de sus intereses privados. Contrastando con estos polos y sus lugares de intersección nos encontramos también con amplios espacios (en el interior de las ciudades, regiones en el interior de los países, zonas rurales, etc.) que quedan desconectados y expuestos a la marginación y a la desertificación.

Las plasmaciones espaciales que se desarrollan como consecuencia de la actividad de Estados, ciudades globales y empresas transnacionales interactúan entre sí de una forma compleja, que sólo con un estudio riguroso y continuo llegaremos a entender.

Todo apunta a que con estos criterios podemos elaborar tipologías significativas de unidades territoriales, más finas que las que suelen utilizarse habitualmente de países desarrollados, emergentes o subdesarrollados y también estaremos en mejores condiciones para llevar a cabo análisis concretos o para hacer propuestas que mejoren el comportamiento de la economía mundial y de los espacios económicos específicos. Si, además, aplicamos en nuestra aproximación la insistente afirmación de que los procesos económicos son ineluctablemente dinámicos, descubriremos que se mantiene una tendencia al desarrollo desigual en el comportamiento de los componentes espaciales de la economía mundial.

Harvey (2012) es uno de los autores que mejor ha captado la importancia de la dimensión territorial en la reproducción del capitalismo, analizando como el control del espacio, la producción de localidades y viviendas se convierten en un mecanismo importante para producción y absorción de excedente entrelazándose cada vez más con la acumulación de capital, algo que además de observable en la trayectoria histórica del SEC es relativamente fácil de entender si se acepta "la creación de nuevas geografías y nuevas relaciones espaciales como aspecto

fundamental de la reproducción del capitalismo” (153).

## **REFLEXIONES CONCLUSIVAS**

Al concretar la especificidad del funcionamiento económico del capitalismo como sistema abierto, subrayar que no todos los órdenes sociales consiguen el mismo grado de funcionalidad para la reproducción del SEC y profundizar en la dimensión espacial de la economía mundial bajo el capitalismo se enriquece la visión comprensiva de la actividad económica y del sistema económico imperante que postulaban Álvarez y otros (2012), añadiendo matices a la construcción de otra mirada sobre la crisis y sus salidas, que nos deben permitir alejarnos del terreno delimitado por otros y elaborar una agenda propia.

Aunque no hemos entrado para nada en la caracterización del capitalismo financiarizado y depredador que impera en la fase actual de la economía mundial, nos hemos dotado de elementos que permiten formular ciertas hipótesis de trabajo básicas para entender la crisis e intervenir en ella.

En primer lugar, si no se producen rectificaciones rápidas y profundas existe el riesgo de que se vean seriamente afectadas las condiciones generales de vida en distintos espacios del planeta; hay suficientes elementos científicamente fundados que permiten afirmar la insostenibilidad ambiental del modo de producción y consumo dominante, tanto por agotamiento de recursos cruciales (energías fósiles), como por la imposibilidad de reciclar residuos al ritmo que exigirían el buen funcionamiento de ecosistemas básicos (cambio climático, como ejemplo más notorio).

En segundo lugar, el sistema, regido por la gran involución o contraofensiva conservadora, tiene graves dificultades para gestionar el corto y medio plazo por la agudización de las contradicciones sociales que conlleva el deterioro de las condiciones de vida de amplios sectores de la población y por la incapacidad de conseguir desde esas bases un crecimiento económico alto y duradero que cree oportunidades de valorización a los capitales y facilite una colocación rentable del excedente (con independencia de que ese eventual crecimiento correría el riesgo de ser insostenible ambientalmente).

En tercer lugar, más allá del orden social vigente, es harto dudosa la virtualidad del SEC, si la entendemos como capacidad de evolucionar hacia la interiorización de las grandes exigencias ambientales, la aceptación de la

contribución y la lógica del espacio doméstico, el replanteamiento con criterios de bienestar de la estructura de necesidades y la utilización de las posibilidades objetivas para mejorar la existencia social.

Sin negar la complejidad y la incertidumbre contextual, la representación que postulamos de la realidad económica actual ayuda a situar los planos que habría que abordar en una salida radical de la crisis económica, en la que en todo caso no sería posible construir alternativas consistentes sin combinar y articular difíciles prioridades.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Álvarez, Santiago; Barceló, Alfons; Carpintero, Óscar; Carrasco, Cristina.; Martínez, Ángel.; Recio, Albert y Roca, Jordi. (2012), "Por una economía inclusiva. Hacia un paradigma sistémico", *Revista de Economía Crítica*, nº 14, segundo semestre 2012, <http://revistaeconomiacritica.org/>

Chesnais, François (2009), "Un año después del crack bancario y financiero", *Polis*, nº 24, Universidad Bolivariana, Chile.

Duménil, Gérard y Lévy, Dominique (2011), *The Crisis of Neoliberalism*, Harvard University Press.

Harvey, David (2012), *El enigma del capital*, Madrid: Akal.

Martínez González-Tablisa, Ángel. (2007), *Economía política mundial II. Pugna e incertidumbre en la economía mundial*, Barcelona: Ariel.

Wallerstein, Immanuel (1988), *El capitalismo histórico*, Madrid: Siglo XXI.

CLÁSICOS U OLVIDADOS

---

## RECORDANDO A ALBERT O. HIRSCHMAN

---

Lourdes Benería

Con la muerte de Albert Hirschman en diciembre de 2012, hemos perdido uno de los economistas distinguidos, y no fácilmente clasificables, que, como John K. Galbraith, Kenneth Boulding y Amartya Sen, han ido más allá de las estrecheces de la economía ortodoxa y de lo estrictamente económico para entender y repensar el mundo en que vivimos. La revista *Worldly Philosopher* se ha referido a Hirschman como “uno de los pensadores más originales y estimulantes del siglo veinte.” Su larga vida también hizo posible su alta productividad y éxito como economista e intelectual, contribuyendo a la difusión de sus ideas entre economistas y científicos sociales. Incluso *The Economist*, cuyas ideas a menudo difieren de las de Hirschman, reconoció en su obituario que quizás no recibió el premio Nobel “como se merecía” porque era difícil de clasificar como economista.

Nacido en Berlín en 1915, su trayectoria como hijo de una familia judía acomodada fue bastante típica de los que huyeron del fascismo europeo pasando por distintos países y a menudo acabando en los EEUU. Hirschman dejó Alemania en 1933 para estudiar economía en Francia, obtuvo una beca de un año en la *London School of Economics* en 1935 y completó sus estudios en la Universidad de Trieste, donde obtuvo un doctorado en Economía en 1938. Asustado por las leyes raciales adoptadas por Mussolini, regresó a Francia y, desde Marsella, participó activamente en la lucha contra el fascismo español y ayudó a muchos intelectuales y artistas europeos en su huida y transición hacia

España y el continente americano. A través de esta operación de rescate liderada por el americano Varian Fry, Hirschman estuvo en Barcelona y se familiarizó con las rutas de rescate por las que pasaron gente como Marc Chagall, Max Ernst, André Breton y Marcel Duchamp (Institute of Advanced Studies, 2013). En 1941, el propio Hirschman tuvo que utilizar una de estas rutas para escapar a través de la Península hacia Lisboa.

Una beca de la Fundación Rockefeller le permitió emigrar a los EEUU en 1941 con una estancia en la Universidad de Berkeley. Así empezó su larga trayectoria académica que le llevó a la enseñanza y al trabajo de investigación en las universidades de Yale, Columbia, Harvard y el Institute of Advanced Studies en Princeton. Antes (en 1943) se alistó en el ejército norteamericano y fue enviado a Italia y al norte de África por la Oficina de Estudios Estratégicos. Al finalizar la Guerra Mundial, se trasladó a Washington donde trabajó en la Reserva Federal sobre la reconstrucción europea, especialmente en torno a los preparativos del Plan Marshall.

## **EL ECONOMISTA DEL DESARROLLO**

En 1952, Hirschman inició su trayectoria latinoamericana, trabajando como consejero económico en Colombia. Su estancia de cuatro años en este país le llevó a la publicación de sus dos obras más importantes sobre desarrollo: *La Estrategia del Desarrollo Económico* (1958) y *Journeys Toward Progress: Studies of Economic Policy-Making in Latin America* (1963). Aparte de su trabajo en Colombia, sobre todo en relación a la reforma agraria, analizó los problemas específicos del noreste del Brasil donde entabló amistad con economistas como Celso Furtado (a quien dedicó *Journeys...*). También estudió con profundidad el problema de la inflación en Chile y en otros países, centrándose en la economía política de los procesos inflacionistas tan predominantes en la América Latina de los años 1940 y 1950.

La originalidad del análisis de Hirschman le hizo convertirse en un economista del desarrollo económico muy leído aunque esto representara sólo un aspecto de sus intereses más amplios. Su análisis riguroso e incisivo surgía de un desacuerdo con los enfoques ortodoxos y se extendía desde la teoría hasta el estudio empírico y la política económica. Leer a Hirschman en cursos de desarrollo económico ayudaba a obtener una visión más completa de los múltiples aspectos de este proceso complejo y permitía salirse de las

estrecheces y sesgos occidentales de los típicos enfoques rostowianos. Mucho más cerca de la escuela estructuralista latinoamericana que otros economistas del Norte, Hirschman reconocía la importancia del papel del Estado en la economía, por ejemplo a través del estímulo de los procesos de industrialización y en la transmisión del crecimiento interregional e internacional.

Al mismo tiempo, Hirschman reconocía la importancia y el dinamismo que podía surgir del sector privado y subrayaba las conexiones entre la economía, la política y las estructuras sociales, por ejemplo en el caso de la inflación. Su análisis de los *backward linkages* y *forward linkages* entre la agricultura y la industria o entre distintos sectores económicos fue una de sus aportaciones más señaladas que al mismo tiempo reflejaba su crítica de la teoría del “desarrollo equilibrado” (*balanced growth*). En realidad, para Hirschman, era más importante y estratégico aprovecharse de los desequilibrios existentes como medio de estimular y movilizar los recursos específicos de cada país. La clave era el centrarse en los sectores o en las industrias con más vínculos con otros sectores a fin de activar o crear efectos positivos sobre el resto de la economía.

Años más tarde, después de la publicación de su obra inicial sobre el desarrollo, Hirschman publicó otro volumen menos conocido con ensayos sobre América Latina, *A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America* (1971) y también regresó a este tema en la primera parte de *Essays in Trespassing. Economics to politics and beyond* (1981). En éste incluyó su ensayo sobre “El auge y declive de la Economía del Desarrollo” en el que reflejaba su percepción de que “la subdisciplina del desarrollo” se había estancado, sobre todo en relación a su primera época en la que las aportaciones de autores como Rosenstein-Rodan, Ragnar Nurkse, Gunnar Myrdal, Celso Furtado, Raúl Prebisch y el caribeño y premio Nobel Arthur Lewis introdujeron debates muy interesantes que, paralelamente con las aportaciones del análisis keynesiano, se ocuparon de las cuestiones candentes del subdesarrollo/desarrollo. Dado su convencimiento de que la teoría ortodoxa, procedente sobre todo del mundo anglosajón, no podía aplicarse a los países en desarrollo, a Hirschman le habían interesado los debates que estos economistas habían generado, por ejemplo en cuanto a la utilidad del análisis keynesiano para tratar los problemas del empleo en general y del subempleo rural en particular, así como para estimular la industrialización tardía.

También se interesó por los debates relacionados con el estructuralismo

latinoamericano, sobre todo por la contribución de Raúl Prebisch en su famosa tesis sobre el deterioro de la relación de intercambio en los países exportadores de materias primas. Por otro lado, Hirschman veía el análisis marxista de la escuela de la dependencia menos positivamente, sobre todo por su "efecto polarizante" en el sentido de centrarse excesivamente, como en el caso de André Gunder Frank, en la noción del "desarrollo del subdesarrollo" y en los procesos de pauperización y degradación de la periferia; Hirschman quería reconocer por lo menos los logros conseguidos en la historia de algunos países, aunque fueran poco uniformes.

Para Hirschman, varios factores colaboraron en el declive de la economía del desarrollo. Uno fue la tendencia a construir la teoría sobre el supuesto de que existía un "país subdesarrollado típico" cuando la gran diversidad entre regiones y países demostró que este supuesto no era realista. Por otra parte, a partir de los años 1960s, muchos países sufrieron lo que Hirschman llamó "desastres políticos" que culminaron en regímenes sumamente autoritarios o dictatoriales que llevaron no solo a la vulneración de derechos humanos sino a desarticular los debates y expectativas iniciales sobre el desarrollo. No es de extrañar que Hirschman se sintiera decepcionado por el hecho de que, en sus propias palabras, "las perspectivas del desarrollo económico, social y político de América Latina se habían deteriorado con respecto a décadas anteriores" (*Essays...*, p. 142).

## **EL ECONOMISTA/INTELECTUAL**

Muchos lectores de Hirschman lo conocen más por sus publicaciones no directamente relacionadas con el desarrollo. En este sentido, posiblemente su libro más leído sea *Salida, Voz y Lealtad*, publicado en 1970. Su cambio de rumbo desde el desarrollo también se manifestó sobre todo con *Las Pasiones y los Intereses* (1977) en el que se centraba en la historia del pensamiento desde una perspectiva más amplia que la estrictamente económica; también con *The Rhetoric of Reaction* (1991) en el que analizaba distintos aspectos del discurso reaccionario. Todas estas obras tienen en común su carácter inclasificable en el sentido de desarrollar ideas ancladas en la economía política pero con un análisis profundamente interdisciplinario y un amplio interés socio-político, con una relevancia todavía actual. No es de extrañar que haya tenido influencia no sólo entre economistas sino también en otras disciplinas.

Con *Salida, Voz y Lealtad*, Hirschman entró plenamente en cuestiones básicas de la teoría económica y en sus distintas interpretaciones en cuanto a la importancia de la racionalidad económica individual expresada a través del mercado y en contraste con la acción colectiva. Mientras que la "salida" representaba la posibilidad individual de "votar" a través del mercado, por ejemplo dejando de comprar un producto cuando se deteriora, la "voz" implicaba la posibilidad de actuar para mejorar el producto o las circunstancias en torno a su elaboración.

Hirschman aplicó este análisis a nivel micro y macroeconómico y también a distintos sectores sociales y políticos. A pesar de que empezó a escribir el libro a finales de los años 1960s, el mismo Hirschman observó --diez años más tarde de su publicación-- que el giro intelectual hacia el conservadurismo, identificado con la "salida", ya se había iniciado en esa década aunque generalmente se atribuya a los años 1970s. Por ejemplo, la gran influencia de las ideas de Milton Friedman durante los años 1970s empezó en 1962 con su ataque al funcionamiento de las escuelas públicas en los EEUU y su propuesta de mercantilizarlas. Hirschman se dio cuenta de que las ideas de Friedman harían huella, por lo menos en los EEUU.

Tal como escribió más tarde en *Essays in Trespassing*, sus ideas en *Salida, Voz y Lealtad* reflejaban la "apreciación del poder del mercado pero también su convicción de que el proceso democrático tiene que mantenerse y perfeccionarse" (p. 212).

En este sentido, Hirschman fue un gran defensor de la "voz" o, como diría Polanyi, de la acción colectivista contrapuesta al individualismo asociado con el mercado (la estrategia de "salida"). Sin embargo, su rigor típico se refleja en el interés de encontrar la combinación óptima --aunque difícil-- entre las dos estrategias, tal como explica en el capítulo VIII del libro. Sus múltiples reflexiones sobre "la salida y la voz en la ideología y la práctica norteamericanas" reflejan un conocimiento amplio de esta sociedad en la que la existencia del "Oeste" históricamente ha invitado a optar por la estrategia de "salida" a través de la movilidad individual. En este sentido, Hirschman subraya la novedad del movimiento del poder negro en el escenario norteamericano puesto que reflejaba el rechazo o la imposibilidad para los negros de beneficiarse del patrón tradicional de movilidad individual ascendente. Por el contrario, reflejaba una adhesión al "estimulo colectivo" de la sociedad negra, incluyendo la lucha urbana

para mejorar sus condiciones de vida en el mismo ghetto.

Con los años, tal como escribió en *Essays in Trespassing...*, Hirschman parece haberse convencido todavía más de que la estrategia de "voz" es esencial en muchas ocasiones en las que la lucha colectiva es imprescindible para construir sociedades más justas.

La relevancia de estas ideas para el mundo en que vivimos es evidente; una crisis profunda como la actual sugiere muchas oportunidades de "salida" y de "voz". Lo mismo puede decirse sobre la relevancia de la crítica --implícita y explícita-- del enfoque económico ortodoxo que el conjunto de la obra de Hirschman representa. Tal como reitera en el artículo aquí reproducido, su tesis básica es que "el enfoque económico da cuenta en forma demasiado simplista incluso de los procesos económicos". Por el contrario, las "complicaciones" que analiza "brotan de una sola fuente, la increíble complejidad de la naturaleza humana, desatendida por la teoría tradicional". Erudito y culto, esta complejidad siempre quedaba reflejada en sus escritos. Recuerdo muy bien la impresión agradable que me producía el ver la reproducción en color de un cuadro de Paul Klee frente al título de *Journeys Toward Progress*. El cuadro --con el título *Highways and Byways*-- contiene una amalgama/encrucijada de caminos y pistas de muchos colores; en el prólogo del libro, el editor August Heckscher explica que se imprimió a petición del mismo Hirschman para indicar "las combinaciones múltiples y ambiguas a través de las cuales las naciones caminan hacia sus objetivos".

Dada la creciente estrechez de nuestra disciplina en la que parece que sólo caben los modelos matemáticos ortodoxos y el pensamiento único, recordar a Hirschman es un ejercicio muy saludable que deberíamos recomendar sobre todo a nuestro@s polític@s y economistas jóvenes.

## REFERENCIAS

Institute of Advanced Studies, 2013. "Albert O. Hirschman 1915-2012," Invitación al "Memorial Gathering" de Hirschman, 7/2/2013.

# CONTRA LA SIMPLICIDAD: TRES MANERAS FÁCILES DE COMPLICAR ALGUNAS CATEGORÍAS DEL DISCURSO ECONÓMICO\*

Albert O. Hirschman

La economía, como ciencia de la conducta humana, se ha fundamentado en un postulado extraordinariamente restrictivo: el del individuo aislado y centrado en sus propios intereses, que elige libre y racionalmente entre diversas alternativas de acción tras sopesar sus presuntos costos y beneficios. En décadas recientes algunos economistas se han esforzado, con bastante ingenio, en aplicar este mismo enfoque a una serie de fenómenos a primera vista no económicos, desde la delincuencia hasta la familia, y desde la acción colectiva hasta la democracia. El enfoque "económico" o del "actor racional" ha sido desde luego productivo, pero su avance triunfal ha revelado también algunas de sus flaquezas intrínsecas. De hecho, al popularizarse esta perspectiva se ha hecho posible un análisis

\* Este artículo se publicó originariamente en la revista *Economics and Philosophy*, (1985: 1, 7-21) con el título *Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating some Categories of Economic Discourse*. En junio de 1986 apareció la primera versión en español, realizada por Isabel Gannon, en el n. 19 de la *Colección de Estudios CIEPLAN*, bajo el título "En contra de de la parsimonia: tres formas fáciles para complicar algunas categorías del discurso económico". Por las mismas fechas este trabajo se incorporó al último libro de Hirschman, *Rival Views of Market Society and Other Essays* (New York, Viking-Penguin, 1986), obra que se publicó poco después en castellano como *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes* (México, Fondo de Cultura Económica, 1989), con un título ligeramente diferente: "Contra la parquedad: Tres maneras fáciles de complicar algunas categorías del discurso económico", pp. 142-159. La versión que aquí publicamos ha sido revisada por Alfons Barceló, tomando como base de referencia la traducción de Gannon. Agradecemos a la CIEPLAN su amabilidad al otorgarnos el permiso de reproducción de la versión de este texto de Hirschman publicada en su Colección de Estudios.

crítico de ella, lo cual -irónicamente- cuestiona las bases mismas de la disciplina supuestamente conquistadora. La tesis básica de este ensayo es que el enfoque económico da cuenta en forma demasiado simplista incluso de los procesos económicos más fundamentales, como son la producción y el consumo.

No soy el único que sostiene esta opinión. Thomas Schelling observó hace poco que "la mente humana parece ser un estorbo para ciertas disciplinas, en especial para la Economía... que han descubierto que el modelo del consumidor racional es tremendamente productivo" (Schelling, 1984, 342). Y, en un artículo bastante conocido, titulado significativamente "Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica", Amartya Sen no hace mucho afirmó que: "la teoría (económica) tradicional tiene *muy escasa* estructura" (Sen, 1977, 335; 1986, 202). Tomando en cuenta el hecho de que las preferencias de los individuos y el comportamiento de las personas en el acto de escoger están lejos de ser idénticos a través del tiempo, él introduce nuevos conceptos, tales como el compromiso y las preferencias de segundo orden. Pareciera decir que, como cualquier otra virtud, la parsimonia, en lo que se refiere a la construcción de teorías, puede exagerarse y pudiera ser que a veces el complicar las cosas fuese más productivo. Me siento cada vez más inclinado a estar de acuerdo. Hace algunos años sugerí que la dirección de las empresas y organizaciones debiera reconocer la crítica que hacen los consumidores, o su "voz", como una fuerza capaz de mantenerlos "con los pies en la tierra", tal como reconocen que la competencia y la "salida" cumplen esa función. Fue necesario escribir todo un libro (Hirschman, 1970) para tratar adecuadamente las complicaciones resultantes de esa aseveración. Aquí trataré diversos otros campos de la investigación económica que también requieren de una mayor complejización. Finalmente, a manera de conclusión, consideraré si es que esas diversas complejizaciones tienen entre sí algún elemento en común, lo que a su vez permitiría unificarlas y simplificarlas.

## **DOS TIPOS DE CAMBIOS EN LAS PREFERENCIAS**

Sen y otros han hecho una distinción útil entre lo que ellos llaman preferencias de primer orden y de segundo orden; o entre preferencias y metapreferencias, respectivamente. La Economía, tradicionalmente, se ha ocupado sólo de las preferencias (de primer orden), o sea, de aquellas que se revelan como tales cuando los agentes compran bienes y servicios. Como norma general se ha considerado que es asunto de psicólogos, sociólogos y antropólogos el tratar con

los complejos procesos culturales y psicológicos que subyacen a las opciones observables en los mercados.

Había algunas buenas razones para sostener tal restricción del campo de lo propiamente económico. Sin embargo, en la medida en que el economista pretende ocuparse y comprender los procesos del cambio económico, hay un aspecto del proceso de formación de opciones y preferencias que sí debe ser objeto de su estudio. Dicho aspecto no tiene nada que ver con el condicionamiento cultural de los gustos y del comportamiento al escoger; al menos a un primer nivel de investigación. Su origen más bien está en una observación de orden muy general acerca de lo que es la naturaleza humana (y, por tanto, debiera congeniar con la economía y sus lazos con el pensamiento del siglo dieciocho). Se trata de lo siguiente: los hombres y las mujeres tienen la habilidad de "tomar distancia" con respecto a sus deseos, sus preferencias y su voluntad "revelada"; así como de preguntarse a sí mismos si realmente desean tales deseos y prefieren tales preferencias y, consecuentemente, de formar metapreferencias que pueden diferir de sus preferencias. No debe sorprender que el primero que ha formulado esto así fuera un filósofo, Harry Frankfurt (1971). Sostuvo además que esta habilidad de "tomar distancia" es única y propia de los humanos, si bien no está presente en todos ellos. A quienes carecen de esta habilidad les denominó "sin discernimiento": están total e irreflexivamente a merced de sus pasiones y deseos. (La terminología usada es bastante apropiada, ya que concuerda con el uso común: un homicidio inmotivado [*wanton murder*] es precisamente el que se realiza "sin una buena razón"; o sea, el homicidio que no ha estado precedido de la formación de ningún tipo de metapreferencia hacia el homicidio).

Es fácil darse cuenta de que hay una relación estrecha entre el cambio de preferencias y el concepto de metapreferencias; porque, como lo señalé con anterioridad (Hirschman, 1982, 71), sólo puede tenerse la certeza de que existen las metapreferencias a través de los cambios en las elecciones efectivas. Si las preferencias y las metapreferencias coincidieran siempre, de manera que el agente estuviera siempre en paz consigo mismo, con independencia de cuál fuera la elección real, entonces las metapreferencias no serían más que simples sombras de las preferencias y apenas podría afirmarse que tuvieran existencia genuina. Por otra parte, si estos dos géneros de preferencias estuvieran siempre reñidos entre sí y el agente siempre actuara en contra de su juicio reflexivo,

entonces otra vez tenemos que las metapreferencias podrían descartarse. Serían totalmente inefectivas y a la vez surgiría la duda acerca de si, después de todo, gozarían de existencia propia. En este último caso, la situación podría caracterizarse como de "compra vinculada": junto con la elección de un determinado bien el consumidor optaría por adquirir conjuntamente infelicidad, lamentación y sentimiento de culpa por haberlo escogido.

La noción de metapreferencia no nos dice gran cosa acerca del cambio mismo en la conducta electiva. La tensión por imponer la metapreferencia es un proceso mental complejo y se caracteriza por toda suerte de avances y retrocesos, tretas y recursos estratégicos. Pero no es este el tema que aquí me ocupa; un tema que Thomas Schelling ha explorado a fondo recientemente. Sólo quiero dejar en claro que para validar el concepto de metapreferencia es necesario que al menos en algunas ocasiones se dé el fenómeno del cambio efectivo en las preferencias de una persona.

El concepto de metapreferencias es útil para iluminar la variada casuística de los cambios de preferencias. De entrada podemos esbozar dos clases de preferencias. Una sería aquella clase que es reflexiva, hasta tortuosa, y que va precedida de la formación de una metapreferencia que está refinada con la preferencia hasta entonces observable como tal. La otra sería aquella que corresponde a cambios de preferencias que tienen lugar sin que previamente haya la elaboración de una metapreferencia. Siguiendo la terminología de Frankfurt, tales cambios irreflexivos pueden llamarse "desenfrenados". Los economistas se han centrado básicamente en este último tipo de cambios: cambios en los gustos, impulsivos, simples, al azar, inducidos por la publicidad y, por regla general, cambios de un orden menor (como la alteración del rango en que se sitúan peras y manzanas). Muy por el contrario, los cambios de orden reflexivo o "con discernimiento" no son cambios de gustos, en ningún sentido. Un gusto es algo que se define en forma práctica como una preferencia respecto de la cual no cabe argumentación: *de gustibus non est disputandum*. <Sobre gustos no hay disputas>. Un gusto respecto al que cabe argumentar -con otros o con uno mismo- deja *ipso facto* de ser un gusto -se vuelve un valor. Cuando el cambio en las preferencias ha sido precedido por la formación de una metapreferencia, es porque obviamente ya se han sopesado los pros y los contras dentro de un yo que se encuentra dividido; proceso que es típico del cambio de valores más que del cambio en los gustos.

Dado que los economistas se han concentrado y sesgado a favor de los cambios de preferencia del tipo "sin discernimiento", los cambios de orden reflexivo han tendido a ser degradados a la categoría de los anteriores, y los han asimilado a un cambio de gustos. Es así como hemos visto, por ejemplo, que pautas discriminatorias en la contratación de personal han sido descritas como un "gusto por la discriminación" (Becker, 1957) o que el aumento del proteccionismo ha sido analizado como un fenómeno que refleja el renacimiento del "gusto por el nacionalismo" (Johnson, 1965). Tales juicios me parecen objetables por dos razones. En primer lugar, porque impiden que se realice un esfuerzo intelectual serio para comprender lo que de hecho son valores firmemente afianzados y, por lo tanto, cambios valorativos difíciles de lograr. Y, en segundo lugar, porque con ello se alienta la ilusión de que la única herramienta de política pública amplia y soberana con que se cuenta para obtener cambios en ese terreno sería el expediente de aumentar el costo de la discriminación (o del nacionalismo) y con ello se impediría que la gente siguiera inclinándose hacia "gustos" tan extraños.

Esto nos lleva a una cuestión más general. Los economistas proponen con frecuencia manejar el comportamiento antisocial o contrario a la moral mediante el aumento del costo de ese comportamiento y descartan absolutamente la posibilidad de intentar manejar tales asuntos estableciendo normas o reglas y mediante la imposición de prohibiciones y sanciones. Es probable que ello se deba a que conciben a los ciudadanos -las personas en cuanto se ocupan de los asuntos públicos- tal como conciben a los consumidores, los que de acuerdo a lo que es observable en el mercado supuestamente tienen gustos o bien inmutables o bien absolutamente arbitrarios. Esta perspectiva tiende a negar la posibilidad de que las personas sean capaces de cambiar sus valores. Uno de los objetivos principales de las leyes y de los reglamentos es precisamente estigmatizar el comportamiento antisocial y a través de ello influir en los valores y códigos de comportamiento de los individuos. Esta función educativa de la ley, en cuanto moldeadora de valores, es tan importante como su función represiva o preventiva. Ya Aristóteles lo había expresado de forma clara: *"Los legisladores hacen bueno al ciudadano al inculcarle buenos hábitos, y éste es el objetivo de todo legislador; si no logra hacerlo, su legislación será un fracaso. En esto difiere una buena constitución de una mala"* (*Ética Nicomaquea*, 1103b).

De ahí que, como ha observado Steven Kelman (Kelman, 1981, 44-

53), se vuelva comprensible, y hasta cierto punto también razonable, que los legisladores se resistan a las propuestas de los economistas de tratar el problema de la contaminación ambiental mediante el uso exclusivo de penalizaciones económicas, como si eso constituyera un mecanismo eficaz y procedimiento rutinario. La propensión a contaminar que demuestran las empresas e industrias no es necesariamente como una curva de demanda fija frente a la cual lo único que se puede hacer es hacerles pagar por la contaminación que se supone ellos no pueden evitar. En efecto, tal propensión se vería afectada (la curva de demanda podría desplazarse) si hubiese un cambio general en el ambiente; cambio que, en parte, se reconoce por la proclamación de leyes y reglamentos contra la contaminación.

A la luz de la distinción entre preferencias con y sin motivación, o entre cambios en los valores y cambios en los gustos, es posible entender -y criticar- el intento reciente de Gary Becker y George Stigler de suprimir simplemente la noción de cambio en las preferencias para intentar entender los cambios de comportamiento. Ellos igualan los cambios de preferencias a cambios en los "gustos inescrutables, frecuentemente caprichosos" (Becker & Stigler, 1977, 76); de ahí que, con bastante razón, deduzcan que cualquier cambio en este tipo de gustos (nuestros gustos sin justificación) sea de escaso interés analítico. Con tal supuesto como punto de partida intentan explicarse todo cambio de comportamiento como debido a diferencias en los ingresos y en los precios, con lo que descuidan una fuente importante de cambio: el cambio autónomo y reflexivo de valores. Por ejemplo, al analizar la diferencia entre la "adicción beneficiosa" y la "adicción dañina" consideran que la curva de demanda del individuo -sea de música o de heroína- es algo dado y, al parecer, inmutable. A mí me gustaría recordar que en verdad ocurren cambios de valores en la vida de las personas, aunque sea de forma esporádica; que pueden darse asimismo destacadas mutaciones generacionales, y que todos esos cambios y sus impactos sobre el comportamiento de las personas son asunto que vale la pena explorar. En suma, hay que dar una respuesta positiva al interrogante: *¿De valoribus est disputandum? <¿Hay que debatir acerca de los valores?>*.

## **DOS TIPOS DE ACTIVIDADES**

Me distanciaré ahora del tema del consumo para centrarme en la producción, sobre todo en el trabajo y el esfuerzo que se requiere para lograr metas de producción. Desde el punto de vista de la empresa, en este género de actividades

se puede diferenciar en forma clara lo que es el proceso de su resultado, es decir, lo que es insumo y lo que es producto, lo que es costo y lo que es ingreso. Desde el punto de vista del individuo que participa en el proceso se puede hacer una distinción similar, entre trabajo y salario, o entre esfuerzo y recompensa. Sin embargo, hay una diferencia bien patente entre la empresa y el individuo; para la empresa cualquier desembolso tiene que registrarse sin más contemplaciones en la columna negativa o de los costes. Para el individuo, en cambio, el trabajo puede ser algo más o menos placentero o fatigoso; más aún, un mismo trabajo puede ser percibido como más o menos placentero, según el día, por una misma persona. Este problema, y en particular sus consecuencias normativas y positivas en términos de ingresos diferenciales, ha llamado la atención de numerosos economistas, empezando por Adam Smith. En tiempos más recientes se ha diferenciado entre "utilidad en función del proceso" y "utilidad en función de la meta" (Winston 1982, 93-97) dejando en claro que los medios para lograr la meta del esfuerzo productivo no han de ser contabilizados obligatoriamente en el lado negativo a la hora de calcular la satisfacción. Tal distinción mantiene intacta la concepción del trabajo como algo instrumental, la dicotomía entre medios y fines sobre la cual se ha basado esencialmente nuestra comprensión de los procesos de trabajo y de producción, hasta cierto punto en forma bien esclarecedora.

Pero es necesario ir más allá si queremos poder apreciar tanto la complejidad del quehacer humano como todo el espectro de las actividades humanas, sean productivas o de otro orden. Para ello, una vez más, sería útil contar con un poco más de estructura. El lenguaje cotidiano sugiere que existen actividades que son absolutamente *no instrumentales*; actividades que se realizan sin ningún propósito ulterior y que "llevan consigo su recompensa". Mas el análisis del lenguaje cotidiano también sugiere que éstas son frases trilladas, bastante poco convincentes; después de todo, cualquiera actividad que se sostenga a través del tiempo, con la posible excepción del puro juego, se realiza con alguna idea en mente acerca de su resultado. Una persona que sostenga que trabaja exclusivamente para lograr la compensación que le produce el propio esfuerzo, habitualmente será sospechosa de hipocresía. Pues por lo común conjeturamos que lo que realmente persigue es el dinero, hacer carrera o --al menos- la gloria que, después de todo, es algo tan instrumental como otros objetivos.

Es posible avanzar en la comprensión de este tema si consideramos el

carácter más o menos predecible de los resultados específicos hacia los que aspiran cada una de las distintas actividades productivas. La cuestión es que ciertas actividades, típicamente las de carácter rutinario, tienen resultados perfectamente predecibles. Ante este tipo de tareas el individuo no tiene dudas acerca de que el esfuerzo realizado producirá el resultado esperado. Esto es, una hora de trabajo producirá un resultado que le es bien conocido y que puede visualizar por anticipado en forma total. A la vez, esto le dará al trabajador derecho a un salario -si es que ha sido contratado para ese trabajo- que puede usar para comprar los bienes deseados (usualmente bien conocidos). Bajo estas condiciones, la separación del proceso en medios y fines, o en costos y beneficios, se da en forma casi espontánea, y el trabajo parece asumir un carácter enteramente instrumental.

Sin embargo, hay muchas clases de actividades cuyo resultado apetecido no es nada seguro que vaya a materializarse con algún grado de certeza, como ocurre con la investigación científica, la actividad del compositor o la del defensor de una reivindicación política. Junto a ese tipo de actividades hay otras, como la investigación aplicada de laboratorio, cuyo resultado (aunque impredecible en un momento determinado) es muy plausible que al final se alcance, cuando se persevera en el esfuerzo. En estos casos la incertidumbre es de carácter probabilístico y podemos hablar de un equivalente de certeza, para cualquier período dado, respecto al resultado de la actividad. Nuevamente percibimos la separación entre medios y fines, y el trabajo reviste, en buena medida, un carácter instrumental. Esta particular combinación, de incertidumbre acerca del resultado del trabajo en cualquier momento específico con la casi certeza del logro si la actividad se mantiene por un período lo suficientemente extenso, le confiere a este tipo de actividades no rutinarias un atractivo especial, una cualidad "estimulante" que tiende a estar ausente en el caso de las actividades enteramente rutinarias -cuyo resultado nunca deja de concretarse- y también en ciertas actividades no rutinarias de muy distinto orden y de las que nos ocuparemos ahora.

Desde épocas inmemoriales, hombres y mujeres parecen haber dedicado una cantidad considerable de su tiempo a tareas cuyo resultado es simplemente impredecible. Me refiero a actividades tales como la búsqueda de la verdad, la belleza, la justicia, la libertad, la comunidad, la amistad, el amor, la salvación, etc. Como regla general, esos esfuerzos se llevan a cabo a través de una

variedad de tareas diversas y que persiguen objetivos aparentemente limitados y específicos (como escribir un libro, participar en una campaña política, etc.). Este tipo de actividades puede entenderse mejor si en vez de enfocarlas como trabajo lo hacemos atendiendo a un componente importante de él, que es el ufanarse, término que apunta precisamente a la falta de una relación fiable entre esfuerzo y resultado. Un cálculo de medios respecto a fines, o de relación costo beneficio, no tiene sentido bajo estas circunstancias.

Estas actividades han sido calificadas como "afectivas" o "expresivas" (Smelser, 1980; Parsons, 1949, 1960, citado por Smelser) para resaltar la diferencia con respecto a las instrumentales. Sin embargo, el ponerles otro nombre no contribuye mayormente a comprender su naturaleza, porque la interrogante es precisamente el por qué se realizan tales actividades cuando la posibilidad de éxito es tan total y absolutamente incierta. Es importante señalar que estas actividades de ninguna manera son siempre placenteras; de hecho algunas de ellas son ciertamente bastante agotadoras y aún muy peligrosas. ¿Nos enfrentamos a una nueva paradoja referida ahora no solo al hecho de votar (¿por qué las personas racionales se molestan en ir a votar?) sino a un grupo mucho más amplio y vital de actividades? Creo que sí, ya que desde el punto de vista de la razón instrumental la acción no instrumental es necesariamente enigmática. Con anterioridad he propuesto (1982, pp. 84-91) una explicación al menos semirracional; estas actividades no instrumentales cuyos logros son tan inciertos se caracterizan extrañamente por cierta fusión entre la dualidad de esfuerzo y resultado (y también de una cierta confusión entre ambos).

Según la doctrina económica tradicional, un individuo obtiene utilidad principalmente cuando consigue la meta de consumo; o sea, en el proceso mismo de consumir un bien o de gozar de su uso. Mas, dada nuestra viva imaginación, resulta que las cosas son bastante más complicadas que eso. Cuando estamos seguros de que algún bien deseado será realmente nuestro o cuando algo que deseamos que ocurra está por concretarse -se trate de una buena comida, encontrarse con la persona amada o que nos confieran un honor- experimentamos el conocido placer de saborear ese futuro suceso por adelantado (el término 'saborear' me fue sugerido por George Loewenstein). Además, este goce prematuro de utilidad no se limita sólo a situaciones donde el hecho futuro está por ocurrir ni a aquellas situaciones en que creemos que así será. Cuando la meta está distante y su logro es bastante problemático puede

darse algo muy semejante a este saborear por anticipado la experiencia del resultado, siempre que haya habido una lucha personal definida y decidida. El que persigue la verdad (o la belleza) con frecuencia experimenta la convicción, por muy pasajera que sea, de que la ha encontrado. El que participa de un movimiento por la libertad o por la justicia, con frecuencia experimenta la sensación de haber puesto esos ideales a su alcance. Como dijera Pascal:

*La esperanza que tienen los cristianos de alcanzar un bien infinito se combina con el goce efectivo y un temor verdadero; pues su situación no es como la de aquellos que esperarían un reino en el que no van a adueñarse de nada, puesto que son súbditos; esperan, sin embargo, la santidad y la remoción de injusticias, de manera que algo reciben"*

(*Pensées*, 540. Traducción A. B.).

Esta fusión de esforzarse y alcanzar es un hecho de la experiencia que ventajosamente permite dar cuenta de la existencia e importancia de las actividades no instrumentales. Como si en compensación por la incertidumbre en el resultado y por lo agotador y peligroso de la actividad, el esfuerzo de la lucha se colorease del logro de la meta. Se conforma así una experiencia que difiere bastante de lo meramente agradable, de lo placentero o estimulante; y a pesar de que es una actividad frecuentemente penosa y reconocida como tal, tiene una cualidad intoxicante.

La interpretación que hemos hecho de la actividad no instrumental se complementa con una perspectiva alternativa que ha propuesto el sociólogo Alessandro Pizzorno. Para él la participación en política es algo que con frecuencia se realiza porque aumenta la sensación de pertenencia a un grupo. A ello yo añadiría que la acción no instrumental en general le hace a uno sentirse más humano. Tal tipo de acción, por lo tanto, puede considerarse en términos económicos como una inversión en identidad individual y grupal. Aquellos que se adhieren a esta forma alternativa de explicar la acción no instrumental en vez de citar a Pascal pueden invocar a Jean Paul Sartre como su patrono, si tomamos en cuenta que en el diario que llevaba durante la guerra y que se publicó en forma póstuma dijo:

A través de sus quehaceres (el hombre) no busca la preservación de su ser, como se ha dicho tan a menudo, ni tampoco el engrandecimiento personal;

antes bien, trata de encontrarse a sí mismo. Y al término de cada una de estas actividades se encuentra de regreso donde había empezado; sin objetivo, sin propósito, una y otra vez. De ahí esas conocidas decepciones que siguen al esfuerzo, al triunfo, al amor (Sartre, 1983, 141. Subrayado de A.O.H).

En otras palabras, la sensación de haber alcanzado el sentido de pertenencia y la condición de persona parece ser tan efímera como la fusión entre el esfuerzo y el logro que antes subrayé. Las dos opiniones son intentos interrelacionados de alcanzar una visión particularmente difícil: pensar instrumentalmente acerca de lo no instrumental.

Pero, ¿por qué ha de preocuparse la economía de todo esto? ¿Acaso no es suficiente para esta disciplina intentar dar cuenta adecuadamente de las actividades instrumentales del hombre -un área en efecto bastante amplia- dejando en paz las demás regiones, un tanto entre tinieblas? Hasta cierto punto esa limitación tiene sentido. Sin embargo, a medida que la economía se ha tornado más ambiciosa se hace cada vez más importante reconocer que el esquema de medios y fines, o de costes y beneficios, está lejos de cubrir todos los aspectos de la actividad y de la experiencia humana.

Veamos, por ejemplo, el análisis de la acción política, un área que ha interesado a los economistas como extensión natural de su trabajo sobre los bienes públicos. En este terreno el no considerar el modo no instrumental de actuar fue responsable de la incapacidad del enfoque económico para comprender por qué la gente se molesta en votar y por qué de tanto en tanto se compromete en acciones colectivas. De hecho, tomar en cuenta el modo no instrumental hace posible explicarse fenómenos que de otra forma resultan desconcertantes. La fusión entre esforzarse y lograr, así como el afán de invertir en una identidad individual o grupal llevan a una conclusión exactamente opuesta al argumento del "polizón" o "gorrón" respecto de la acción colectiva, como lo comenté en *Shifting Involvements*:

*"dado que el producto y el objetivo de la acción colectiva son de ordinario un bien público al alcance de todos, la única forma en que un individuo puede aumentar el beneficio recibido de la acción colectiva es el incremento de **su propia aportación**, de su esfuerzo en aras de la política pública que defiende. En lugar de esconderse y tratar de obtener un viaje gratis, un individuo verdaderamente maximizador tratará de ser lo más activo posible..."*

(Hirschman, 1982, 86; 1986, 97-98).

El argumento anterior no implica desde luego que los ciudadanos no adopten nunca el modo de acción instrumental al actuar en la cosa pública. Por el contrario, muchos de ellos pueden trasladarse bastante bien desde una modalidad a la otra, y ello ayuda a explicar la inestabilidad observada, tanto en el compromiso individual como de muchos movimientos sociales en general.

Un mejor entendimiento de la acción colectiva no es en modo alguno el único beneficio que se obtiene de adoptar una actitud más abierta hacia la posibilidad de la acción no instrumental. Como se discutió anteriormente, existe una fuerte afinidad entre las actividades instrumentales y las rutinarias, por una parte, y entre las no instrumentales y las no rutinarias por la otra. Pero así como observé la existencia de actividades no rutinarias que son predominantemente instrumentales (en el caso de un laboratorio de investigación aplicada), también el trabajo rutinario puede tener un mayor o menor componente no instrumental, como lo enfatizó Veblen en *The Instinct of Workmanship*. En la actualidad ha ganado terreno la convicción de que serían las fluctuaciones en este componente las que darían cuenta de las variaciones en la productividad del trabajo y en los desplazamientos en el liderazgo industrial. Parece que el resultado sería muy diferente si las personas consideraran su trabajo como "sólo un trabajo" o, en sentido más amplio, parte de alguna celebración colectiva.

Podemos ahora retomar nuestra demanda de complicar el análisis del comportamiento electivo a través del concepto de metapreferencias. Una aplicación importante de este concepto puede encontrarse precisamente en la deliberación individual sobre si dedicar más de su energía y de su tiempo personal a actividades instrumentales a expensas de las no instrumentales, y viceversa. Los desplazamientos de este tipo podrían de hecho significar un cambio de una de estas actividades a la otra (por ejemplo, de la acción pública a la búsqueda de fines personales). Con frecuencia estos cambios involucrarán una secuencia en dos etapas en la cual un actor decide primero mirar -por así decirlo- el compromiso público a través del lente instrumental más que del no instrumental para luego llegar a sentir que debe reducir la actividad pública o terminarla del todo. Es bastante posible que lo que estaba buscando (o debiera haber estado buscando) en realidad en mi último libro *Shifting Involvements* (1982) fuese describir una oscilación entre las modalidades instrumentales y no instrumentales de acción, en que la búsqueda de la felicidad pública y de la felicidad personal fuesen manifestaciones concretas de estas dos modalidades básicas.

## **EL "AMOR": NI RECURSO ESCASO NI CAPACIDAD QUE SE PUEDE INCREMENTAR**

El próximo elemento que voy a considerar en mi intento de complejizar el discurso económico se centra en la producción. Específicamente, en el rol que dentro de ella juega un ingrediente que es conocido bajo diversos nombres: espíritu cívico, confianza, moralidad, cumplimiento de las normas éticas elementales, etc. Es bien sabido que cualquier sistema económico que funcione necesita de este "insumo". No obstante, no hay acuerdo acerca de lo que ocurre con este "insumo" a medida que se hace uso de él.

Hay esencialmente dos modelos opuestos para explicar el empleo de los factores productivos. Uno es el modelo tradicional, que parte de la base de que los recursos son escasos y que se consumen al ser incorporados al producto. Mientras más escaso el recurso, más alto su precio, de manera que la empresa que busca economizar intentará por tanto usar menos de él en la combinación con otros insumos. Hay otro modelo, más reciente, que reconoce la posibilidad de "aprender haciendo" (Arrow, 1962). El uso de un recurso tal como ciertas destrezas tiene el efecto inmediato de mejorar esa habilidad singular, de aumentar (en vez de disminuir) su disponibilidad. El reconocimiento de este tipo de proceso contribuyó a una comprensión importante, aunque curiosamente bastante tardía, de esta clase de fenómenos. Implica, también, ciertas conclusiones bastante poco ortodoxas en cuanto a políticas, como que podría ser rentable subsidiar ciertos recursos "escasos", ya que un aumento en su uso, inducido por el subsidio, llevará a un aumento de la oferta, lo que de acuerdo al modelo tradicional sería esperable sólo mediante la política opuesta de elevar los precios. Trataré ahora de demostrar que ninguno de estos dos esquemas capta adecuadamente la naturaleza del factor de producción que estamos discutiendo.

Dado que el modelo de los "recursos escasos" ha sido el dominante por mucho tiempo, se ha extendido a otros terrenos en los que su validez es bastante dudosa. Hace cerca de 30 años, Dennis Robertson escribió un ensayo muy ingenioso titulado "¿Qué economiza el economista?" Su respuesta, frecuentemente citada, fue: "Amor", que él calificó como "ese recurso escaso" (Robertson, 1956, 148). Robertson explicó a través de diversas ilustraciones muy bien escogidas de la escena económica de su época que el trabajo del economista era crear un ambiente institucional y un patrón motivacional en el

cual esa cosa llamada "amor" jugase un papel lo más pequeño posible. Usaba el término "amor" como una abreviación para designar el espíritu cívico y la moralidad. Su postura coincidía con la de Adam Smith, quien celebraba la capacidad de la sociedad para prescindir de la "benevolencia" (del carnicero, del panadero, del bodeguero) siempre que se le permitiese el más amplio desarrollo al "interés" individual. Robertson no cita a Smith, pero sí una frase particularmente reveladora de Alfred Marshall: *"El progreso depende básicamente de la medida en que, para aumentar el bien común, puedan ser utilizadas las fuerzas humanas más potentes y no sólo las más elevadas"* (Robertson, 1956, 154). Esto es otra manera de afirmar que el orden social está más seguro cuando se construye sobre el interés privado que cuando se construye sobre el amor o la benevolencia. Pero la agudeza de la formulación de Robertson nos permite identificar la falla de este recurrente modo de razonar.

Una vez que el amor y la moralidad pública se equiparan a un recurso escaso, es evidente la necesidad de economizarlos. Y sin embargo, basta reflexionar un momento para comprender que esta analogía no sólo es inadecuada, sino también un tanto absurda y, por ello, cómica. Tomemos como ejemplo el caso de la persona que conduce su automóvil a la hora de mayor tránsito y que después de cederle el paso a otro automovilista dice: "Ya hice mi buena obra por hoy; durante el resto del día ya me puedo portar como un rufián". Lo que aquí llama la atención como absurdo y hasta divertido es precisamente el supuesto, de parte del automovilista de nuestro ejemplo, de que él viene equipado con una cantidad limitada de oferta de buenas acciones; o sea, que es preciso tratar el amor como un recurso escaso, tal como lo sostiene Robertson. Sabemos instintivamente que la oferta de tales bienes, como el amor o el espíritu público, no es algo fijo y limitado, como pudieran ser otros factores de producción. La analogía es falaz por dos motivos: primero, se trata aquí de recursos que acaso con el uso pueden aumentar en vez de disminuir; segundo, estos recursos no se mantienen intactos si no son utilizados; tal como la habilidad para hablar un idioma extranjero o para tocar el piano, estos recursos morales es probable que se agoten o aun atrofien, si no se utilizan.

Así pues, tras una primera ojeada, parece que la aseveración de Robertson está basada en una confusión entre el *uso de un recurso* y la *práctica de una habilidad*. Aunque las capacidades y destrezas humanas son recursos económicos valiosos, la mayoría de ellas responden positivamente con la

práctica, en un proceso de "aprender haciendo", y, negativamente, a la falta de práctica. (Ciertamente hay unas pocas habilidades -nadar y montar en bicicleta me vienen a la mente- que parecen mantenerse al mismo nivel, aun cuando no se ejerciten durante un largo período; una vez adquiridas, es virtualmente imposible olvidarlas o perderlas. En cambio, dichas habilidades no mejoran notablemente por la práctica, más allá de cierto nivel).

Basándose en esta dinámica de la atrofia -mientras menos requiera el orden social del espíritu de servicio público, más se agotará la oferta de espíritu público-, Richard Titmuss, el sociólogo británico, ha criticado el sistema vigente en los Estados Unidos para obtener una oferta adecuada de sangre para fines médicos, confiando sólo parcialmente en la contribución voluntaria. Y un economista político británico, Fred Hirsch, generalizó este punto: cuando un sistema social, como el capitalismo, convence a todo el mundo de que es posible prescindir de la moralidad y del espíritu público, ya que todo lo que se necesita para un funcionamiento satisfactorio es que cada cual persiga su propio interés, entonces el sistema socavará su propia viabilidad, que de hecho se basa en el respeto a ciertas normas morales en mucho mayor medida de lo que la ideología oficial del capitalismo reconoce.

¿Cómo se pueden reconciliar los argumentos de Titmuss y de Hirsch con aquellos aparentemente opuestos -si bien no sin base- de Robertson, Adam Smith y Alfred Marshall? La verdad es que con su afición por las paradojas, Robertson le hizo un flaco servicio a su postura: expuso su flanco a un fácil ataque al asimilar el amor a un factor de producción en oferta estrictamente limitada, que hay que economizar. Mas, ¿qué decir de la alternativa análoga, que iguala el amor, la benevolencia y el espíritu público con una habilidad que mejora con la práctica y se atrofia sin ella? Si bien el espíritu público se atrofiará si se recurre demasiado poco a él, no es del todo cierto que la práctica de la benevolencia tendrá una retroalimentación positiva sobre la oferta de esta "destreza" indefinidamente. Es cierto que la práctica de la benevolencia da satisfacción ("lo hace a uno sentirse bien") y que hasta cierto punto se nutre a sí misma, pero este proceso es muy diferente de practicar una habilidad manual (o intelectual): en este caso la práctica lleva a una mayor destreza, lo que usualmente es una adición neta a las habilidades que uno tiene; o sea, no se adquiere a expensas de otra capacidad o calificación. En el caso de la benevolencia, por otra parte, se llega pronto al punto en que un aumento de su práctica entra en conflicto con el interés propio

y aun la autoconservación; nuestro automovilista del ejemplo no ha agotado su capacidad diaria de benevolencia por haberla practicado una vez, pero sin duda habrá *algún* límite a su conducir en forma benevolente en beneficio de sus propias necesidades de desplazamiento, las que pueden ser para él vitales o incluso éticamente obligatorias.

En suma, Robertson lleva razón cuando sostiene que puede haber normas institucionales demasiado exigentes en lo que se refiere al grado de altruismo impuesto a los comportamientos, al igual que tanto Titmuss como Hirsch también están en lo cierto cuando señalan el peligro opuesto: la posibilidad de que la sociedad no haga suficientes demandas sobre el espíritu cívico. En ambos casos se produce una escasez de espíritu público, pero en los casos citados por Robertson y demás, el remedio consiste en que las instituciones sociales demanden menos espíritu cívico y confíen más en el interés propio; en cambio, en las situaciones planteadas por Titmuss y Hirsch, es obligado enfatizar y aumentar la práctica de los valores comunitarios y de la benevolencia. Aunque ambas partes argumentan exactamente tesis opuestas, ambas tienen parte de razón. El amor, la benevolencia y el espíritu cívico no son ni factores escasos con una oferta fija ni tampoco son habilidades o destrezas que mejorarán y se expandirán indefinidamente con la práctica. Más bien esas cualidades muestran ser complejas: se atrofian cuando no se las practica adecuadamente y cuando no se apela a ellas de parte del sistema socioeconómico imperante; pero, asimismo, se volverán escasas cuando se confía demasiado en ellas y se las requiere en exceso.

Para empeorar las cosas, la ubicación precisa de estas zonas de peligro -que, incidentalmente, puede que correspondan *grosso modo* a los males complementarios de las actuales sociedades, ya sean capitalistas, ya sean de planificación central- no es conocida, y estas zonas ni siquiera son estables. Un régimen institucional ideológico que en época de guerra o en algún otro momento de tensión y de fervor público está idealmente capacitado para hacer brotar las energías y los esfuerzos de la ciudadanía, haría bien en apelar más al interés privado y menos al espíritu cívico en un posterior período menos exaltado. Recíprocamente, un régimen de este último tipo, debido a la "atrofia del sentido de lo público" (Taylor, 1970, 123), quizá genere anomia y falta de voluntad para sacrificar bajo ningún concepto el interés privado en favor del bien común. En este caso un movimiento hacia un régimen más orientado a lo

comunitario sería lo indicado.

## **CONCLUSIÓN**

Prometí averiguar si las diversas complicaciones de los conceptos tradicionales que se han propuesto poseen alguna estructura común. La respuesta debería ser obvia: todas estas complicaciones brotan de una sola fuente, la increíble complejidad de la naturaleza humana, desatendida por la teoría tradicional por muy buen motivo, pero que debe volver a alimentar los descubrimientos tradicionales, en aras de un mayor realismo.

Un ruego de que se reconociera esta complejidad estaba implícito en mi anterior insistencia para que se concediera cierto relieve a la presencia de la "voz" en algunos procesos económicos, al lado de la habitual concurrencia o competencia, dotada con el mecanismo de "salida". En efecto, para la teoría tradicional, el agente económico eficiente es, esencialmente, un explorador silencioso y un "excelente perito en estadística" (Arrow, 1978, 160); en cambio, yo remarqué que la voz también posee considerables dotes de comunicación y persuasión verbal y no verbal que le permiten incidir sobre los procesos económicos.

Otra característica fundamental de los humanos es que son capaces de autoevaluarse; los únicos tal vez entre todos los seres vivos. Este simple hecho forzó la intromisión de las metapreferencias en la teoría de la elección del consumidor e hizo posible distinguir entre dos diferentes tipos de alteraciones en sus preferencias. La función autoevaluatora puede considerarse como una variante de la comunicación o del uso del mecanismo de "voz". También consiste en una persona que se dirige, critica o persuade a alguien, pero este alguien es de hecho la propia persona y no el oferente o una organización a la cual se pertenece. Pero, ¡cuidado con la excesiva parquedad y parsimonia de causas y niveles! Además de estar dotada de capacidades como comunicación, persuasión y autoevaluación, la humanidad está afectada por muchas tensiones fundamentales no resueltas y tal vez imposibles de resolver. Una tensión de este tipo es la que existe entre los modos de comportamiento y acción tanto instrumentales como no instrumentales. Por muy buenas razones la Economía se ha concentrado totalmente en el modo instrumental. Abogué aquí por una atención hacia el modo opuesto, primero porque no es totalmente impenetrable al razonamiento económico, y segundo, porque nos ayuda a entender asuntos

que habían resultado desconcertantes, como la acción colectiva y los cambios en la productividad laboral.

Por último he recalcado otra tensión básica con la cual la humanidad tiene que vivir, tensión resultante del hecho de que vivimos en sociedad. Es la tensión entre uno mismo y los otros, entre el propio interés. por una parte, y la moralidad pública, el servicio a la comunidad o incluso el autosacrificio, por otra parte. O, como Adam Smith expresó, entre "el interés" y la "caridad". De nuevo aquí la economía se ha concentrado abrumadoramente en un extremo de la dicotomía, al tiempo que expone proposiciones simplistas y contradictorias sobre cómo manejar el otro extremo. Esta contradicción puede solucionarse poniendo cuidadosa atención sobre la especial naturaleza de la moralidad pública como un "insumo".

Resumiendo: he complicado el discurso económico intentando incorporarle dos recursos humanos y dos tensiones básicas que son parte de la condición humana. En mi opinión esto es sólo un comienzo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARISTOTLE. (1962), *Nicomachean Ethics*. Trad. Martin Ostwald. Indianapolis: Bobbs-Merrill. <Aristóteles, *Ética a Nicómaco*>.

ARROW, K. (1962), "The Economic Implications of Learning by Doing". *Review of Economic Studies* 29: 155-113.

\_\_\_\_\_, 1978, "The Future and the Present in Economic Life". *Economic Inquiry*, 16: 160.

BECKER, G. (1957), *The Economics of Discrimination*. Chicago: Chicago University Press.

BECKER, G. y G. STIGLER (1977), "De Gustibus Non Est Disputandum". *American Economic Review* 67: 76-90.

FRANKFURT. H. (1971), "Freedom of the Will and the Concept of a Person". *Journal of Philosophy*. 68: 5-20.

HIRSCH, F. (1976), *Social Limits to Growth*. Cambridge, Mas.: Harvard University Press. <Los límites sociales al crecimiento. México, Fondo de Cultura Económica, 1985>.

HIRSCHMAN, A. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. <*Salida, voz y lealtad*. México, Fondo de Cultura Económica, 1977>.

\_\_\_\_\_, (1982), *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*. Princeton, N.J.: Princeton University Press. <*Interés privado y acción pública*. México, Fondo de Cultura Económica, 1986>.

JOHNSON, H. (1965), "A Theoretical Model of Economic Nationalism in New and Developing States". *Political Science Quarterly*, 80: 169-85.

LOEWENSTEIN, G. (1985), *Expectations and Intertemporal Choice*. Tesis inédita, Department of Economics, Yale University.

PARSONS, T. (1960), "Pattern Variables Revisited". *American Sociological Review* 25: 467-483.

\_\_\_\_\_. (1949), "Toward a Common Language for the Area of Social Science". In *Essays in Sociological Theory, Pure and Applied*. Glencoe, Ill.: Free Press.

PASCAL, B. *Pensées*. Edición Brunschvig

PIZZORNO, A. (1983), "Sulla razionalità della scelta democratica". *Stato e Mercato*, 7: 346.

ROBERTSON, D. (1956), "'What Does the Economist Economize?'" in *Economic Commentaries*, pp. 147-155. London: Staples Press.

SARTRE, J.-P. (1983), *Les carnets de la drôle de guerre*. Pars: Gallimard.

SHELLING, T. (1984). *Choice and Consequence*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

SEN, A. (1977), "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundation of Economic Theory". *Philosophy and Public Affairs* 6: 317-344. <"Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica". In Frank Hahn & Martin Hollis (comps.) (1979): *Filosofía y teoría económica*. México, Fondo de Cultura Económica, 1986: 172-217>.

SMELSER, N. (1980), "Vicissitudes of Work and Love in Anglo-American Society". In *Themes of Work and Love in Adulthood*, edited by Neil J. Smelser and Erik H. Erikson, pp. 105-119. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

TAYLOR, C. (1970), *The Pattern of Politics*. Toronto: McClelland and Stewart.

TITMUS, R. (1970), *The Gift Relationship*. London: Allen and Unwin.

VEBLEN, T. (1914), *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*. New York: Macmillan.

WINSTON, G. (1982), *The Timing of Economic Activities*. Cambridge: Cambridge University Press.

# LA TEORÍA ECONÓMICA DE MAURICE DOBB

---

Carlos Berzosa

Catedrático de Economía Aplicada Universidad Complutense

Maurice Dobb (1900-1976) es uno de los más relevantes economistas marxistas del siglo XX, si no el que más. De hecho, Mark Blaug (1985) en su libro sobre los grandes economistas desde Keynes, de los cien que tiene en cuenta, solamente hace referencia a Dobb entre los marxistas. A su vez, Paul Sweezy (1980) lo pone de manifiesto cuando escribe la reseña sobre el libro *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith* (1973): "Hay ciertos libros que podrían haber sido escritos por cualquiera de una serie de autores similarmente competentes sin que el resultado final se viera afectado en mayor medida. La obra que aquí nos ocupa no pertenece a esta categoría; sólo Maurice Dobb podría haberla escrito. Y el motivo es que no existe nadie similarmente competente. Dobb es un fenómeno único, un marxista que al mismo tiempo es un producto genuino de la Escuela de Cambridge. Si alguien me replica que ambos extremos son contradictorios, no podría más que estar de acuerdo. Pero como sabe muy bien todo marxista, las contradicciones existen en la realidad y no sólo en la mente, y Dobb es un ejemplo vivo de ello".

Estudió en Cambridge entre 1919 y 1922 y luego completó su formación hasta 1924 en la London School of Economics. Su tesis de doctorado, dirigida por Edwin Cannan, se ocupaba de la teoría de la empresa capitalista, *Capitalist Enterprise and Social Progress* (1925); en ella proponía una conciliación entre la teoría marxista de la plusvalía y la teoría marshalliana. Fue "lecturer" en

la facultad de Economía de Cambridge desde 1924 y desde entonces estuvo vinculado a esta universidad como "lecturer" y "fellow" toda su vida académica.

El escrito que publicamos aquí es el capítulo "Las crisis económicas" del libro *Economía Política y Capitalismo* (1937). Antes de la publicación de este libro ya había escrito varios otros, aparte de la tesis doctoral. Pero entre la obra que nos ocupa y la que he mencionado anteriormente hay 36 años. En este periodo Dobb publica numerosos libros y artículos realmente significativos. En sus obras aborda problemas teóricos y análisis de la realidad más concreta. La temática que aborda es muy amplia y va desde estudios históricos sobre el desarrollo del capitalismo, teóricos sobre marxismo y el pensamiento económico, la economía del crecimiento y la planificación, el socialismo soviético, hasta análisis sobre las causas del subdesarrollo.

Resulta imposible hacer mención a todos ellos, pues aparte de los dos mencionados, conviene destacar *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo* (1946), tanto por la capacidad histórica de su análisis, como por la polémica que se produjo sobre la transición del feudalismo al capitalismo, y que fue muy enriquecedora. La controversia se desató a raíz de una crítica que hizo Paul Sweezy y en ella intervinieron historiadores británicos, como Christopher Hill y Rodney Hilton, franceses, como Albert Soboul y George Lefevre, y un japonés, Kohachiro Takahashi.

El interés que puede tener la recuperación de este trabajo que aquí se publica es que está elaborado en un momento en el que la Gran Depresión de los treinta golpeaba a la economía de todos los países, pero sobre todo a la de los países desarrollados. En consecuencia con estos hechos, se producía dentro de la economía académica un gran debate acerca de qué es lo que se podía hacer para combatir la crisis tan dura y tan prolongada que estaba teniendo lugar.

Por un lado, se encontraban los partidarios de la intervención estatal para atajar el grave problema del desempleo, principalmente Keynes, pero no solamente él, pues como ha puesto de manifiesto Gilles Dostaler (2005), hubo otras aportaciones. Así, considera a los economistas asociados a la corriente institucionalista en los Estados Unidos, comenzando por su fundador Thorstein Veblen a comienzos de siglo, que han elaborado análisis muy próximos a los de Keynes, y en los que este último sin duda se ha inspirado. Fueron ellos los que han sido los consejeros del presidente Roosevelt, los economistas del New Deal. Los seguidores de Knut Wicksell, otro de los inspiradores de Keynes, los

miembros de la escuela de Estocolmo, Myrdal, Lindahl y Ohlin, propusieron, en los años veinte, tesis próximas a la teoría de la demanda efectiva y del multiplicador. Ellos fueron los arquitectos del Estado del bienestar sueco puesto en marcha en el comienzo de los años treinta. En 1933, Michal Kalecki, un economista polaco, inspirado en Marx y Rosa Luxemburgo, propone un modelo conteniendo, de manera sucinta y formalizada, lo esencial de la *Teoría General* de Keynes.

Por otro lado, estaban los que consideraban que la intervención no tendría ningún efecto, entre los que se encontraban Chamberlain, Robbins, Schumpeter y Hayek, fundamentalmente. Hay varios libros que dan cuenta de este debate, pero últimamente han visto la luz en castellano, los de Sylvia Nasar (2012) y Wapshott (2013), en donde el lector interesado puede encontrar referencias sobre la polémica, que hoy adquiere cierta actualidad.

De todos modos, en el escrito de Dobb no hay referencias ni a la realidad de la Gran Depresión, ni al debate que se había producido entre los académicos, sin que se llegara a un consenso. Dobb se mueve en un plano teórico en donde trata de rescatar el pensamiento de Marx sobre las crisis. Para ello penetra en las contribuciones que se habían dado en sus predecesores, así como en las diferentes posiciones que se habían producido acerca de la crisis entre los que se consideraban seguidores de la teoría marxista. Hay solamente una pequeña mención a Keynes y Kalecki para referirse a la tendencia decreciente del tipo de ganancia a medida que aumenta el equipo de capital, lo que desempeña un papel prominente en las teorías recientes de estos autores sobre el ciclo económico. Para conocer la visión de Dobb sobre la crisis hay que acudir a *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*.

El interés que tiene la publicación de esta contribución de Dobb responde a varias razones. Una de ellas es la importancia que tiene para entender las crisis económicas el hacerlo desde un planteamiento teórico que trate de desvelar las causas que las han originado. Esto resulta básico, pues no solamente sirve el describir los efectos y las consecuencias que se derivan de un cataclismo económico de esa naturaleza, sino que, desde la visión de los científicos sociales, se debe profundizar en las raíces subyacentes que han provocado el declive de la actividad económica. En este sentido, Marx es un filón importante para comprender mejor las causas de las crisis. Este rescate de Marx que hace Dobb es otra de las razones importantes, hecho además desde la solvencia

académica. Este planteamiento contrasta con el realizado por la ciencia económica convencional, y sirve de contrapeso a las disputas existentes en los años treinta.

El material que aquí se aporta sirve, por tanto, para enriquecer la reflexión y el conocimiento de un fenómeno que resulta complejo abordar como es el surgimiento y desarrollo de las crisis. Sin un análisis marxista acerca de las crisis el debate de los años treinta se encuentra mutilado. Esta contribución de Dobb es sin lugar a dudas lo mejor que se escribió en aquellos años, desde una perspectiva marxista, pero que además ofrece un conocimiento sobre los clásicos extraordinario.

Hay que tener en cuenta, además, que desde el marxismo apenas se hicieron contribuciones teóricas significativas en estos años. Los estudiosos de la obra de Marx se encontraban, por lo general, alejados de la academia, siendo Dobb una de las excepciones. Pero, por si fuera poco, tras la plétora de estudios que se hicieron a principios de siglo, en los que se trataba de dar cuenta de la fase del capitalismo de aquellos años- el capitalismo financiero, el imperialismo, las crisis, y la acumulación originaria en el socialismo- en la década de los veinte todo se apagó y no hubo aportaciones originales de los que se consideraban discípulos de Marx. Hay una excepción que es la de Henryk Grosman, que publicó *La ley de la acumulación y el derrumbe del sistema capitalista*, que apareció en la víspera de la Gran Depresión de los años treinta. Pero poco más, como fue en 1926 la de Fritz Stenberg sobre el imperialismo, y la de Natalia Moszkowska, que en un breve libro escrito en 1935 sobre las teorías marxistas sobre las crisis, critica a los dos autores mencionados. Se puede encontrar una síntesis de las contribuciones a la economía de los marxistas en Berzosa, C. y Santos, M. (2000).

En el ensayo sobre las crisis, Dobb plantea en el primer párrafo que, para Marx, la aplicación más importante que puede hacerse de su teoría es, sin duda alguna, el análisis de la naturaleza de las crisis económicas. Por otra parte, era evidente, como plantea más adelante, que Marx considera las crisis, no como desviaciones incidentales de un equilibrio predeterminado, ni como el abandono veleidoso de un sendero establecido al que había retornar sumisamente, sino más bien como una forma dominante de movimiento que forjaba el desarrollo de la sociedad capitalista. Estudiar la crisis significaba, por eso mismo, estudiar la dinámica del sistema. Esta idea inicial ya le separa claramente de los analistas

académicos.

A su vez, como en Marx no hay un tratado sistemático de las crisis, de modo que en su extensa obra aparecen apreciaciones que pueden dar lugar a interpretaciones diferentes, que ponen el acento en un factor u otro como desencadenante del declive, resulta muy ilustrativo seguir su razonamiento en la crítica que hace sobre todo a las teorías del infraconsumo. En este caso, se centra en Rosa Luxemburgo, como muy representativa de esta tendencia dentro del marxismo, aunque también menciona contribuciones anteriores a Marx y posteriores de autores que no son marxistas.

Afirma que, a pesar de que hay párrafos en la teoría de Marx que pueden inducir a esta interpretación, así como que el propósito de la producción, hay que suponerlo, es el consumo, la verdad es que su teoría no es una teoría del infraconsumo. Aunque, es evidente, asimismo, que estaba lejos de atribuir al nivel de consumo una influencia insignificante como un factor límite a la realización de la ganancia.

Su apuesta, entre las diferentes lecturas que se pueden hacer sobre la concepción de Marx sobre las crisis, es por la explicación que centra en la tendencia decreciente de la tasa de ganancia las causas del surgimiento de las mismas: "Parece claro que Marx consideraba esta tendencia decreciente del tipo de ganancia como una importante causa subyacente de las crisis periódicas y como un factor que configura la tendencia a largo plazo: como una razón fundamental de por qué el procesos de acumulación y expansión son, por sus efectos, destructores de sí mismo, teniendo que padecer, por consiguiente, una recaída inevitable".

La importancia de este análisis, frente al debate que sostenían los académicos convencionales, es debido a que al considerar que las crisis son inherentes al desarrollo del capitalismo, no son fruto de una equivocada política económica, o a interferencias del exterior, o a una insuficiencia de la demanda efectiva. Esto explica por qué duró tanto la depresión de los treinta, tuvo consecuencias tan catastróficas, sobre todo para el empleo y el empobrecimiento que supuso, así como que no se encontraran remedios eficaces de política económica.

Así a mediados de los años treinta, seis años después de su desencadenamiento, subraya en el libro *Estudios*: "En el mundo capitalista como un todo, la recuperación posterior a 1932, cuando se produjo, fue tambaleante

y desapareja. El sistema carecía, evidentemente, de la resistencia que una vez tuviera. A mediados del decenio de 1930, el *Economic Survey* de la Liga sólo podía caracterizar la recuperación producida hasta ese momento como "superficial antes que profunda"; "ella progresa lentamente y de manera desigual" y (refiriéndose a 1935, seis años después de la crisis de 1929) confesaría que la perspectiva económica era confusa y poco promisoría". En estos momentos, en todo caso, no había tenido lugar el impacto de las políticas del gasto público ni se había publicado la *Teoría General*. Pero tampoco se resolvieron los grandes problemas en la segunda mitad de la década. En realidad, la salida a la crisis de los treinta no estuvo en la política del New Deal ni en la aplicación de las políticas keynesianas, sino en la segunda guerra mundial. El gasto público, antes de estallar el conflicto, dedicado al rearme, fue un estímulo. De hecho, Dobb admite que las recuperaciones que tuvieron lugar en la década de los treinta se debieron a estímulos de gasto público. En la Gran Depresión, la puesta en marcha de estas políticas, evitaron sin duda males mayores pero no fueron capaces de sacar a la economía de la crisis.

La fecha en la que escribió este trabajo le impide tratar a fondo el periodo de recuperación de posguerra. En la edición en castellano agrega un Postscriptum demasiado breve, según sus palabras, que recoge quince años después de finalizada la gran tragedia.

La recuperación económica de posguerra y el triunfo del keynesianismo, según mi perspectiva, se produjo tras una gran destrucción de capital y de vidas humanas. Sobre los cimientos de la catástrofe se restablecieron la tasa de ganancia, el pleno empleo y el consumo masivo, durante un periodo de prosperidad y auge muy largo. Las posturas keynesianas triunfaron parcialmente sobre sus opositores en la Gran Depresión, pero sobre todo en el desarrollo del capitalismo de posguerra hasta la década de los setenta.

Desde la década de los setenta, como consecuencia de otra gran crisis, el neoliberalismo se impone y se pretende acabar con todo lo que sea keynesianismo. En las últimas décadas es el triunfo, aunque no en su totalidad, de los Friedman y Hayek, y otros economistas creyentes del fundamentalismo de mercado y básicamente antikeynesianos. Este capitalismo desatado nos ha traído, sin embargo, la grave crisis actual. Pero es otra crisis más del capitalismo, si bien hay que analizarla en la fase concreta que ha supuesto el desarrollo en las últimas décadas. Las crisis del capitalismo, sin embargo, no suponen

el derrumbamiento del sistema, pero sí deja muchos damnificados a su paso. No está mal por ello volver los ojos a la historia y al pensamiento económico para aprender de la experiencia de la evolución del sistema y de los errores cometidos. Desde esta perspectiva, el recuperar a economistas que podemos considerar como clásicos resulta fundamental, y Dobb se encuentra por méritos propios en esta clasificación.

Para saber más de la evolución de su pensamiento conviene leer *Teoría del valor y la distribución* en la que hace referencia, entre otras muchas cuestiones, a los debates que se reabren en la década de los sesenta del siglo veinte y a la intensa crítica que se produjo. Resulta muy ilustrativo el análisis que hace del sistema de Sraffa, con el que había colaborado en la edición completa de las obras de Ricardo entre 1948 y 1952, y la defensa que hace de *Producción de mercancías por medio de mercancías*, hasta tal punto que dice: "Así pues, lo que se concibió como un problema central de la economía política clásica en los días de Ricardo, ha sido resuelto un siglo y medio después".

Así, mientras que para algunos marxistas la obra de Sraffa es incompatible con la de Marx, para él, como para Meek, otro economista marxista ilustre, no lo es. De hecho señala que el excedente tal como lo concibe Sraffa tiene el mismo significado que la plusvalía de Marx y el ingreso neto de Ricardo. En una reseña que hizo Dobb, en *The Labour Monthly*, sostiene que la obra de Sraffa ofrece la posibilidad de resolver definitivamente el problema de la "transformación" de los valores en precios de producción.

Para acabar, me gustaría mencionar el último trabajo que escribió. Se trata del artículo "la crítica de la economía política" en la obra colectiva *Historia del marxismo*. En el prólogo, Hobsbawm, uno de los directores, dice: "Vale la pena observar que el capítulo sobre Marx economista es el último trabajo escrito por el llorado Maurice Dobb: en el momento de su muerte no se había mecanografiado totalmente el capítulo".

En esta aportación Dobb no solamente introduce muy bien a la teoría de Marx sino que hace referencia a los debates que se han producido en torno a cuestiones planteadas por Marx como la "transformación de los valores en precios de producción", la miseria creciente del proletariado, y la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Resulta también muy interesante cierta reivindicación de Rosa Luxemburgo,

pues aunque sigue criticando las tesis del infraconsumo dice: "Es de señalar que la teoría luxemburguista con su insistencia particular en los "mercados exteriores", sirve de nexo entre la teoría marxiana de la acumulación capitalista y la realidad del imperialismo moderno y ofrece una explicación teórica de este último. Luxemburgo anticipó, además, las teorías más recientes sobre el papel del militarismo y de los presupuestos estatales para armamento como instrumentos para la expansión de la demanda e incentivos a la inversión".

A su vez, considera que entre las teorías económicas modernas, conocidas en los ambientes académicos europeos y americanos, la más próxima a la concepción de Rosa Luxemburgo es la de Michal Kalecki. Fue elaborada en la primera mitad de la década de los treinta, es decir, prekeynesiana, y es notable sobre todo por dos aspectos. Por un lado, porque proporciona una explicación en términos monopolísticos de los orígenes y las tasas de beneficio. Por otro lado, porque hace depender el empleo global y el producto global de factores relativos a la realización, es decir de la demanda. Esta teoría la valora positivamente al plantear que se encuentra bien elaborada desde el punto de vista lógico, de las crisis económicas y del ciclo económico en términos muy próximos a la concepción luxemburguiana. Pero frente a otras teorías de economistas (de Sismondi a Hobson) que habían puesto el acento sobre el subconsumo, la teoría de Kalecki aborda directamente el problema de la inversión y de las razones de su periódica y/o crónica inadecuación en el marco de un modo de producción, como el capitalista, dominado por el estímulo del beneficio.

En *Economía política y capitalismo*, como ya hemos mencionado, hace de pasada una valoración positiva de Keynes y Kalecki acerca del ciclo económico, pero sobre este último lo va a desarrollar más detalladamente en *Teoría del valor y la distribución* y en este artículo póstumo. En estas últimas obras se puede percibir que si bien Dobb se ha mantenido dentro de cierta ortodoxia marxista, no lo es tanto, pues se muestra abierto a contribuciones de autores no marxistas por lo que concierne a su valoración positiva de autores como Joan Robinson, Sraffa y Kalecki.

Las últimas palabras de este trabajo son significativas, tienen mucha actualidad, y las podemos considerar como su testamento. Así al referirse a la visión que tenían sobre la economía los clásicos y Marx, dice: "Muchos economistas actuales opinan que ocuparse de semejantes cuestiones es introducir consideraciones de tipo "sociológico", extrañas a la esfera propia de la

teoría económica: En síntesis, podría decirse que esta postura señala los límites de lo que tradicionalmente constituye el objeto de la economía política, es decir, los límites que han sido fijados por la teoría ortodoxa de los precios. Pero podría, con el mismo derecho, responderse que los límites de esta última (concebida como análisis matemático de los precios del mercado) son demasiado estrechos. Más estrechos que los establecidos por los clásicos, y de cualquier forma lo bastante estrechos para impedir que el estudio penetre bajo lo que Marx llamaba la "apariencia" del mercado (en oposición a la "esencia") para pronunciarse sobre lo realmente importante y decisivo".

No podían ser más oportunas estas palabras en estos momentos de crisis económica en la que la ciencia convencional con su estrechez de miras ha fracasado estrepitosamente, no solamente para predecir la crisis, sino para abordarla con un grado de éxito. Al revés, con sus remedios ha empeorado aún más las cosas. La economía necesita una revisión de sus enseñanzas y entre otras cosas mantener vivo el pensamiento de economistas clásicos pero lúcidos, aunque también se equivocaron. Pero tuvieron mucho que enseñar, sobre todo el hacer pensar y reflexionar acerca de la teoría y con una visión global de los procesos económicos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Berzosa, C. y Santos, M. (2000): *Los socialistas utópicos. Marx y sus discípulos*. Editorial Síntesis, Madrid.

Blaug, M. (1985): *Great Economists since Keynes*. Wheatsheaf Books, Brighton, Sussex.

Dobb, M. (1937): *Economía Política y Capitalismo*. Fondo de Cultura Económica, México, 1ª ed. 1945.

Dobb, M. (1946): *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*. Siglo XXI, Buenos Aires, 1971.

Dobb, M. (1961): "An Epoch-making Book", *The Labour Monthly*, Londres, citado por Potier, J. P.(1987): *Piero Sraffa*. Edicions Alfons El Magnànim, Valencia, 1994.

Dobb, M. (1973): *Teoría del valor y la distribución desde Adam Smith*. Siglo XX,. Buenos Aires, 1975.

Dobb, M. (1979): "La crítica de la Economía Política", en *Historia del marxismo. El marxismo en tiempos de Marx (1)*. Bruguera, Barcelona.

Dosteler, G. (2005): *Keynes et ses combats*. Éditions Albin Michel, París.

Grossman, H. (1919): *La ley de la acumulación y el derrumbe del capitalismo*. Siglo XXI, México, 1979.

Moszkowska, N. (1935): *Contribución a la crítica de las teorías modernas a la crisis*. Cuadernos del pasado y del presente, México, 1978.

Nasar, S. (2012): *La Gran Búsqueda*. Debate, Barcelona.

Stenberg, F. (1926): *El imperialismo*. Siglo XXI, México, 1987.

Sweezy, P. M. (1980): "Ideología y teoría económica de M. Dobb", en *Revista Mensual/ Monthly Review*, Febrero 80, vol. 3.

Wapshottt, N. (2013): *Keynes vs Hayek*. Ediciones Deusto, Barcelona.

# LAS CRISIS ECONÓMICAS\*

Maurice Dobb

Para Marx, la aplicación más importante que puede hacerse de su teoría es, sin duda alguna, el análisis de la naturaleza de las crisis económicas. En su tiempo, el estudio de este fenómeno se hallaba todavía en su infancia. Sismondi había hecho algunas fecundas observaciones, aunque asistemáticas, en relación con los efectos perturbadores de la competencia y la producción para un vasto mercado. Malthus y Ricardo ya habían tenido, por entonces, su clásica discusión acerca de si la plétora y la depresión podían atribuirse a una deficiencia del consumo y, en Alemania, Rodbertus había formulado su teoría del infraconsumo para explicar el fenómeno de las crisis. Pero por lo que se refiere a la escuela ricardiana y a sus herederos, puede decirse que las crisis no ocuparon virtualmente lugar alguno dentro de su sistema: las depresiones debían atribuirse a interferencias del exterior que impedían el libre juego de las fuerzas económicas o el proceso de la acumulación de capital, más bien que a los efectos de un mal crónico interno de la sociedad capitalista. Los sucesores de esta escuela estaban lo suficientemente obsesionados con esta idea para buscar otra explicación fundada en causas naturales (como las fluctuaciones de

\* Este texto es el capítulo IV del libro de Maurice Dobb: *Political Economy and Capitalism. Some Essays in Economic Tradition* (1937). Agradecemos a Brian Pollitt, albacea literario de Maurice Dobb, su amabilidad al proporcionarnos el permiso para su publicación. Se reproduce aquí según la versión española: *Economía Política y Capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, con traducción de Emigdio Martínez Adame.

las cosechas) o en "el velo monetario". Pero para Marx era evidente que las crisis estaban asociadas a las características esenciales de la economía capitalista en sí misma. Esas dos características fundamentales eran lo que él llamaba "la anarquía de la producción", esto es, la multiplicidad de productores que decidían autónomamente lo que debía producirse, y el hecho de ser un sistema de producción no con propósitos sociales conscientemente determinados, sino de lucro. Debido a la primera característica, tuvieron validez las leyes clásicas del mercado y, por ello, también adoptaron la forma particular que asumieron.<sup>1</sup> A esta característica, según Marx, debía atribuirse la existencia, no sólo de las tendencias perturbadoras del equilibrio, sino también las tendencias hacia su restablecimiento, únicas a las que dieron importancia los economistas clásicos. Fue por la segunda característica de la sociedad capitalista por lo que la obtención de la plusvalía, y los factores que favorecían su incremento, adquirieron una importancia tan grande que se consideraba que una alteración de la ganancia -el ingreso de la clase dominante- estaba destinado a ejercer una influencia sobre los acontecimientos como no la podía ejercer ningún cambio en cualquier otra clase de ingreso. Por otra parte, era evidente que Marx consideraba las crisis, no como desviaciones incidentales de un equilibrio predeterminado, ni como el abandono veleidoso de un sendero establecido al que se debía retornar sumisamente, sino más bien como una forma dominante de movimiento que forjaba y modelaba el desarrollo de la sociedad capitalista. Estudiar las crisis significaba, por eso mismo, estudiar la dinámica del sistema; pero este estudio sólo podía emprenderse correctamente como una parte del examen de la evolución de las relaciones entre las clases sociales (lucha de clases) y de sus ingresos, que eran la expresión de aquellas relaciones en el mercado.

Un aspecto del problema agitó particularmente a los economistas por algún tiempo, suscitando un buen número de explicaciones rivales. Ese aspecto fue la tendencia decreciente del tipo de ganancia del capital. El cambio de circunstancias modificó la actitud frente a esta cuestión. En el siglo XVIII esa

---

<sup>1</sup> Quizá sea necesario aclarar que Marx, al decir que la producción individual era "anárquica", no tuvo intención de usar el término como sinónimo de caótica. Entendía el término en su sentido literal, subrayando que si bien era responsable de las influencias perturbadoras, era también el medio de que se valía la "mano invisible" para gobernar el mercado. En una reciente discusión entre G. B. Shaw y H. G. Wells, el primero sostenía que Wells sólo veía en el capitalismo una ausencia de sistema y de allí su prurito por sistematizarlo, cuando en realidad es un sistema gobernado por leyes propias. Creo que Marx habría suscrito este punto de vista. (Véase *The New Statesman*, de 3 de noviembre de 1934.)

tendencia decreciente era recibida, en general, como un síntoma saludable, acaso porque los economistas habían examinado la cuestión fundamentalmente desde el punto de vista del prestatario de capital. Pero en el siglo XIX, con el florecimiento de la Economía Política burguesa por excelencia, la admiración se tornó en aprensión. Tan famosa llegó a ser la discusión, que Marx pudo decir que "el misterio en torno a cuya solución viene girando toda la economía política desde Adam Smith y que, desde este autor, es la diferencia existente entre las diversas escuelas consiste precisamente en los distintos intentos hechos para resolverlo".<sup>2</sup>

Hume (que hablaba tanto del tipo de interés tratándose de un préstamo en dinero como del término más ampliamente genérico de ganancia) decía que "mientras exista dentro del Estado una clase media agrícola y campesina, los prestatarios serán numerosos y alto el interés", a causa del desenfreno y "la ociosidad de los terratenientes". En tales condiciones la industria se estanca y se progresa poco. Por el contrario, los comerciantes constituyen "una de las castas más útiles para estimular la industria y para llevarla a todos los confines del Estado... El comercio, haciendo producir en grandes cantidades, reduce el interés y la ganancia, y a la disminución de uno siempre contribuye el hundimiento proporcional de la otra. Podría agregar que como la reducción de ganancias se debe al crecimiento del comercio y de la industria, a su vez, sirven de estímulo para su aumento, al abaratar las mercancías, al fomentar el consumo y al impulsar la industria".<sup>3</sup> Para Adam Smith, como para Hume, un alto nivel de ganancias era un signo de retraso de la acumulación de capital, en tanto que una reducción del tipo de ganancia generalmente era considerada como resultado del progreso de esa acumulación. La explicación que daba, en términos de oferta y demanda, fue acaloradamente discutida por la escuela ricardiana, y quizá eso contribuyó no poco a alimentar su apasionado desdén por las simples explicaciones en términos de "oferta y demanda". "El aumento de capital -escribía Adam Smith-, que hace subir los salarios, propende a disminuir el beneficio. Cuando los capitales de muchos comerciantes ricos se invierten en el mismo negocio, la natural competencia que se hacen entre ellos

---

<sup>2</sup> *El Capital*, vol. III, p. 215, ed. cit. En una carta dirigida a Engels, en 1868, Marx se refería al problema de la "tendencia de la cuota de ganancia a decrecer a medida que progresa la sociedad" como al "ponasini de toda la Economía anterior". (*Ibid.*, p. 836).

<sup>3</sup> Hume, *Essays* (ed. 1809), vol. 1, 2ª parte, cap. IV, pp. 316, 318 Y 320.

tiende a reducir su beneficio; y cuando tiene lugar un aumento del capital en las diferentes actividades que se desempeñan en la respectiva sociedad, la misma competencia producirá efectos similares en todas ellas.”<sup>4</sup>

Pero como la revolución industrial, en pleno apogeo, modificó las perspectivas, la cuestión comenzó a verse de modo distinto. El conflicto con los intereses de los terratenientes alcanzaba su fase más aguda en la controversia sobre la ley de granos. La ganancia, ingreso de la clase capitalista y, por consiguiente, fuente de la acumulación del capital e incentivo del progreso y de la invención, llegó a adquirir una importancia que no había tenido antes. Con Ricardo y su escuela la ganancia ocupó el centro de la escena. El problema se presentaba, naturalmente, así: ¿cómo puede ser favorable al progreso una reducción de aquel ingreso? Si el sistema, por su propio desarrollo, genera una tendencia decreciente de la ganancia ¿no hay en él algo de extrañamente contradictorio? Al generar la semilla de su propio retraso y decadencia ¿no resulta, de ese modo, un sistema transitorio?<sup>5</sup> Semejantes cuestiones, implícitas más bien que explícitas, parecen haber sido el origen de la severa crítica a que dio lugar la interpretación de Adam Smith. Esa crítica no negaba la tendencia, trataba simplemente de explicarla, no por una característica interna del sistema o del proceso de acumulación del capital, sino por un factor externo. Esa explicación se encontró en la famosa “ley de los rendimientos decrecientes”.

Este límite externo del progreso lo entrevió Sir James Steuart diez años antes de la aparición de la *Riqueza de las naciones*, quien había sostenido que el “aumento del valor de las subsistencias debe necesariamente elevar el precio de toda clase de trabajo... tan pronto como el progreso de la agricultura requiera un gasto adicional que no sea recompensado por el rendimiento natural a los precios ya indicados de las subsistencias.”<sup>6</sup> En 1815, West usó estas ideas para

---

<sup>4</sup> *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, F.C.E., México, 1958, p. 85.

<sup>5</sup> Ver Marx: “Los economistas que, como Ricardo, consideran el régimen capitalista de producción como régimen absoluto, advierten al llegar aquí que este régimen de producción se pone una traba a sí mismo y no atribuyen esta traba a la producción misma, sino a la naturaleza (en la teoría de la renta).” (*El Capital*, vol. III, p. 240, ed. cit.). En otra parte Marx dice: “El hecho de que la simple posibilidad [la caída progresiva del tipo de ganancia] de ello inquiete a Ricardo es precisamente lo que demuestra su profunda comprensión de las condiciones en que se desenvuelve la producción capitalista... Lo que a Ricardo le inquieta es el observar que la cuota de ganancia, el acicate de la producción capitalista, condición y motor de la acumulación, corre peligro por el desarrollo mismo de la producción.” (*Ibid.*, p. 256).

<sup>6</sup> *An Inquiry into the Principles of Political Economy*, 1767, p. 226. Turgot, el fisiócrata,

criticar la teoría formulada por Adam Smith, tanto para explicar el hecho del poder productivo más limitado de la agricultura comparado con el de la industria (que Adam Smith había atribuido a las menores potencialidades de la división del trabajo en la agricultura), como la tendencia decreciente de la ganancia. Calificó de sofisticada la teoría de Adam Smith que atribuía la reducción del tipo de ganancia, no sólo en una industria, sino en todas, a la competencia del capital. Tampoco creía posible "explicar satisfactoriamente la disminución progresiva de las ganancias del capital por un aumento de los salarios". La reducción no debía atribuirse principalmente a una elevación de salarios debida al progreso, sino a una reducida productividad del capital destinado a la agricultura. "El principio consiste simplemente en que debido al perfeccionamiento de los métodos de cultivo, la cosecha de los productos va siendo progresivamente más costosa; o, en otras palabras, que la proporción entre el producto neto de la tierra y el producto bruto disminuye continuamente... La proposición consiste en que a cada cantidad adicional de capital invertido corresponde un rendimiento menos que proporcional y, consecuentemente, a mayor capital invertido corresponde una menor proporción de ganancia."<sup>7</sup>

Ricardo fue aún más explícito. Desarrolló de tal modo su razonamiento, que se convirtió en el punto de apoyo de su crítica de los intereses de los terratenientes. Como ya hemos visto, entre los principios básicos de su sistema se hallaba el de que el valor no dependía ni de la demanda ni de la abundancia de mercancías (a lo que llamaba "riqueza" por contraste con "valor"), sino de la "dificultad o facilidad de producción". De esto infería que la ganancia, o valor del producto neto, no dependía ni de la magnitud del "producto bruto" ni de la productividad del capital, sino de la proporción del trabajo social requerido para procurar la subsistencia de los trabajadores, es decir, de la diferencia entre salarios y valor del producto.<sup>8</sup> Por consiguiente, la afirmación de que "cuando los salarios suben, las ganancias bajan",<sup>9</sup> que a primera vista parecía una simple

aproximadamente el mismo año, también había llamado la atención sobre este hecho. Consúltese Cannan, *Historia de las teorías de la producción y distribución*, 2ª ed. (Fondo de Cultura Económica, México, 1958, pp. 163-4 )

<sup>7</sup> *Essay on the Application of Capital to Land*, por un miembro del University College, 1815, pp. 2, 3, 19-20.

<sup>8</sup> El cargo que Ricardo hizo a Say se debió a que éste confundía "riqueza" y "valor". Una crítica de menor importancia a Smith se debió a que "exagera constantemente las ventajas que un país deriva de un fuerte ingreso bruto, más que la de un fuerte ingreso neto". *Principios*, ed. cit., cap. XVIII, p. 259.

<sup>9</sup> Véase *supra*, p. 37.

tautología, en todas sus implicaciones respecto de que la ganancia se determina por esas dos cantidades (el costo de producción de las subsistencias y el costo de producción de los productos en general), era mucho más que una tautología. Como, por otra parte, el capital era concebido fundamentalmente como "anticipos de salarios" a los trabajadores, la afirmación fue todavía interpretada en el sentido de que el tipo de ganancia (es decir, el volumen de ganancia en relación a la inversión original) debía depender únicamente de las mismas dos cantidades. Toda causa que influyera sobre el *tipo* de ganancia sólo podía hacerlo alterando la proporción entre salarios y el *valor* del producto bruto. "Ninguna acumulación de capital reducirá permanentemente esas utilidades, a menos que haya alguna causa permanente para la elevación de los salarios."<sup>10</sup>

Al adoptar la ley de la población de Malthus, Ricardo no podía considerar una deficiente oferta de mano de obra como una causa suficiente para elevar el precio de la fuerza de trabajo, al menos como un factor permanente a la larga. La población trabajadora sólo está en espera de nuevas oportunidades de ocupación derivadas de cualquier incremento de capital. Le parecía, por consiguiente, que dentro de las relaciones de capital y trabajo no había razón para que las cantidades adicionales de capital, invertidas en ofertas adicionales de trabajo productivo y en ciclos de producción cada vez más amplios, dejaran de seguir extrayendo, por lo menos, el mismo tipo de ganancia que antes. Por tanto, la única causa eficiente de una caída del tipo de ganancia, mientras continúa el proceso de acumulación del capital, sólo puede consistir en la intervención de un factor con tendencia a elevar el precio de la fuerza de trabajo y, con ello, el valor de la subsistencia de los trabajadores. Ese factor, para él, era la ley de los rendimientos decrecientes de la tierra. En sus *Principios* escribía: "Si los artículos necesarios para el trabajador pudieran ser incrementados constantemente con la misma facilidad, no podría haber una alteración permanente en la tasa de utilidades o salarios, cualquiera que fuese la cuantía del capital acumulado... Adam Smith, al parecer no advierte que, al mismo tiempo que el capital aumenta, el trabajo a realizar por el capital aumenta en la misma proporción... Que estas producciones incrementadas, y la consiguiente demanda que ellas ocasionan, disminuyan o no las utilidades, depende únicamente de la elevación de los salarios; a su vez, esta elevación, excepto por un periodo limitado,

<sup>10</sup> Ricardo, *Principios*, cap. xxi, p. 216, ed. cit.

depende de la facilidad de producir alimentos y artículos indispensables para el trabajador. Digo que excepto por un periodo limitado, porque ningún punto está mejor establecido que éste de que la oferta de trabajadores se hallará siempre, en último término, en proporción a los medios de sostenerlos.”<sup>11</sup>

En esta carta a Malthus, Ricardo le decía: “Sostengo que no existen causas que, durante cualquier periodo de tiempo, hagan disminuir la demanda de capital, por más abundante que éste pueda llegar a ser, excepto un precio comparativamente elevado de los alimentos y de la mano de obra. En otras palabras, que las ganancias no se reducen *necesariamente* debido a un aumento del volumen de capital, ya que la demanda de éste es infinita y se gobierna por la misma ley de la población. Ambas hallan un freno en la elevación de los precios de los alimentos y en la consecuente elevación del valor de la mano de obra. Si dicha elevación no existiera ¿qué podría impedir el aumento ilimitado de la población y del capital?”<sup>12</sup> De esto deducía la conclusión sobre la que descansaba la prueba de su ataque a los intereses terratenientes: “creo que puede comprobarse satisfactoriamente que en toda sociedad que aumenta su riqueza y su población ..., las ganancias, en general, deben caer, a menos que progrese la agricultura o que el trigo pueda ser importado a un precio más reducido”.<sup>13</sup> Como ambas condiciones son contrarias a los propietarios de la tierra, “se concluye que el interés del terrateniente siempre es contrario a los intereses de cada una de las otras clases sociales. Su situación nunca es tan próspera como cuando los artículos alimenticios son escasos y caros, no obstante todo el resto de la población se beneficia considerablemente con la baratura de los artículos alimenticios”.<sup>14</sup>

Fueron estas discusiones sobre los intereses de los terratenientes las que suscitaron la crítica de su amigo Malthus, y la cuestión de la tendencia

---

<sup>11</sup> *Principios* ed. cit., pp. 216, 218. Ver también lo relativo a “las utilidades tienden naturalmente siempre a decrecer” (p. 92).

<sup>12</sup> *Letters of Ricardo to Malthus*, 1810-23, ed. Bonar, p. 101. Cuando Malthus decía que la rápida acumulación de capital debe conducir a la sobreproducción, Ricardo comentaba que en las circunstancias específicas descritas por Malthus (disminución de ganancias y demanda insuficiente), “la falta específica sería la de demanda de población.” (*Notas a Malthus*, Fondo de Cultura Económica, 1958, p. 226).

<sup>13</sup> *Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock*, 1815, p. 22. Esto es lo que Marx describía como un aumento de la “plusvalía relativa” (una reducción del valor de la fuerza de trabajo relativamente al valor del producto).

<sup>14</sup> *Ibid.*, p. 20

decreciente del tipo de ganancia lo que constituyó el centro principal de su desacuerdo.<sup>15</sup> Malthus sostenía que la ganancia podía caer no a consecuencia de una elevación de salarios, sino de una reducción del precio de las mercancías como resultado de una demanda deficiente, y que esto tendría que ocurrir probablemente si la acumulación de capital era demasiado rápida, sobre todo si tenía lugar a expensas de una reducción del consumo. En contraste con la ley de los mercados de Say, Malthus sostenía que era posible que la producción dejara atrás al consumo, en el sentido de provocar una reducción de precios y ganancias y una consecuente "plétora" y depresión económica, si el equipo de producción se aumentaba a expensas del consumo. "La frugalidad, o conversión de ingresos en capital, puede darse sin ninguna disminución del consumo si el ingreso aumenta primero... [sin embargo], ninguna nación puede enriquecerse por una acumulación de capital que provenga de una disminución permanente del consumo porque, al acumularse más de lo que se necesita para satisfacer la demanda efectiva de productos, una parte perderá en seguida su utilidad y su valor y dejará de poseer el carácter de riqueza."<sup>16</sup> En contraste con Say y Ricardo, sostenía que la reducción de valor, en relación al trabajo, era una tendencia natural de todas las mercancías, supuesta una creciente acumulación, por más que no está muy claro cómo reconciliaba este punto de vista con su propia doctrina acerca de que la población tendía constantemente a aumentar hasta los límites de subsistencia. "Algunos escritores muy inteligentes han pensado que si bien no es difícil que se produzca un abarrotamiento de ciertas mercancías, no es posible que éste sea general... Sin embargo, me parece que, si se aplica esta doctrina con caracteres de generalidad, no tiene ningún fundamento... En realidad, no es cierto que las mercancías se cambien siempre por mercancías. Muchísimos productos se cambian directamente por trabajo productivo o por servicios personales; y no cabe duda que esa masa de mercancías, comparada con el trabajo por el que ha de cambiarse, puede bajar de valor como consecuencia de un abarrotamiento, igual que una sola mercancía baja de valor debido a un exceso de la oferta en comparación con el trabajo o el dinero."<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Véase Malthus, *Principios*, pp. 163-173, y *Letters of Ricardo to Malthus*, 1810-23, ed. Bonar, pp. 186-191.

<sup>16</sup> *Principios*, pp. 274-275.

<sup>17</sup> *Principios*, p. 266. El desacuerdo entre Malthus y Ricardo respecto a la teoría del valor estaba íntimamente conectado con este problema. Malthus pretendía definir el valor en términos de "la

Esto, junto con los escritos de Sismondi, que habían anticipado una crítica semejante,<sup>18</sup> estaba destinado a ser el venero de donde habían de manar las diversas doctrinas del infraconsumo que hoy día son nuevamente el motivo central de las controversias. Con el triunfo de la tradición ricardiana en la Inglaterra victoriana, esta doctrina de Malthus se hundió por mucho tiempo en la oscuridad, y sólo se la recordaba como ejemplo del destacado sofisma de que el lujo crea oportunidades de ocupación y de que era mejor gastar que ahorrar. Unos treinta años después, en Alemania, Rodbertus le dio una nueva forma, y a través de él y de su influencia sobre Lassalle, Dühring y la naciente escuela del socialismo alemán llegó a implantarse firme y francamente en el pensamiento socialista. Por una ironía del tiempo, la doctrina aderezada originalmente para justificar a los terratenientes y a los tenedores de bonos en su calidad de “consumidores improductivos” se transformó en un arma en manos del proletariado que le servía para criticar un sistema que imponía la pobreza y restringía el consumo de la gran masa de productores. En los últimos años ha sido resucitada, y aun puede decirse que hoy día está en boga. Esto debe atribuirse, en gran parte, a la defensa que de ella ha hecho durante un buen número de años J. A. Hobson, exponiéndola en una forma novedosa, a pesar de que muchos de los aspectos son esencialmente tradicionales. Todavía más recientemente, G. D. H. Colé<sup>19</sup> ha salido a su defensa, en tanto que J. M. Keynes nos asegura que el “principio de la demanda efectiva” de Malthus es una contribución fundamental para el entendimiento de las cuestiones económicas que ha sido menospreciada.<sup>20</sup> Repudiada por Marx y Engels,<sup>21</sup> por lo menos en

cantidad de trabajo de que una mercancía puede disponer”, en tanto que Ricardo insistía en su propia definición que hacía consistir el valor en la cantidad de trabajo requerida para producir la mercancía en cuestión. En términos de la definición de Malthus, cualquier reducción de la ganancia se traducía en una caída del valor de las mercancías; pero de acuerdo con la de Ricardo, el valor de las mercancías sólo caía si las mejoras permitían producir las con menos trabajo que antes; y esa caída sólo podía traducirse en un tipo de ganancia más reducido si la fuerza de trabajo era la única entre todas las mercancías cuyo valor no se reducía. (Ver *Letters to Malthus*, p. 233.)

<sup>18</sup> H. Grossman, en su *Sismonde de Sismondi et ses Théories Économiques*, pretende que Sismondi no considera el infraconsumo como una causa de las crisis, sino como su resultado (p. 55). Pero es difícil aceptar que ésa sea la interpretación que se desprenda de pasajes como los de los *Nouveaux Principes*, vol. I, pp. 120-329; y como los de los *Études*, vol. I, pp. 60 ss.; vol. II, p. 233. Ver también los comentarios de M. Tuan, *Sismondi as an Economist*, pp. 68 ss.

<sup>19</sup> Ver *Principles of Economic Planning*, pp. 50-51.

<sup>20</sup> Ver *Economic Journal*, de junio de 1935.

<sup>21</sup> Ver Engels, *Anti-Dühring*, pp. 312 ss. (Ed. Cenit, S. A., Madrid, 1932.) Marx escribía lo siguiente: “Es una pura tautología el decir que las crisis se producen por falta de capacidad de pago del consumo... El que las mercancías no puedan venderse, no significa otra cosa sino que no se encuentran compradores que puedan pagarlas (a no ser que las mercancías en último término

su forma rodbertiana, llegó a tener una considerable popularidad en círculos marxistas. Rosa Luxemburgo le dio una variante "marxista" especial y criticó a Marx por menospreciar indebidamente este aspecto.<sup>22</sup>

Es difícil que para el simple sentido común, libre de ilustradas complicaciones, pueda haber duda acerca de cuál de las doctrinas, la ricardiana o la del infraconsumo, se halla más cerca de la verdad. El propósito de la producción, hay que suponerlo, es el consumo. La realización de la ganancia del productor depende de la existencia de mercados donde poder vender. Si el desarrollo desproporcionado de unas industrias respecto de otras fuera posible, es decir, si la expansión de la capacidad productiva en ciertas direcciones resultara excesiva respecto de la demanda, parecería muy razonable sostener, como lo hizo Malthus, la posibilidad de una desproporción general entre todos los artículos de consumo en relación con la "demanda efectiva". La doctrina, a la que ya nos hemos referido,<sup>23</sup> de que la producción y el cambio, considerados como un todo, debiera ser correctamente tratada como un proceso continuo de trueque de bienes contra bienes y de que, por consiguiente, la demanda total tiene que aumentar parejamente a la oferta total porque son idénticas, parecía ser una evasión abstracta del problema real. El ingreso total podría ser suficiente para cubrir el costo total de todos los bienes de consumo producidos, si aquel ingreso fuera gastado realmente en artículos de consumo. Pero si se ahorra una parte, ésta tendría que invertirse, no en la compra de artículos de consumo, sino en la de bienes de producción, lo que contribuiría a aumentar aún más la corriente de bienes de consumo en el futuro. Si el ahorro continuara ¿dónde se podría hallar mercado para este flujo adicional de productos, si los

se comprenden para el consumo productivo o individual). Pero si se quiere dar a esta tautología un sentido más hondo diciendo que la clase obrera percibe una parte muy pequeña de su propio producto y que el mal se remedia tan pronto como perciba una parte mayor, es decir, que su salario aumente, habrá que objetar a esto tan sólo que las crisis se preparan cada vez por un periodo en que el salario sube en general y la clase obrera *realiter* recibe una mayor participación en la parte del producto anual destinado al consumo." Una nota a este pasaje agrega: "Ad notam de ciertos secuaces de la teoría de las crisis de Rodbertus. F. E." *El Capital*, 2ª ed., vol. II, p. 366 (F.C.E., México, 1959).

<sup>22</sup> *La acumulación del capital*. La misma Rosa Luxemburgo criticaba alguna de las formulaciones tradicionales de la teoría del infraconsumo, pero sostenía que Marx había puesto muy poco énfasis en lo que ella llamaba la "realización de la plusvalía" a través de la venta en el mercado y, por consiguiente, en el poder de consumo de la sociedad. Esto la condujo a su famosa teoría de las "terceras personas", esto es, que el capitalismo requiere siempre, o una clase "media", o colonias para poder disponer del excedente de mercancías. Ver J. Z. Salz, *Das Wesen des Imperialismus*, pp. 40-44.

<sup>23</sup> Ver supra, pp. 34 ss.

precios no declinaran hasta un punto en que las ganancias no sólo comenzaran a caer, sino hasta desaparecer? ¿Acaso los bienes no se producen, en último análisis, para ser consumidos, por más "largo" y "prolongado" que sea el proceso de producción? ¿Acaso la ganancia del capital y los salarios del trabajo no se "derivan", reconocidamente, del valor de los bienes de consumo? ¿Acaso la demanda final de los consumidores no se "deriva" del valor de esos mismos bienes de consumo? Sólo la fantasía de un economista puede considerar posible la existencia de un mundo (en la desafortunada frase de J. B. Clark)<sup>24</sup> "en el que se construyan fábricas que sólo servirán para hacer más y más fábricas indefinidamente", sin que llegue a haber plétora.

El punto de vista tradicional tenía para esto dos respuestas. La primera fue la de Ricardo, enderezada contra Malthus. En sus *Notas a Malthus*, comentando los párrafos que hemos citado, escribe: "Niego que las necesidades de los consumidores disminuyan por lo general con la frugalidad; son transferidas, con la capacidad de consumir, a otro sector de consumidores... Por acumulación de capital procedente del ingreso se entiende el aumento del consumo por trabajadores productivos en vez de por trabajadores improductivos."<sup>25</sup> En un famoso pasaje, Adam Smith había dicho que "lo que cada año se ahorra se consume regularmente, de la misma manera que lo que se gasta en el mismo periodo, y casi al mismo tiempo también, pero por una clase distinta de gente".<sup>26</sup> La fuerza de esta respuesta dependía claramente de la simplificada concepción del capital como "anticipos a los trabajadores". Si un capitalista o un terrateniente "ahorran", ello podía concebirse como una entrega -en forma de salarios- de parte de su ingreso con el propósito de ampliar el proceso de producción: pero el consumo a que renunciaban lo realizaban, en su lugar, trabajadores adicionales. Por consiguiente, el ahorro no implicaba en absoluto una reducción de la demanda de los consumidores. Si una parte de la inversión tomaba la forma, no de "capital circulante", sino de "capital fijo", es decir, si no se utilizaba directamente en el pago de trabajadores, sino en la compra e instalación de maquinaria, el resultado indicado no se percibía ni tan clara ni tan directamente. Pero un análisis más cuidadoso permite aclarar que a este respecto no hay diferencia fundamental entre los dos casos: que la compra de una máquina es

---

<sup>24</sup> En su prefacio a la traducción inglesa de *Over-production and Crises*, de Rodbertus.

<sup>25</sup> *Notas a Malthus*, ed. cit., pp. 219 y 231. Ver también James Mil, *Commerce Defended*, p. 78.

<sup>26</sup> *Riqueza de las naciones*, ed. cit., p. 306.

una transferencia de poder de compra -en este caso a los obreros que hacen la máquina y a los capitalistas que les dan ocupación-, como lo es una inversión de capital que toma la forma de ocupación directa de mano de obra (aunque las circunstancias no son indiferentes, como veremos, para los efectos de la inversión sobre la demanda de mano de obra y sobre la ganancia).

La segunda respuesta estaba dirigida a la otra mitad del laberinto del infraconsumo: ¿qué sucedía con los bienes adicionales producidos por los nuevos trabajadores o por la nueva maquinaria? La contestación era que, o bien el ingreso de la sociedad aumentaba con la ampliación del mecanismo de la producción al contar con más trabajadores que antes (y, por consiguiente, aumentaba el ingreso distribuido en forma de salarios y de ganancias), o bien, si la inversión tomaba la forma de una transferencia de obreros para hacer máquinas, el aumento resultante de la producción de artículos, siendo el fruto de una mayor productividad del trabajo, venía acompañado de una reducción de costos de producción, de modo que, aunque más abundantes, los bienes podían venderse sin pérdida, a precios más reducidos.<sup>27</sup>

Lo que quizá pueda llamarse la forma rudimentaria de la teoría del infraconsumo (esto es, que la inversión, por sí misma, origine una plétora), tal como se halla formulada en los escritos de Sismondi y de Rodbertus, parece haber sido considerada por Marx como demasiado superficial para dar una respuesta adecuada a la clásica ley de los mercados. Considerando la demanda como si fuera un factor aislado, descuidaron la relación que mantiene con la producción: el hecho de que la sociedad como consumidora, con una determinada cantidad de poder de compra, es simplemente una faceta de la sociedad como productora. Refiriéndose a Sismondi, Marx decía que, "aunque enjuicia magníficamente las contradicciones de la producción capitalista, no comprende sus causas y, no comprendiéndolas, no puede comprender tampoco el camino para resolverlas"; pero lo que en particular ignora es el hecho de que "las condiciones de producción vigentes no son sino un aspecto distinto de

---

<sup>27</sup> Ver E. F. M. Durbin, *Purchasing Power and Trade Depression*, pp. 75-76, donde se destaca este razonamiento. Esta argumentación nos procura una respuesta, por ejemplo, a la pretensión de Malthus de que la "parsimonia" aumenta de tal modo la producción de mercancías que éstas no pueden encontrar compradores "sin una reducción del precio que haga quizá bajar su valor a menos de lo que representan los gastos". (*Principios*, ed. cit., p. 266.) Durbin hace notar que su costo de producción se reduce también como un resultado de la inversión de capital. El hecho de que se reduzca proporcionalmente es otra cuestión.

las condiciones de producción imperantes”.<sup>28</sup> Indicaba, además, la necesidad de un análisis mucho más riguroso del que se había hecho hasta entonces del proceso de la acumulación del capital. Desgraciadamente su propio análisis no quedó terminado, aunque su trazo esencial fue suficiente para marcar una época, adelantándose a los trabajos de economistas posteriores sobre el mismo problema, y supliéndolos a tal grado que el desprecio con que lo tratan los académicos resulta realmente asombroso.

Puede decirse que el punto de partida del examen que hizo Marx del problema descansa en dos nociones fundamentales olvidadas. La primera, una enmienda, y la segunda, una ampliación de la doctrina ricardiana. Aquélla consistía en la división del capital en “constante” y en “variable”, y la segunda en su concepción de un “aumento de la plusvalía relativa”. La primera era una importante calificativa de la noción de capital considerado como simples “anticipos a los trabajadores”. El uso que de esa noción hacían los primeros economistas, estaba lejos de ser preciso. Es cierto que tenían una noción tolerablemente clara de la diferencia entre capital fijo y capital circulante (correspondiendo, como lo advirtió Marx, a los *avances primitivos* y a los *avances anuales* de los fisiócratas), así como del hecho de que en las diferentes ramas de la producción estos dos elementos se hallaban combinados de modo diverso. Ricardo se había dado cuenta de la importancia de la durabilidad en el caso del capital fijo, habiendo observado que, “en la medida que el capital fijo es menos duradero, se aproxima a la naturaleza del capital circulante”, ya que “será consumido en un tiempo más corto”. Pero cuando los economistas pasaban de una industria aislada a la economía en su conjunto, daban la impresión, en general, de haber retornado a la noción de que todo el capital, en último análisis, se reducía a los “anticipos de salarios” a los trabajadores. Parece que el significado de este punto de vista no fue claramente definido. Es de presumirse que con ello no querían decir que todo el capital podía reducirse a esa forma en un ciclo dado de la producción. Sin embargo, condujo a Ricardo a identificar el tipo de ganancia (la relación entre capital total y ganancia) con la relación entre ganancia y salario, y a J. S. Mili a sostener que el tipo de ganancia dependía únicamente de la proporción de lo producido que correspondía al trabajo. (McCulloch, sin embargo, no había visto tan claramente como Longford que dependía de la proporción entre la ganancia y el capital total).

<sup>28</sup> *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, ed. cit., vol. III, p. 49.

Marx hizo ver que la distinción entre capital fijo y circulante giraba propiamente no sobre el tiempo que requería el capital para circular, sino sobre la diferencia entre el papel concreto que desempeñan en la producción los instrumentos y los objetos del trabajo, los primeros circulando poco a poco durante el proceso de depreciación de las máquinas y los segundos incorporándose como un todo y en un solo acto al producto. ("El ganado considerado como ganado de labor, es capital fijo; considerado como ganado de matanza es materia prima, destinado en último resultado a entrar en la circulación y actúa, por tanto, no como capital fijo, sino como capital circulante").<sup>29</sup> Consideraba, sin embargo, que esta distinción era menos fundamental que la que existe entre trabajo "acumulado" o "muerto" de ambos tipos y trabajo activo o "viviente", ya que esta última distinción para la economía en su conjunto corresponde a la que existe entre el poder productivo heredado del pasado y la producción corriente de valor neto o añadido. El capital invertido en equipo o en materias primas era, para Marx, el *capital constante*, y el destinado a la compra de fuerza de trabajo, considerado como un fondo corriente de salarios, capital variable. Esto lo condujo a sostener que el tipo de ganancia (relación entre la ganancia y el capital *total*, en un periodo dado) no dependía exclusivamente de lo que él, por contraste, llamaba "tipo de plusvalía" (la relación entre ganancia y salarios o entre la plusvalía y el capital variable).<sup>30</sup> Si ocurría un cambio de la proporción en que el capital existente se hallaba dividido entre esas dos formas (lo que él llamaba la "composición orgánica del capital"), el tipo de ganancia podía cambiar aunque el tipo de plusvalía permaneciera constante. La influencia del progreso técnico tendía a alterar esta proporción general, aunque no invariablemente, en dirección de una elevación de la proporción del capital constante respecto

<sup>29</sup> *El Capital*, ed. cit, vol. II, p. 144. Ver también vol. II, p. 140: "El valor así adherido va disminuyendo constantemente hasta que el medio de trabajo queda fuera de uso y su valor se distribuye, por consiguiente, durante un periodo de tiempo más o menos largo, entre una masa de productos que brotan de una serie de procesos de trabajo constantemente repetidos." En el curso de su discusión acerca del capital fijo, Marx se detiene a considerar el problema del mantenimiento, citando a Lardner en el caso de los ferrocarriles para demostrar que "la línea divisoria entre las verdaderas reparaciones y las reposiciones, entre los gastos de conservación y los gastos de renovación, es una línea más o menos incierta." (*Ibid.*, p. 158).

<sup>30</sup> Marx tuvo mucho cuidado en demostrar que lo importante para la determinación del tipo anual de ganancia no era la relación entre ganancia y salarios en cada rotación del capital, sino el "tipo anual de plusvalía"; hallándose este último en relación con el tipo simple del ciclo de rotación del capital variable. El ciclo de rotación del capital variable llegó a ser, por consiguiente, un factor separado para la determinación del tipo de ganancia. (*El Capital*, vol. II, pp. 262-285. Ver también el capítulo sobre "Cómo influye la rotación sobre la cuota de beneficio", *El Capital*, vol. III, pp. 84-90).

al variable. Por consiguiente, la tendencia del progreso industrial se apuntaba en el sentido de reducir el tipo de ganancia, aun cuando el tipo de la plusvalía no declinara. Ésta fue su respuesta a la afirmación de Ricardo de que sólo el mecanismo de los rendimientos decrecientes de la tierra era capaz de explicar la tendencia decreciente del tipo de ganancia.

Pero Marx se apresuró a señalar la existencia de "tendencias opuestas" cuya influencia era en dirección contraria. Entre éstas se destacaba el "aumento de la plusvalía relativa", al que ya nos hemos referido. Esto ocurre cuando un aumento de la productividad del trabajo, habiéndose extendido a la producción de las subsistencias, se traduce en una reducción del valor de la fuerza de trabajo y del valor de las mercancías en general. El resultado es un aumento del tipo de la plusvalía, debido al hecho de que se requiere una proporción más pequeña de la fuerza de trabajo social para producir las subsistencias del trabajador, de manera que "el producto neto" aumenta de forma pareja en valor y en cantidad. O, como lo expresó Marx más directamente, debido al hecho de que se requiere una porción más pequeña de la jornada de trabajo de cada obrero para reemplazar el valor de su propia fuerza de trabajo, quedando una parte mayor de la jornada para producir la plusvalía del capitalista. Ricardo había apuntado esta posibilidad, aunque no la analizó en detalle. Su obsesión por la amenaza de los rendimientos decrecientes de la tierra lo había conducido a menospreciar la importancia de aquella posibilidad, aunque se la daba tratándose de la apertura de mercados extranjeros y de la importación de trigo más barato. Pero este aumento de la productividad del trabajo era, en sí mismo, uno de los efectos del progreso técnico, y la posibilidad de su extensión a la agricultura, lo mismo que a la industria, era otra razón para que Marx negara que los rendimientos decrecientes fueran un factor importante con influencia sobre el tipo de ganancia y sobre las crisis económicas. Más adelante volveremos a examinar esta influencia y su relación con la "tendencia decreciente del tipo de ganancia".

La noción de la "composición orgánica del capital", expresando como expresaba una relación entre trabajo "acumulado" o pasado y trabajo "viviente" o presente, puede ser considerada como la precursora de las ulteriores nociones austriacas del "periodo de producción" o de la "intensidad del capital".<sup>31</sup> No

---

<sup>31</sup> Aunque el orden cronológico tiene su importancia, creo que no ha sido destacado por los

obstante, Marx ha sido criticado frecuentemente por no haber tenido una concepción del papel del tiempo en la producción y por confundir el ritmo del flujo de capital con su volumen, como si la segunda parte del volumen II de *El Capital*, que se refiere a estas cuestiones, nunca hubiera sido escrita. Marx aclaró que "el ciclo de rotación del capital invertido" dependía de la amplitud del tiempo ocupado por el "proceso de trabajo" -el tiempo durante el cual el trabajo se aplica directamente a la fabricación de un producto- y también del tiempo durante el cual "los bienes en proceso" están madurando por razones técnicas. Cita como ejemplos los "granos de invierno [que] necesitan alrededor de nueve meses para madurar" y la explotación de maderas ya que en algunos casos "la semilla puede necesitar cien años para transformarse en un producto acabado, periodo durante el cual requiere muy pequeñas contribuciones de trabajo". Por otra parte, no limita el concepto al "capital de trabajo" wickselliano, sino que también lo aplica explícitamente a los instrumentos de trabajo, indicando que como el capital fijo imparte su valor al producto "poco a poco", generalmente tiene un ciclo más prolongado de rotación que el capital de operación, aunque no sucede así invariablemente, como lo demuestra el ejemplo de la explotación de maderas.<sup>32</sup> El punto de divergencia con ulteriores economistas reside en el decidido apego al énfasis que puso en el volumen I para sostener que, no obstante la influencia del ciclo de rotación del capital sobre el *tipo* de ganancia, el *agregado* de plusvalía seguía determinándose únicamente por la relación entre el valor de la fuerza de trabajo y el valor del producto, la relación de explotación fundamental, que era la base de su estructura.

Pero éstos no eran más que los prolegómenos de la parte tercera del volumen II que consagró al análisis de los efectos de la acumulación del capital sobre la división de las fuerzas productivas entre las industrias de medios de producción y las de bienes de consumo. La demanda de las primeras dependía del ritmo ordinario de renovación del capital constante ("trabajo acumulado") y

---

historiadores del pensamiento económico. El vol. II de *El Capital* apareció en 1885, y la *Positive Theorie*, de Böhm-Bawerk, en 1889. La diferencia fundamental reside en que Marx no opera con una conexión entre los diferentes periodos de la rotación y la productividad del trabajo, que era la principal preocupación de Böhm-Bawerk y uno de sus intentos de "justificación" de la plusvalía. Para Marx sólo el valor del capital constante y la rotación del *variable* afectaban directamente el tipo de ganancia.

<sup>32</sup> *Ibid.*, p. 802: "se ha desprendido, en general, que según la distinta magnitud de los periodos de rotación habrá que anticipar capitales-dinero de muy distinta magnitud para poner en movimiento la misma masa de capital productivo circulante y la misma masa [de fuerza] de trabajo, con un grado igual de explotación del trabajo".

del ritmo de aumento de su volumen existente, de manera que cualquier cambio súbito del ritmo de acumulación de capital o de las proporciones entre capital constante y variable tenía que traducirse, probablemente, en una desproporción entre esas dos ramas industriales. Marx atribuía una importancia fundamental al proceso de cambio entre los dos departamentos y el análisis que de él hizo representa otra notable contribución al pensamiento económico. Es indudable que lo que el *Tableau Économique*, de Quesnay, había sido para la agricultura y para el artesanado del siglo XVIII, lo fue el esquema departamental de Marx para el proceso económico más complejo introducido por la revolución industrial. Ambos eran un intento para dibujar un mapa del proceso real como base de un análisis y una generalización más desarrollados. Es indudable que para la formulación de su propio esquema Marx se inspiró, y mucho, en el *Tableau Économique*. Es interesante hacer notar a este respecto que en una carta dirigida a Engels en 1863 ya exhibía los lineamientos esenciales de este esquema como su propio *Tableau Économique*, aplicándolo primero a lo que él llamaba "la reproducción simple", o las condiciones estáticas de la reposición del capital sin una nueva acumulación del mismo, con objeto de descubrir cuál sería el equilibrio necesario entre ambos departamentos y los diversos ingresos en cada uno, si el intercambio entre ellos debía tener lugar sin interrupción.<sup>33</sup> En los últimos años de la década del setenta, cuando ya su salud declinaba, Marx desarrolló el tema; pero a su muerte sólo dejó algo más que notas y citas: "una presentación preliminar del tema", como decía Engels, "fragmentaria" e "incompleta en diversos lugares". Fue este manuscrito inconcluso el que Engels puso en orden en 1885, después de la muerte de Marx, el que había de constituir la tercera sección de *El Capital*, volumen II. Los manuscritos que fueron publicados más tarde en el volumen III y que se refieren a la tendencia decreciente del tipo de ganancia, fueron escritos antes, a mediados de la década del sesenta, aunque también no eran sino "un primer intento" y "muy incompleto".

El propósito principal de estos esquemas era doble. En primer lugar

---

<sup>33</sup> Ver Marx-Engels *Correspondence*, pp. 153 ss. La condición requerida para el equilibrio en el caso de la "reproducción simple" es la de que el capital constante usado durante un periodo de tiempo dado en el departamento 2 (el que produce bienes de consumo) debe ser igual en valor al capital variable más la plusvalía durante el mismo periodo en el departamento 1. Éste era un simple corolario del principio de que el producto total del departamento 1, expresado en valor, debía ser igual al capital constante consumido en *ambos* departamentos. Las condiciones de equilibrio para "la reproducción ampliada" son similares, aunque más complejas (ver *El Capital*, vol. II, p. 352 ss.)

mostraban claramente la diferencia entre el producto bruto y el neto, entre la suma total de transacciones con mercancías y el ingreso de los individuos. Desprendiéndose, como se desprendían, de la discusión de una proposición de Adam Smith acerca de que "el valor de cambio... de todas las mercancías que constituyen el producto anual del trabajo en cada país se resuelve en... tres partes que se dividen entre los diferentes habitantes del país, ya sea como salarios por su trabajo, como ganancias por su capital o como renta por su tierra", Marx los ideó, en parte, para demostrar cómo podía ser verdad, al mismo tiempo, que el valor de cada mercancía era igual al valor de la fuerza de trabajo necesaria para su producción *más* la plusvalía *más* el valor del capital constante consumido, y que el valor neto producido por el sistema económico era igual, simplemente, a los salarios *más* la plusvalía.<sup>34</sup> En segundo lugar postulaban las relaciones que debían mantenerse entre las industrias de bienes de producción y las de bienes de consumo por una parte y, por otra, entre la demanda de las industrias para la sustitución de equipos y de materias primas y la división del ingreso de los trabajadores y de los capitalistas entre el consumo y la inversión.<sup>35</sup> Esto daba, implícitamente, una respuesta a la rudimentaria teoría del infraconsumo, demostrando que la acumulación del capital podía continuar sin provocar ningún problema dentro de la esfera del cambio, a condición de que esas relaciones fueran observadas.

Marx se apresuró a agregar, sin embargo, que bajo la producción individualista destinada al mercado, estas relaciones necesarias sólo podían mantenerse por "accidente", aclarando que en una situación móvil el proceso de cambio quedaba sujeto continuamente al peligro de una interrupción debido a la ausencia de un mecanismo adecuado dentro de la economía capitalista que permitiera mantener las proporciones requeridas. Cualquier cambio de alguna importancia en el sistema económico y, en particular, un cambio de la técnica o del ritmo de la acumulación, tendería normalmente, y no por mero accidente, a una ruptura del equilibrio. Que esto es así se desprende del hecho de que la producción (interdependiente en sus diversas ramas) está sujeta a

---

<sup>34</sup> *El Capital*, vol. II, pp. 330 ss. Fan Hung, en *The Review of Economic Studies*, de octubre de 1939, traza un paralelo entre el análisis de Marx y la distinción que hace Keynes entre *costo de uso* y *costo de factores*.

<sup>35</sup> El Dr. Kalecki ha hecho notar que Marx sostenía virtualmente en este caso lo mismo que ciertas proposiciones recientes acerca de la identidad del "ahorro" y la "inversión" ex post. (*Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, p. 45.)

un control atomístico de un buen número de decisiones autónomas sin relación entre sí, cada una de las cuales se adopta con desconocimiento de las que simultáneamente se toman en otras partes.<sup>36</sup> El mercado es impotente para coordinar estas decisiones antes de que el equilibrio se rompa y sólo puede coordinarlas después de que se ha roto, es decir, sólo puede hacerlo a través, precisamente, de la presión del cambio de precios que provoca la ruptura inicial del equilibrio. Una crisis opera como una catarsis y como un justo castigo, como el único mecanismo mediante el cual, dentro de esa economía, puede restablecerse el equilibrio una vez que ha sido roto.

Es evidente que las proporciones entre esos dos grandes departamentos de la industria se rompen de dos modos en el curso de una rápida acumulación de capital, y hay razón para pensar que Marx tenía en la cabeza esas dos formas cuando se refería a la "desproporción" del desarrollo de las dos ramas. Un aumento de la acumulación, si es un aumento discontinuo, supone un periodo de transición durante el cual la demanda de bienes de consumo (como una proporción del poder de compra ordinario) disminuye, en tanto que la mano de obra y otros recursos se desplazan hacia la fabricación de medios de producción. Esto tendrá que ser así *a fortiori* si la acumulación está acompañada por un cambio notable de la composición orgánica del capital. Como expresión de este hecho, las ganancias tenderán a disminuir en las industrias de bienes de consumo, apareciendo la desocupación. A primera vista podría parecer que ésta no es una razón para provocar una crisis general, y que la reducción de ganancias y del volumen de ocupación en uno de los departamentos se compensará por el aumento de las ganancias y de la ocupación en el otro, en el de bienes de producción. Puede preguntarse por qué un cambio de esta naturaleza habría de tener algo más que efectos transitorios y parciales, algo más que cambios de la demanda de los consumidores que continuamente ocurren trasladando el "peso" de las diferentes industrias dentro del grupo de las que producen bienes de consumo, cambios que implican un abandono del algodón por la seda artificial, de los ladrillos por el cemento, del gas por la electricidad. Sin embargo, una disminución de la actividad generalizada en las industrias de artículos de consumo tiene consecuencias especiales por la razón

---

<sup>36</sup> Este problema y su relación con la generación de fluctuaciones económicas se desarrolla más ampliamente después (cap. VI y pp. 185 ss.). (nota del editor: se refiere al capítulo IV de *Economía Política y Capitalismo*, aquí no reproducido)

de que las industrias que fabrican instrumentos de producción dependen de las que producen artículos de consumo, y la demanda de aquéllas es, en cierto sentido, "derivada" de la de éstas. Esto constituye una importante calificación de la afirmación de que la "demanda de mercancías no es una demanda de mano de obra"; e implica que, como lo ha subrayado recientemente Durbin,<sup>37</sup> un cambio de la demanda de bienes de consumo comparativamente a la de medios de producción, tiene una significación más destacada que cualquier cambio de la demanda dentro de las industrias mismas de bienes de consumo. Cuando en éstas se registra una declinación de las ganancias, ello, probablemente, revela una disminución de la demanda de instrumentos de producción que puede llegar a traducirse en una crisis general. Tal es la parte de verdad que ha descubierto la teoría del infraconsumo. Este caso es un importante ejemplo de desarrollo desproporcionado que surge del hecho de que en cualquier situación concreta, en cualquier momento dado, el capital se halla cristalizado en formas más o menos durables, y adaptadas a usos particulares y sólo a esos usos. El cuadro pintado por J. B. Clark, respecto a la construcción "de fábricas que sólo servirán para hacer más y más fábricas indefinidamente", nunca puede tener realidad, porque las fábricas se hallan siempre especializadas para satisfacer una corriente particular de demanda conectada con el consumo en un futuro inmediato y no una demanda que se proyecta hacia un futuro indefinido y remoto. Por consiguiente, cuando el consumo cambia, sus efectos repercuten hacia atrás a lo largo de la corriente de la demanda hasta llegar a todos los procesos intermedios conectados y adaptados a ella.<sup>38</sup>

Pero si bien esta forma de desproporción puede ser la causa que dé origen a una crisis general, no puede decirse que ésa sea la causa necesaria. La ruptura del equilibrio puede venir de un sector opuesto, mostrándose primeramente en una declinación de la ganancia y de la actividad en las industrias de bienes de producción. Existe, ciertamente, un buen número de pruebas de que ésta es

---

<sup>37</sup> E. F. M. Durbin, *Purchasing Power and Trade Depression*, p. 83.

<sup>38</sup> Es cierto que lo que aquí se ha dicho sólo se aplica a la ganancia sobre el capital existente. Esto no quiere decir que el nuevo capital, invertido en los nuevos y más baratos medios de producción (fomentados por la ampliación de industrias que fabrican medios de producción), no puedan ganar el tipo anterior de ganancia (a menos que haya causas que tiendan a disminuir el tipo *general* de ganancia). Pero en el momento que tiene lugar la caída de la demanda de bienes de consumo, estos nuevos métodos de producción *todavía no están disponibles*; y la depresión en las industrias de bienes de consumo interviene para frenar la demanda y la expansión de las industrias de bienes de producción, impidiendo, de ese modo, la inversión en esos nuevos métodos de producción.

la forma más frecuente en que se presenta una crisis. El profesor J. M. Clark, revisando los datos norteamericanos de que se dispone, nos dice que "hasta donde lo demuestran las observaciones, éstas nos conducen a la conclusión de que la demanda general de los consumidores no dirige, sino que obedece los movimientos de la producción de bienes de consumo, la cual se mueve hacia arriba o hacia abajo debido, principalmente, a que los cambios del ritmo de producción aumentan o disminuyen el poder de compra ordinario de los trabajadores... El movimiento inicial tiene lugar en un punto colocado más allá de donde está situado el consumidor, es decir, dentro de la etapa de la producción y no en la de la venta al menudeo".<sup>39</sup> Las "nóminas" o "listas de raya" parecen aumentar más rápidamente en las últimas fases del auge que en las primeras, en tanto que la producción industrial, y particularmente la producción de bienes de producción, muestran un ritmo de aumento más flojo a medida que continúa la expansión.<sup>40</sup>

Pero volviendo al esquema de la "reproducción ampliada" de Marx, es instructivo destacar los supuestos implícitos en su manejo, puesto que un examen de ellos conduce inmediatamente a otros dos elementos de su teoría de las crisis económicas que, en cierto modo, son más importantes. En primer lugar parece que Marx suponía que las nuevas inversiones no introducen ningún cambio en la composición orgánica del capital, es decir, que aquéllas se destinaban exclusivamente a lo que Hawtrey ha llamado recientemente "ampliación", por oposición a "profundización", de la estructura del capital.<sup>41</sup> Tal era el caso (en el que esta condición no se cumplía) que ocupó su atención en la parte inicial del volumen III. En segundo lugar, comienza por suponer que la "reproducción ampliada" (o inversión neta) se efectúa a un ritmo constante. Tan pronto como se abandona este supuesto, escogiéndose un ejemplo ya sea de reproducción a un ritmo creciente o de ahorro en escala general sin ningún acto concurrente de inversión,<sup>42</sup> surge el llamado problema de la "realización"

<sup>39</sup> *Strategic Factors in Business Cycles*, pp. 48 y 53.

<sup>40</sup> *Ibid.*, pp. 50-53.

<sup>41</sup> Debo reconocer mi deuda con el Dr. Kalecki por haberme llamado la atención sobre este punto. Este supuesto no se halla *necesariamente* implícito en los cuadros de Marx, puesto que la relación entre capital constante y variable, en esos ejemplos, se refiere al capital constante *consumido* y no a su *existencia* total. Pero cuando da ejemplos numéricos acerca de cómo se distribuye el capital nuevamente invertido entre esos dos tipos de capital, es claro que Marx hace ese supuesto.

<sup>42</sup> Lo que él llamaba una "venta unilateral de sus mercancías no acompañada de compra" que implica "las reservas de dinero deben acumularse, es decir, sustraerse a la circulación, en muchos

de la plusvalía, que fue el principal tema de Rosa Luxemburgo. Marx plantea la cuestión en esta forma: si los capitalistas deciden acumular (o ahorrar) parte de la plusvalía que antes gastaban en la adquisición de bienes de consumo, entonces los vendedores de estos bienes de consumo se quedan con artículos no vendidos. ¿De dónde adquieren, por consiguiente, estos vendedores de bienes de consumo el dinero para invertir? Si mediante la venta de estos bienes no se puede "sustraer dinero de la circulación para atesorar o para constituir un nuevo capital-dinero virtual", no habrá demanda de nuevos bienes de producción y el proceso de acumulación quedará interrumpido. En las palabras de algunos economistas modernos, "el impulso de ahorrar habrá abortado". Éste es "un nuevo problema cuya mera existencia tiene que resultar asombrosa para quienes comparten el punto de vista corriente de que se cambia [¿siempre?] mercancías de una clase por mercancías de otra clase".<sup>43</sup> Marx se reservó la solución de este laberinto hasta el último párrafo del volumen II. Dicha solución consistía en que las industrias de bienes de consumo podían encontrar mercado para sus artículos en los productores de oro, al realizar con ellos una transacción unilateral de bienes contra dinero. La "reproducción ampliada" con un ritmo creciente podía tener lugar suavemente en la medida, pero sólo en la medida, en que se introdujera nuevo dinero al sistema económico. Si bien esta respuesta puede tener un parecido superficial con la de Rosa Luxemburgo (quien sostenía que la acumulación requiere un mercado externo que permita "realizar" por un acto de venta la plusvalía acumulada por los capitalistas) difiere en dos puntos fundamentales. La dificultad sólo se refiere, como ya hemos dicho, al caso en que el ritmo de ahorros aumenta; y Marx habla de una venta de bienes contra oro como una solución del problema, en tanto que Rosa Luxemburgo se refiere a una exportación de bienes contra bienes, que no resuelve necesariamente el problema del excedente no vendido de bienes de consumo.<sup>44</sup>

Sin embargo, el supuesto de que la acumulación podía seguir por largo

---

puntos, en parte para hacer posible la formación de nuevo capital-dinero". (*El Capital*, vol. II, p. 442, y también pp. 447-48, ed. F.C.E., México, 1959.)

<sup>43</sup> *Ibid.*, p. 451. Ver también Sartre, *Esquisse d'une Théorie Marxiste des Crises*.

<sup>44</sup> Es de observarse que una exportación de capital (con una consecuente exportación de excedente de bienes) proporcionaría una solución semejante a la que Marx se refiere; un acto de cambio en el mismo sentido, en este caso, contra valores en vez de oro. Marx no formuló explícitamente las condiciones en que tendría lugar una suave "reproducción ampliada" con un ritmo constante, aunque de sus cuadros se desprende con claridad que esas condiciones eran que la parte *gasta* de  $V + P$  en el departamento 1 debería ser igual a  $C +$  la parte ahorrada de  $S$  en el departamento 2.

tiempo sin ningún cambio en la "composición orgánica del capital" era muy abstracto. Desde luego implicaba un ejército de reserva industrial inagotable, si el capital variable tenía que aumentar con el mismo ritmo con que se hacía la inversión total; y, en circunstancias normales, antes de que esta "ampliación" del capital fuera muy lejos, el agotamiento de la reserva de mano de obra crearía una acentuada tendencia ascendente de los salarios que acabaría por precipitar la caída del tipo de ganancia.<sup>45</sup> Por consiguiente, la consecuencia habitual de la acumulación del capital es una elevación de su composición orgánica; y este cambio, a menos que sea neutralizado por un aumento del "tipo anual de la plusvalía", precipitará una caída del tipo de ganancia. Parece claro que Marx consideraba esta tendencia decreciente del tipo de ganancia como una importante causa subyacente de las crisis periódicas y como un factor que configura la tendencia a largo plazo: como una razón fundamental de por qué el proceso de acumulación y expansión es, por sus efectos, destructor de sí mismo, teniendo que padecer, por consiguiente, una recaída inevitable.

Pero ¿qué decir de las tendencias en sentido contrario a que aludía el mismo Marx? Se ha dicho que el análisis de Marx no proporciona ninguna base lógica para decidir cuál de las dos tendencias acaba por prevalecer, que Marx no hizo sino enumerar las "tendencias en sentido contrario" colocándolas al lado de su análisis anterior como razones de por qué, en la realidad, "esta baja [del tipo de ganancia] no es mayor o más rápida".<sup>46</sup> No hay duda, pues, de que Marx tenía la seguridad de que el tipo de ganancia tendría que seguir cayendo en tanto que la acumulación del capital y los cambios técnicos tuvieran lugar. Pero

<sup>45</sup> Algunos escritores modernos sostienen el punto de vista de que un alza de los salarios nominales a medida que la reserva de mano de obra se agota, da origen a un trastorno de la situación, no en esta forma, sino lanzando al sistema hacia un estado de violenta inestabilidad y precipitando una "hiperinflación". (Ver Joan Robinson, *Essays in the Theory of Employment*.) No obstante, parece claro que Marx suscribía el punto de vista ricardiano de que un alza en los salarios nominales conduce generalmente a una elevación de los salarios reales y a una caída de la ganancia. En un pasaje crítica a quienes sostienen que un alza de los salarios nominales engendra un alza equivalente de los precios, argumentando que la mayor demanda de artículos ordinarios de consumo da lugar a una emigración de los recursos destinados a la producción de artículos de lujo y, por consiguiente, a una mayor oferta de los primeros y a una declinación de la de los últimos.

<sup>46</sup> *El Capital*, vol. III, p. 232, ed. cit. Además de un aumento de la plusvalía relativa, a que nos referimos arriba, Marx incluía entre las tendencias en sentido contrario lo que él llamaba un "abaratamiento de los elementos del capital constante", debido a un aumento de la productividad del trabajo. También se refería a la creación de "una sobrepoblación relativa", que podía tener un efecto deprimente sobre el nivel de salarios y, por último, el comercio exterior (que examinaremos en un capítulo posterior).

el hecho de que no diera una prueba *a priori* acerca de cuál grupo de influencias tendría necesariamente que sobreponerse al otro, fue una omisión que, a mi modo de ver, se cometió deliberadamente y no porque el volumen III de *El Capital* haya quedado sin terminar. Decimos deliberadamente porque habría sido contrario a todo su método histórico sugerir que podía darse una solución en forma abstracta o que alguna conclusión de aplicación universal podía deducirse mecánicamente de los datos relativos a los cambios técnicos examinados in vacuo. Sin duda, Marx concibió una situación en la cual los cambios de valores que tenían lugar eran el resultado de la interacción de cambios técnicos y de la particular configuración de las relaciones de clase que prevalecían en un momento y fase determinados. Todo el énfasis de su análisis lo ponía en la influencia dominante de estas relaciones al dar forma a la "ley que mueve a la sociedad económica". (Entre los factores destacados de estas relaciones de clase determinantes se hallaban las condiciones de la oferta de fuerza de trabajo, independientemente de que los obreros se hallaran organizados o no en sindicatos, etcétera). Esta ley motora no podía recibir una interpretación puramente tecnológica, es decir, no podía ser considerada como un simple corolario de una generalización relacionada con la naturaleza de los cambios de la técnica de producción. El resultado real de esta interacción de elementos en conflicto podía ser, en una situación concreta, diferente del que era en otra diversa. Con mucha frecuencia se tiende (y no creo que el último libro de John Strachey sobre el problema escape a la observación)<sup>47</sup> a considerar el punto de vista de Marx sobre esta cuestión como demasiado mecánico, describiéndolo como si descansara en la predicción de que la ganancia decreciera en forma de una curva continuamente hacia abajo hasta alcanzar un punto en el que el sistema tendría que pararse bruscamente, como una máquina a la que faltara vapor. La verdadera interpretación parece ser que Marx consideró la tendencia y las fuerzas en sentido contrario como elementos en conflicto de los cuales surgía la dirección general del sistema. El conflicto de fuerzas acababa por hallar un equilibrio, y por tanto un movimiento uniforme sólo se daría "por accidente", y daba lugar a esas bruscas sacudidas del equilibrio acompañadas de fluctuaciones que en las circunstancias concretas de la economía capitalista toman la forma de

---

<sup>47</sup> *La naturaleza de las crisis capitalistas* (Fondo de Cultura Económica, México, 1939.) Por otra parte, ciertos escritores han descrito la teoría de Marx como si fuera solamente una teoría de desproporciones, ignorando la tendencia decreciente de la ganancia. Ver especialmente la nota sobre las crisis de J. Borchardt, en *The People's Marx*.

crisis. Quizá las condiciones técnicas sean el esqueleto, los canales por los que discurren los acontecimientos, exactamente como los huesos son el esqueleto del cuerpo humano, pero sin ser todo el cuerpo.

¿Puede decirse algo más preciso acerca de las condiciones en que la tendencia acabará probablemente por imponerse a las fuerzas en sentido contrario?

Supongamos un estado de cosas en el que exista una gran "sobrepoblación relativa", es decir, una considerable abundancia de mano de obra que resulte excesiva por comparación a la que puede emplearse.<sup>48</sup> Esto puede ser atribuible al hecho de que el ritmo natural de incremento de la población haya sido superior al ritmo de la acumulación de capital, o a que la mano de obra haya sido desplazada por la maquinaria más rápidamente de lo que la inversión en nuevas industrias permite absorberla o porque ciertos sectores de la economía se hallen todavía en la etapa de lo que Marx llama la "acumulación primitiva", bajo la cual el campesinado o los pequeños productores están siendo desposeídos y proletarizados. Esta situación sería la misma que describe Ricardo como el dorado camino del capitalismo; cada nueva ola de capital acumulado podía ser invertida repitiendo y ampliando los procesos productivos precedentes extrayendo estratos adicionales de fuerza de trabajo a un precio no mayor que los anteriores y sujetando estos nuevos estratos a una explotación del mismo tipo de plusvalía que antes. En otras palabras, el campo de explotación podría ampliarse a la par que la acumulación de capital.<sup>49</sup> En consecuencia, no se necesita que el tipo de ganancia caiga y, por la misma razón, no hay motivo, *ceteris paribus*, para ninguna alteración de la composición orgánica del capital.<sup>50</sup> Cada ciclo de producción sería mayor que el anterior; pero la proporción en que el capital se halle dividido en capital constante y capital variable seguirá siendo la misma. Por otra parte, no habría problema de "venta" de los productos

---

<sup>48</sup> Esto es lo que los economistas de hoy día considerarían como una condición de la oferta de mano de obra infinitamente elástica para la industria en general. Suponemos también que las materias primas y los alimentos son de una oferta perfectamente elástica.

<sup>49</sup> Ver Mane: "La creación de plusvalía no tropieza [descontada... la suficiente acumulación del capital] con más límite que la población obrera, siempre y cuando que se parta como un factor dado de la cuota de la plusvalía, es decir, del grado de explotación del trabajo." (*El Capital*, t. III, p. 242.)

<sup>50</sup> Esto quizá se explica porque los empresarios capitalistas han distribuido previamente su capital para comprar fuerza de trabajo, máquinas, materias primas, etcétera, en las proporciones que, a su modo de ver, son las más provechosas. A menos que el precio de alguna de estas cosas cambie, no habrá motivo para que el capital se distribuya en proporciones diferentes.

siempre que la proporción entre la industria de bienes de producción y la de bienes de consumo siguiera correspondiendo a la proporción en que el ingreso monetario de la sociedad se destinara a la inversión (incluyendo reparaciones y reposiciones) y al gasto en bienes de consumo.

Si la situación llegara a complicarse más debido al invento de un nuevo procedimiento técnico, gracias al cual la maquinaria se tornara más eficiente o se le descubriera un nuevo uso, entonces sí habría un motivo de cambio de la composición orgánica del capital: se invertiría más proporcionalmente como capital constante y menos como capital variable, para sustituir al hombre por las máquinas, es decir, el "trabajo viviente" por el "trabajo acumulado". Pero *en esta situación* el cambio no tendrá que traducirse necesariamente en una caída del tipo de ganancia. Si suponemos que el nuevo procedimiento es susceptible de aplicación a todas las industrias, incluyendo las agrícolas y las que producen medios de producción, es posible que el tipo de ganancia no sólo no caiga, sino que suba. Porque, a condición de que no exista una influencia que tienda a elevar los salarios reales (condición que se tiene *ex hypothesi* por el excedente de mano de obra) el valor de la fuerza de trabajo tendrá que caer paralelamente a la reducción del valor de la subsistencia, aumentando de ese modo "la intensidad de la explotación o el tipo de plusvalía",<sup>51</sup> en tanto que el aumento de la productividad reducirá en mayor o menor grado el valor de las máquinas y de las materias primas. En otras palabras, las fuerzas en sentido contrario que tienden a aumentar la "plusvalía relativa" y hacia un "abaratamiento de los elementos del capital constante" pueden reprimir la tendencia decreciente del tipo de ganancia latente en el cambio inicial de la proporción del capital constante respecto del variable. Por otra parte, la tendencia a aumentar la "sobrepoblación

<sup>51</sup> El argumento de Ttigan-Baranovski (*Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England*, pp. 212-15), que cita el profesor K. Slúbata en *Kyoto University Economic Review*, de julio de 1934, para demostrar que una elevación de la composición orgánica debe traducirse en una elevación del tipo de ganancia, descansa en un supuesto especial: el de que el tipo de la plusvalía (en el ejemplo citado) se *duplica* como resultado del cambio. Este resultado se consigue reduciendo a *la mitad* de lo que era antes la cuenta total de salarios reales (con la misma producción total), un supuesto especial en el que, naturalmente, la conclusión se halla implícita. El supuesto es paralelo al que hicimos arriba en el primero de los dos casos que citamos; pero es incompatible con el segundo de esos casos, en el que el precio de la fuerza de trabajo permanece constante, el precio de los productos acabados cae paralelamente al aumento de la productividad y el tipo de plusvalía no se altera. En una nota matemática no publicada sobre este problema, que he tenido el privilegio de leer, H. D. Dickinson da una prueba para demostrar que aun en el primer caso el tipo de ganancia puede caer. El asunto gira sobre la relación entre la mayor productividad del trabajo y la importancia de los cambios de la composición orgánica.

relativa" de los inventos que ahorran trabajo puede tener, además, el efecto de hacer bajar los salarios a un nivel inferior al que tenían previamente.<sup>52</sup>

Supongamos ahora, en cambio, una distinta situación del mercado de mano de obra. A saber: que la "sobrepoblación relativa" sea pequeña y se halle en vías de agotarse debido a la expansión de la industria, que el proceso de proletarianización de los estratos sociales intermedios sea lento o se halle detenido o que, por último, los trabajadores se hallen organizados tan vigorosamente que puedan resistir cualquier acción tendiente a reducir sus salarios monetarios y aun puedan aumentarlos en todos aquellos casos en que la competencia de los patronos por la mano de obra lo permita. En esta situación, a medida que aumenta la acumulación del capital y el excedente de fuerza de trabajo disponible en el mercado comienza a agotarse (lo que se necesita es una aproximación al límite de agotamiento, aunque no se alcance), la competencia del capital para obtener fuerza de trabajo dará origen a una tendencia ascendente de su precio, si no necesariamente universal, sí, por lo menos, dentro de ciertos tipos de trabajo y dentro de ciertas industrias. Esta situación es bastante frecuente cuando se acerca el "pico" de un auge industrial. En otras palabras, la acumulación del capital, en este caso, tiende a dejar atrás cualquier posible extensión del campo de explotación, y a falta de medios para *intensificar* la explotación del campo existente, el tipo de ganancia por unidad de capital tiene que caer. El nuevo capital, tropezando con reservas limitadas de mano de obra barata, tiende cada vez más a colocarse en forma de capital constante, fluye, es decir, hacia nuevos procesos técnicos que se traducen en una elevación de la composición orgánica del capital. En este caso, la alteración de la relación entre capital constante y variable está asociada a una caída del tipo de ganancia, puesto que el mismo cambio se expedita por un estado de escasez relativa en el mercado de trabajo que impide una "compensación" inmediata o, por lo menos, equivalente a esta caída, en la forma de un aumento de la "plusvalía relativa".<sup>53</sup>

<sup>52</sup> Si este efecto adicional es considerable, puede revertir, parcial o totalmente, la tendencia inicial a elevar la proporción entre capital constante y variable. En otras palabras, desplazará una de las condiciones del equilibrio (el precio de la fuerza de trabajo), y hará costeable una reversión, como lo decía Marx, a métodos técnicos más primitivos, a pesar de los nuevos inventos.

<sup>53</sup> La distinción que se hace aquí corresponde a la distinción entre inventos "autónomos" e inventos "derivados" (*induced*), de J. R. Hieles (*Theory of Wages*, p. 125). Los primeros constituyen una nueva adquisición del conocimiento, los últimos un método técnico, previamente conocido, pero no costeable con anterioridad, debido a la relativa baratura de la mano de obra. Debe notarse que la otra clase de "compensación", el abaratamiento del capital constante, no puede ser suficiente para neutralizar la tendencia decreciente de la ganancia en este caso, porque si este abaratamiento

La importancia que Marx atribuía a esta tendencia decreciente del tipo de ganancia puede ser apreciada por el énfasis que ponía en sus críticas a Say y Ricardo por no haber tomado en cuenta el hecho de que el sistema capitalista es un sistema no de "producción social" (motivada por fines sociales), sino de lucro. De ahí que la consideración importante no fueran los límites abstractos para el cambio, sino los límites para invertir y producir a cierto tipo de ganancia. Reprochaba a la ley clásica de los mercados el hecho de conceder una importancia tan exclusiva a la interdependencia de la producción y el consumo, de la oferta y la demanda, hasta llegar a considerarlos como idénticos virtualmente y omitir, por consiguiente, las verdaderas causas capaces de producir el desequilibrio entre estos elementos. Describiendo el cambio simplemente como un proceso de M-D-M (mercancía-dinero-mercancía), aquellos autores menospreciaban el hecho de que la producción capitalista se hallaba caracterizada por la relación de D-M-D' (capital-dinero: la mercancía, fuerza de trabajo: capital-dinero más ganancia), y que si las condiciones para obtener la ganancia esperada de esta transacción cerrada se interrumpían, tendría que suspenderse, rompiéndose, además, un amplio círculo de otras transacciones de cambio dependientes. "Ricardo -escribía Marx- concibe la producción capitalista como una forma absoluta de producción cuyas condiciones particulares nunca se oponen ni estorban al propósito de la producción en general: la abundancia... Cuando hablamos de valor y de riqueza debemos concebir la sociedad como un todo; pero cuando hablamos del capital y del trabajo, es claro que el ingreso bruto sólo tiene significado con objeto de establecer un ingreso neto." "Para negar las crisis [los economistas ricardianos] hablan de unidad donde hay contraste y oposición... Todas las objeciones hechas por Ricardo, etc., a la sobreproducción,

---

fuera equivalente al cambio de la relación entre la maquinaria, etc., y el trabajo, entonces la relación entre capital constante y capital variable no cambiaría en términos de valor, la inversión no sería estrictamente de las que "ahorran trabajo", la cual, de haber sido conocida, habría sido costeable adoptarla previamente. El razonamiento de Durbin (op. cit.) de que el tipo de ganancia anterior seguirá siendo el mismo debido a que el aumento de la productividad será proporcional al aumento de las inversiones, parece depender de un supuesto especial en el que se halla implícito este resultado: un "ritmo de nuevas inversiones" *proporcional* al "ritmo de ahorros". De ahí que la caída proporcional de los costos a que llega sea un resultado *inseparable* de los ahorros más los nuevos inventos. ¿Se aplicará, igualmente, lo que dice en el capítulo siguiente acerca de los resultados de un ritmo creciente de ahorros al ritmo constante de ahorro y a las condiciones estáticas de la técnica? Ni los supuestos de Durbin, ni aquellos del primero de mis dos casos señalados arriba, son compatibles, naturalmente, con lo que se llama "equilibrio completo" (*full equilibrium*). Por otra parte, si las condiciones de la oferta en los mercados de trabajo fueran de tal naturaleza que mantuvieran constantes los salarios reales (oferta elástica) y si las condiciones fueran *también* de tal carácter que permitieran abaratar las subsistencias proporcionalmente a las otras mercancías, no habría ningún incentivo para los "inventos derivados".

tienen la misma base: consideran la producción burguesa como un modo de producción en el que no hay diferencia entre compra o venta (cambio directo), o consideran que la producción tiene un carácter social, en la cual la sociedad divide sus medios de producción y sus recursos productivos de acuerdo con un plan: en las proporciones que son necesarias para la satisfacción de diferentes necesidades." Pero precisamente porque la producción capitalista es una producción para el lucro, "la sobreproducción de capital" llega a ser posible en el sentido de un volumen de capital acumulado que es incompatible con el mantenimiento del nivel primitivo de ganancia.<sup>54</sup> "Lo que sí ocurre es que se producen periódicamente demasiados medios de trabajo y demasiados medios de subsistencia para poder emplearlos como medio de explotación de los obreros a base de una determinada cuota de ganancia... No es que se produzca demasiada riqueza. Lo que ocurre es que se produce periódicamente demasiada riqueza bajo sus formas capitalistas, antagónicas... [El sistema capitalista] por eso, tropieza con límites al llegar a un grado de expansión de la producción, que en otras condiciones sería, por el contrario, absolutamente suficiente. Se paraliza, no donde lo exige la satisfacción de las necesidades, sino allí donde lo impone la producción y realización de la ganancia."<sup>55</sup>

La tendencia decreciente del tipo de ganancia a medida que aumenta el equipo de capital (*capital-equipment*) desempeña un papel prominente en ciertas teorías recientes del ciclo económico (como la de Keynes y la del Dr. Kalecki); pero consideramos que su relación con las causas de las crisis no requiere aquí una mayor elaboración. Algunas veces se ha pensado, sin embargo, que la teoría de Marx es incompleta porque a falta de pruebas de que el tipo de interés subiría al mismo tiempo (o, por lo menos, de que permanecería rígido) en lugar de caer, no explica por qué una caída del tipo de ganancia habría de provocar una disminución de las inversiones. Algunos han llegado hasta sugerir que las crisis deben atribuirse a que el tipo de interés no baja más bien que al hecho de la caída de la ganancia. Pero me inclino a creer que aquí se halla implícito el deseo de afirmar que las perturbaciones no son atribuibles al capitalismo *per se*, sino que, por el contrario, pueden ser eliminadas mediante una política

---

<sup>54</sup> Marx, *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, ed. cit., vol. III, p. 48; vol. II, pp. 517-19; también vol. II, p. 488.

<sup>55</sup> *El Capital*, vol. III, pp. 255-56, cd. cit. (Las cursivas son mías.) Marx admitía que semejante sobreproducción podía calificarse propiamente de relativa, más bien que de absoluta: relativa para ciertas condiciones de clase y para un cierto nivel de ganancia

monetaria apropiada que haga caer *pari passu* el tipo de interés mientras continúa el proceso de inversión. Cierto, Marx no se refiere explícitamente en ninguna parte a la relación entre ganancia, tipo de interés y volumen ordinario de inversiones; no obstante, distingue con toda claridad la influencia separada de los dos, distinción que, como el profesor Hayek lo ha hecho observar,<sup>56</sup> ha sido abandonada erróneamente por economistas posteriores. Y en un capítulo subsecuente sobre el tipo de interés, Marx aduce razones de por qué en el momento preciso en que una crisis está germinando, el tipo de interés tiende a subir. Sobre la cuestión de si el énfasis de Marx fue correcto, baste decir aquí que hay cierta razón para pensar que los cambios del tipo de interés para frenar un auge desempeñan un papel mucho más modesto de lo que algunos escritores habían creído anteriormente<sup>57</sup> y que existe un vigoroso fundamento que nos hace dudar de la capacidad de una política monetaria para influir en el grado necesario y a largo plazo sobre el tipo de interés.<sup>58</sup>

Si la teoría de Marx difiere en importantes aspectos de la mayor parte de las versiones de la teoría del infraconsumo, ¿cuál es la relación precisa entre ambas? ¿Existe alguna razón para interpretar su teoría como se interpreta con tanta frecuencia, como una teoría de infraconsumo? Creo que no puede resolverse fácilmente esta cuestión, puesto que su solución requeriría un análisis y una clasificación más rigurosos de los que se han hecho hasta ahora de las diversas variantes de la teoría del infraconsumo. La verdad es que su teoría no es una teoría de infraconsumo ni en el sentido de que la inversión provoca necesariamente la sobreproducción si no se abre una nueva fuente de consumo, ni en el sentido de que un aumento de salarios basta para prevenir la crisis y para aliviar la depresión, ni en el sentido de que una deficiencia del consumo es siempre la causa que precipita la crisis, con lo que se quiere decir que ésta comienza en las industrias de bienes de consumo. Es evidente, asimismo, que estaba lejos de atribuir al nivel de consumo una influencia insignificante como un factor límite de la realización de la ganancia. Ya nos hemos referido a un

<sup>56</sup> *Profit, Interest and Investment*, p. 5. Marx consideraba el tipo de interés como gobernado parcialmente (a la larga) por el tipo de ganancia, pero gobernado también en cualquier momento por la oferta y demanda de capital-dinero, o fondos destinados a ser prestados. (Ver Fan Hung, *loc. cit.*, y S. Alexander, *ibid.*, febrero de 1939.) Marx negaba que existiera un "tipo natural de interés", determinado por "factores reales", esto es, por los factores de la producción.

<sup>57</sup> Ver Dr. Kalecki, *op. cit.*

<sup>58</sup> Ver Harrod, *Trade Cycle*, pp. 168-70, etc.

caso en el que Marx considera que la crisis se origina no "dentro de la esfera de la producción", sino en un elemento de desequilibrio dentro de la esfera de la circulación o cambio. Ese caso era el de un aumento del ritmo de ahorros que da lugar a una plétora en las industrias de bienes de consumo, aunque hay pasajes que dan la impresión de que Marx consideraba la demanda de bienes de consumo como un factor límite en un sentido más fundamental que éste. Los dos pasajes que se citan con más frecuencia por aquellos que interpretan su teoría como una teoría de infraconsumo, son los siguientes: "La razón última de toda verdadera crisis es siempre la pobreza y la capacidad restringida de consumo de las masas, con las que contrasta la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviesen más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad."<sup>59</sup> Este párrafo se encuentra en el desarrollo de una crítica que hace Marx al punto de vista de que las crisis se deben a la escasez de capital. Su contexto inmediato es oscuro y no nos ayuda a determinar su significado. Aisladamente ese pasaje quedaría expuesto, sin duda alguna, a ser considerado como una simple variante de la teoría del infraconsumo semejante a la de Malthus y de Rodbertus. Pero teniendo en consideración todo lo que Marx dice en otros lugares, particularmente en vista de la explícita repudiación de la opinión de Rodbertus acerca de que las "crisis se producen por falta de capacidad de pago del consumo" y que "el mal se remedia [cuando] su salario aumente",<sup>60</sup> es indudable que no podemos darle esa interpretación. El segundo pasaje es éste: "Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. No sólo difieren en cuanto al tiempo y al lugar, sino también en cuanto al concepto. Unas se hallan limitadas solamente por la capacidad productiva de la sociedad, otras por la proporcionalidad entre las distintas ramas de producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero ésta no se halla determinada ni por la capacidad productiva absoluta ni por la capacidad absoluta de consumo, sino por la capacidad de consumo a base de las condiciones antagónicas de distribución que reducen el consumo de la gran masa de la sociedad a un mínimo susceptible sólo de variación dentro de límites muy estrechos."<sup>61</sup> Lo que parece razonable suponer es que al escribir esos pasajes Marx tenía en la mente la siguiente proposición, la cual creo que

---

<sup>59</sup> *El Capital*, t. III, p. 455.

<sup>60</sup> Citado *supra*, pp. 66 ss. Por otra parte, este último pasaje del vol. II fue escrito en fecha posterior a la del pasaje del vol. III. (Ver *supra* pp. 73 ss.)

<sup>61</sup> Marx, *El Capital*, ed. cit., vol. III, p. 243

recibiría una franca y amplia aceptación hoy día. El volumen de ganancia que puede obtener el capital existente siempre depende no sólo de la perfección con que este capital se halle distribuido entre las industrias de bienes de producción y las de bienes de consumo en relación con la inversión y consumo dominantes, sino también del volumen total de consumo más el de la inversión en ese momento. Aumentar el consumo sería la forma más duradera de incrementar la ganancia, porque además de su efecto momentáneo, aumentaría la demanda de futuros bienes de producción (al dar lugar para una "ampliación" de capital) y ejercería, de ese modo, una influencia dilatoria sobre la tendencia de las nuevas inversiones (agotando las oportunidades de inversión) a provocar la caída del tipo de ganancia.<sup>62</sup> Sin embargo, cualquier aumento del consumo de la masa de la población como resultado de una elevación de salarios, sólo haría desaparecer en sus oscilaciones las ventajas obtenidas indirectamente: elevaría los costos tanto como la demanda. Por consiguiente, dentro del capitalismo hay pocas perspectivas de aumentar el consumo proporcionalmente al incremento de la productividad. Por otra parte, el incremento de las inversiones, aunque podría tener temporalmente un ejemplo similar aumentando la demanda, precipitaría el problema de la cambiante composición del capital y, por consiguiente, la caída del tipo de ganancia en el futuro inmediato. En este sentido el consumo es un incidente, aunque importante, en el planteamiento total, y el conflicto entre la productividad y el consumo sólo una faceta de la crisis y un elemento de la contradicción que encuentra su expresión en un colapso periódico del sistema. Parece evidente, además, que para Marx la contradicción dentro de la esfera de la producción -la contradicción entre la creciente capacidad productiva, consecuencia de la acumulación, y la lucratividad decreciente del capital, entre las *fuerzas productivas* y las *relaciones de producción* de la sociedad capitalista- es la parte esencial del problema.<sup>63</sup>

<sup>62</sup> Puesto que el nivel de consumo limita la magnitud de las industrias de consumo y, por consiguiente, la cantidad de equipo existente en esas industrias, un volumen dado de inversiones pronto se traducirá necesariamente en una profundización de la estructura del capital -en una elevación de la composición orgánica- a medida que el consumo sea menor. En el lenguaje de un capítulo posterior, la "saturación de capital" se alcanza más pronto con un ritmo dado de inversión cuanto menor es el nivel de consumo.

<sup>63</sup> E. Varga, por ejemplo, en su *Great Crisis and its Political Consequences* sostiene que Marx define las crisis como el conflicto entre la "capacidad productiva" y "la capacidad de consumo", interpretándolo, por tanto, en un sentido aparentemente luxemburguiano como un problema de los mercados y de la venta de las mercancías, aunque admite, sin embargo, que esto es expresar el problema en una "forma considerablemente simplificada e incompleta". Una tendencia similar puede percibirse en el libro de Lewis Corey, *The Decline of American Capitalism*, especialmente

Pero si el consumo puede ser un factor que limita la "realización" de la plusvalía, es evidente que la oferta de mano de obra es un factor fundamental que limita su creación en primera instancia, y como tal lo consideró Marx. Para él una crisis no era simplemente una dislocación transitoria, sino algo que jugaba un papel positivo en la configuración de las tendencias a largo plazo del sistema, algo que reaccionaba sobre el nuevo equilibrio hacia el que, después de la crisis, tendía a estabilizarse. Su opinión se explica, en gran parte, por la influencia que las crisis ejercen sobre lo que él llamaba "sobrepoblación relativa" o "ejército industrial de reserva". "Las crisis son siempre soluciones violentas puramente momentáneas de las contradicciones existentes, erupciones violentas que restablecen pasajeraamente el equilibrio roto."<sup>64</sup> Un efecto principal de la crisis es el de volver a crear, o aumentar, este "ejército industrial de reserva" que, a su vez, reducirá el precio de la fuerza de trabajo. El vigor y la rapidez con que opere ese efecto dependerá de los diversos factores que determinan la fuerza de resistencia de los trabajadores para oponerse a la reducción de salarios. Es cierto que el efecto inmediato de semejantes reducciones de salarios puede ser la agudización de la crisis, debido a las consecuencias deflacionistas de esa reducción sobre la demanda y sobre el precio de los bienes de consumo. Pero en la medida que representa una disminución del precio real de la fuerza de trabajo, crea la condición necesaria para un aumento del tipo de plusvalía, preparando, de ese modo, la base para reanudar el proceso de inversión. Este abaratamiento de la fuerza de trabajo reaccionará también, en cierto modo, sobre la tendencia anterior a elevar la composición orgánica del capital: servirá para retardar el proceso de cambios técnicos, haciendo costeables nuevamente los métodos técnicos primitivos.

Este reclutamiento periódico del "ejército industrial de reserva" aparece, por consiguiente, como el punto de apoyo de que se vale el sistema para resistir cualquier intrusión grave sobre el valor del capital y compensar, además, la tendencia de la acumulación de capital a reducir el tipo de ganancia. Esto es lo que Marx llamaba "la ley propia de la población del capitalismo", la cual explica la desocupación y la pobreza tal como existe, no porque la capacidad productiva del hombre fuera insuficiente para arrancar a la naturaleza su propia subsistencia, sino debido a los límites impuestos a la ocupación y a los salarios

en sus pp. 66 y 71.

<sup>64</sup> *El Capital*, ed. cit., vol. III, p. 247.

por las condiciones de la extracción de la plusvalía; no porque la población sea redundante en un sentido absoluto, sino porque el capital es excesivo con relación a las posibilidades de obtención del tipo de ganancia que se espera. La crisis, como la reacción uniforme del capital frente a perspectivas de lucro no realizadas, opera, por consiguiente, como si la clase capitalista actuara al unísono, como un solo monopolio vis-a-vis de la clase trabajadora. Tenemos este cuadro: tan pronto como se alcanza una condición cercana a la plena ocupación, tan pronto como la inversión comienza a utilizar los métodos técnicos existentes más allá de cierto margen, tan pronto como la masa de productores se halla, de ese modo, en el umbral de cualquier mejoramiento considerable de su participación en los beneficios del progreso, se le arrebatan de la mano los frutos, y la ley inexorable del mercado de trabajo lo hunde una vez más en la humillación.

Hemos hecho una distinción entre desarrollo *extensivo* e *intensivo* del campo de inversión. La distinción es, según creo, de importancia fundamental, no sólo por la luz que arroja sobre la historia de las crisis, sobre las circunstancias que las motivan y sobre las nuevas condiciones que crean, sino también en relación con la teoría de los salarios de Marx y, por consiguiente, con la forma cambiante que adopta la lucha proletaria en diferentes etapas de su desarrollo. En la edad de oro del capitalismo competitivo, el reclutamiento periódico del "ejército industrial de reserva" bastaba para mantener intensivamente el campo de explotación para una acumulación creciente de capital. Ese reclutamiento quizá pueda ser considerado como el método clásico del capitalismo para preservar el tipo de ganancia. Pero ya para el último cuarto del siglo pasado, con la fuerza creciente de la organización del trabajo y con la "rigidez" consecuente del mercado de mano de obra, este método clásico comenzó a perder parte de sus efectos; y las ventajas de los precios decrecientes de los artículos alimenticios importados durante las décadas del 70 y del 80 parecen haberse traducido para el trabajador en una elevación de los salarios reales y en una disminución del precio nominal de la fuerza de trabajo para el capitalista. Se supone con mucha frecuencia que Marx apoyó su teoría de los salarios, como lo hizo Ricardo, en la ley malthusiana de la población.<sup>65</sup> Sin embargo, Marx lo negaba explícitamente. Es evidente, por otra parte, que para Marx el supuesto

---

<sup>65</sup> Bertrand Russell, por ejemplo, hace esta afirmación en *Freedom and Organization*, pp. 231-32.

de que los salarios se mantenían al nivel de subsistencia, sólo era una "primera aproximación" y de ningún modo una "ley del bronce" universal, válida para cualquier situación del mercado de trabajo. Es más, en su discusión<sup>66</sup> sobre los sindicatos con un tal Weston en una sesión de la Primera Internacional, repudió explícitamente semejante interpretación. Por tanto, si a diferencia de la de Ricardo, su teoría no descansaba en esa ley de la población, puede parecer que no explica por qué el precio de la fuerza de trabajo no se eleva hasta igualar el valor del producto. ¿Qué podía impedir que la acumulación del capital, con la creciente demanda de mano de obra a que daba origen, elevara el nivel de salarios hasta una altura en que la plusvalía desapareciera de modo que el capitalismo, por su propio impulso, acabara por extinguir la desigualdad de clases de que se alimentaba? Esta cuestión, como hemos visto -la razón de la persistencia de la plusvalía- ha ocupado un lugar central a través de la historia de la Economía Política y ha dado lugar a tan numerosas como superficiales soluciones apoloéticas. El factor fundamental que operaba aquí, de acuerdo con la teoría de Marx acerca del mecanismo defensivo de que se valía el sistema para evitar su propia destrucción, consistía en la doble reacción mediante la cual se reclutaba periódicamente el ejército industrial de reserva: la tendencia de la economía capitalista hacia cambios que "ahorran trabajo"<sup>67</sup> y la tendencia que retarda la acumulación y retrae las inversiones cuando aparece cualquier síntoma de una apreciable reducción del tipo de ganancia. Por una parte, este reclutamiento intensivo de la reserva de trabajo -un factor que operaba, por así decirlo, del lado de la demanda en el mercado de trabajo- y, por otra, el reclutamiento extensivo de las nuevas ofertas de mano de obra derivadas del aumento de la población, de la proletarización de las capas sociales intermedias y de la penetración de las inversiones en los territorios coloniales vírgenes, eran los factores que operaban continuamente para deprimir el precio de la fuerza de trabajo a un nivel que permitía obtener la plusvalía. La operación de uno o de ambos factores era la condición indispensable para la continuación de la producción capitalista. Por consiguiente, desde el punto de vista del capital, el progreso se detiene y las crisis ocurren debido a que los salarios son "demasiado altos", y ésta es la forma en que el problema se ha expresado tradicionalmente en la literatura económica. Pero semejante afirmación es, por supuesto,

<sup>66</sup> Publicada en un panfleto con el nombre de *Valor, precio y beneficio*.

<sup>67</sup> Ver J. R. Hicks, *Theory of Wages*, pp. 123-2?.

estrictamente relativa al supuesto de que es "necesario" cierto rendimiento mínimo del capital, y sólo tiene algún significado en este contexto. Sería más exacto decir que las crisis ocurren debido a que la ganancia y el interés son demasiado elevados, ya que semejante afirmación enfoca la atención sobre el hecho fundamental de que, por comparación con un sistema de "las condiciones sociales de producción", el "*verdadero límite* de la producción capitalista es el *mismo capital*".<sup>68</sup>

En las primeras etapas del desarrollo capitalista era más fácil reclutar "el ejército industrial de reserva", ya que no había que hacer mucha presión sobre el mercado de trabajo del lado de la demanda. El campo de explotación se ampliaba continuamente mediante el proceso de la "acumulación primitiva", es decir, mediante el despojo de los pequeños productores, de los campesinos y de los artesanos. Por consiguiente, las crisis de esos primeros periodos, si bien podían ser agudas y violentas, eran de corta duración y susceptibles de fácil curación. Pero a medida que el capitalismo se desarrollaba, la fácil condición de su infancia desaparecía. La oferta de mano de obra ya no podía inflarse, por lo menos en la misma escala de antes, mediante la expropiación de la pequeña burguesía. Con el desarrollo de la organización del trabajo y con la agudización del conflicto de clases, la explotación intensiva tropieza con crecientes obstáculos. Y la diferencia entre la facilidad y la dificultad de estas formas básicas de compensación del tipo decreciente de ganancia es lo que parece constituir la distinción fundamental entre las crisis de los primeros tiempos y las de las etapas posteriores de la economía capitalista. Había que ensayar nuevos métodos de ampliación de los campos de explotación, extendiéndolos más allá de sus primitivas fronteras hacia nuevos e inviolados sectores. Pero cuando estos campos también comenzaron a agotarse, fue necesario descubrir todavía nuevos métodos -coercitivos- para intensificar el desarrollo de los campos domésticos, tales como esos que la historia contemporánea nos revela con una lógica tan brutal. Hoy día el capital hinca sus dientes de dragón lo mismo en su propia tierra que en las colonias. Y el pueblo recoge la cosecha.

<sup>68</sup> *El Capital*, ed.cit., vol III, p. 248.

IN MEMORIAM

---

# EN MEMORIA DE JOSÉ LUIS SAMPEDRO: UN ECONOMISTA CONTRA LA CORRIENTE

---

Carlos Berzosa

Universidad Complutense de Madrid

El fallecimiento de Sampedro el 8 de abril de 2013, a los noventa y seis años de edad, supuso el fin de una fecunda vida intelectual vivida con gran intensidad. De las muchas actividades que cultivó, novela, teatro, ensayos, conviene destacar su contribución como economista, fundamentalmente como docente, investigador, y escritor de libros y artículos, aunque también ejerció como profesional en la Administración Pública y en el banco Exterior de España.

Sampedro obtuvo la licenciatura en 1947, con premio extraordinario, en la primera promoción de universitarios graduados en economía en el Estado español. Desde entonces ejerció la docencia durante muchos años en la universidad Complutense, aunque también la compaginó con estancias en el extranjero, en alguna que otra universidad española y en otros centros docentes. Durante estos años no solamente fue un magnífico profesor valorado muy positivamente por las numerosas promociones de estudiantes que recibieron sus enseñanzas, sino que desarrolló actividades de investigación, y publicó numerosos artículos y libros realmente relevantes y significativos.

La posición de Sampedro, aunque varía a lo largo del tiempo, se puede calificar como disidente de la economía convencional. No pertenece a la ortodoxia y se puede establecer que entra dentro de la categoría que utiliza Myrdal hablando de sí mismo: "Sé que casi no se me considera como parte de la

ortodoxia de la ciencia económica aunque a veces se me valora por lo que hice en mis primeros diez años de trabajo. Incluso se me considera un sociólogo (y los economistas usan este término en tono peyorativo). Otro rebelde, al que me parezco en algunos aspectos, Galbraith, que además escribe un inglés precioso y concluyente, aún es tratado peor, ya que a veces sus colegas le han clasificado como periodista. Pero insistimos en que somos economistas”.

Estos mismos calificativos se han usado, entre determinados economistas ortodoxos españoles contra Sampedro, acusándole de literato, poco dado a la cuantificación, y en consecuencia, escasamente riguroso desde el punto de vista de lo que consideran que debe ser lo científico en economía. Pero al igual que Myrdal insistió en que Sampedro es economista, y no solamente por la consecución brillante del título, sino por su visión sobre lo que la economía debe ser y la agudeza con la que penetra en los problemas de nuestro tiempo.

No obstante, conviene señalar, para los que no lo sepan, que Sampedro fue miembro del pequeño grupo de profesores de la facultad que elaboraron la primera tabla Input-Output de la economía española y de la Contabilidad Nacional de España, cuando no había a finales de los años cincuenta ningún organismo público que lo hiciera. Esto supuso un gran avance en la información estadística de la economía española. A su vez, en las lecciones de estructura económica explicaba las tablas Input-Output, el modelo de Leontief, y la Contabilidad Nacional. El análisis cuantitativo estaba presente en sus lecciones orales y escritas, pues lo consideraba necesario pero no suficiente para analizar la realidad.

Lo que sucede es que como el propio Myrdal plantea: “Uno de los supuestos de mi concepción de la ciencia económica y de su desarrollo es que en cada periodo tiende a haber un cuerpo de métodos y de teorías que dominan la escena aunque siempre existen algunas desviaciones y, de vez en cuando, algunos rebeldes declarados”. Esta desviación, en sus primeros años como docente y rebeldía después, es la que lleva a cabo Sampedro, tal como él mismo explica en su artículo “De cómo dejé de *ser Homo oeconomicus*: “ Pero ¿fui alguna vez *Homo oeconomicus*? Desde luego está escrito, por José María Naharro en un artículo para *Moneda y Crédito*, que fui buen discípulo de Stackelberg; aunque ya se añade que pronto me descarrié”.

Este descarriarse se debe, tal como explica, al hecho de que recién terminada la carrera se le confiara un curso de “Estructura Económica”. De

modo que, según sus palabras: "Empecé como digo, a enseñar estructura; es decir, me apliqué a estudiarla. Lo afirmo sin desdoro, pues todo profesor sabe que no se enseña sin aprender. Pensando así por mi cuenta, pronto percibí la insuficiencia de los análisis parciales que se yuxtaponen, aunque sea "elegantemente", para constituir la teoría convencional; llamando también parcial, claro está, a la llamada teoría "general" de Keynes. Comprendí que la acotación del campo, primera operación científica para entender la realidad, está deficientemente realizada por esa teoría, al dejar fuera de su consideración variables indispensables. Y más adelante comprendí, además, que los análisis estáticos no revelan nada en las ciencias sociales, porque en nuestro mundo no hay situaciones, sino procesos, y solo tienen sentido las estructuras dinámicas".

En todo caso, resulta necesario puntualizar que, a pesar de lo dicho sobre Keynes en la cita anterior, en el manual sobre la disciplina (1969), considera que el arraigamiento definitivo de la visión macroeconómica, gracias al éxito de la aportación de Keynes, es una fuente de la Estructura Económica. De manera que Sampedro establece cinco fuentes principales que nutren el análisis estructural, estas son: 1.- El enfoque espacial, en donde se reconoce la obra de von Thünen y Alfred Weber. 2.- La concepción anatómica, como es el caso de la obra de Hicks *La estructura de la economía*, y la de William Petty. 3.-La visión arquitectónica, en donde se sitúan la macroeconomía de Keynes y los avances de la econometría. 4.- El análisis circulatorio, entre las que destaca la aportación de Leontief sobre las tablas Input-Output, y 5.- La aportación sociológica, como la de la escuela histórica alemana, el institucionalismo de los americanos de principios de siglo, la etnología, y la de los propios sociólogos.

Como se puede observar, Keynes se sitúa en el nivel arquitectónico, que resulta fundamental para el análisis científico, pero que no es suficiente por sí mismo y hay que completar con otras fuentes de significativa importancia. En todo caso, su valoración sobre la obra de Keynes es muy positiva, y desde luego no tan crítica como lo es con la microeconomía. De hecho en el libro *Las fuerzas económicas de nuestro tiempo*, dice "En 1936, con su *Teoría General del Empleo, el Interés, y el Dinero*, Keynes incorporó el paro a la teoría económica clásica, consagrando la indispensable función del Estado como ángel tutelar. La pura ciencia económica volvió a ser lo que había sido: Economía *Política*. Es decir, una Ciencia *Social*".

La disidencia, por lo menos, a finales de los años sesenta, era

fundamentalmente con la microeconomía, y en menor medida con la macroeconomía keynesiana. En todo caso sí que había una diferencia fundamental con Keynes, y es en el enfoque, en la acotación del propio campo de estudio. La consideración que hace acerca de que la Teoría General es realmente parcial se debe a esta visión diferente de lo que se debe entender por el objeto de la economía.

La disidencia se irá convirtiendo, con el paso del tiempo, en rebeldía, tanto en relación con la crítica que hace al sistema capitalista, como con sus interpretaciones acerca del subdesarrollo y de la inflación, tal como analiza estos procesos en *Conciencia del subdesarrollo* y en *La inflación en versión completa*. Obras aparecidas en la década de los setenta y que he tenido la satisfacción de tratar de poner al día. En ambas explica el subdesarrollo y la inflación como provocados por el sistema, al tiempo que subraya la mutilación que tiene la ciencia económica convencional para dar interpretaciones satisfactorias de la existencia del subdesarrollo y de la elevada inflación que había en la década de los setenta.

Aunque posteriormente a la publicación sobre la inflación no se dedica tanto a la economía, aunque nunca la llega a abandonar, su voz disidente y discrepante se ha hecho notar, tanto en publicaciones menores, como a través de sus conferencias, discursos, entrevistas, de modo que se convirtió en un referente intelectual importante para los movimientos sociales.

Los escritos económicos de Sampedro, aunque los elaborase hace tiempo, siguen siendo muy valiosos, tal como se puede comprobar leyendo o volviendo a leer algunos de los libros aquí mencionados, así como la selección de artículos publicados bajo la denominación de *Economía Humanista*. Las publicaciones tuyas en las que se puede apreciar el análisis económico estructural y en los que afronta la realidad mundial y española, no solamente destacan por estar escritos en un brillante castellano, sino que siguen llamando la atención por su lucidez. No cabe duda de que profesores y economistas de las características de Sampedro, disidentes y rebeldes, han sido siempre necesarios debido a su capacidad de superar los estrechos límites de la ciencia económica oficial y su sentido crítico con el funcionamiento del sistema. Hoy, cuando vivimos en un mundo en crisis son más necesarios que nunca, y sobre todo ante el lamentable estado en el que se encuentra la economía ortodoxa.

## NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

Sampedro, J. L. (1967): *Las fuerzas económicas de nuestro tiempo*. Ediciones Guadarrama. Madrid.

Sampedro, J. L. y Martínez Cortiña, R. (1969): *Estructura Económica. Teoría básica y estructura mundial*. Editorial Ariel, Barcelona, 3ª ed. Revisada y ampliada, 1973.

Sampedro, J.L. (1972): *Conciencia del subdesarrollo*. Editorial Salvat, Barcelona.

Sampedro, J. L. ( 1976): *La inflación en versión completa*. Editorial Planeta, Barcelona.

Sampedro, J. L. (1978): "De cómo dejé de ser *Homo oeconomicus*" en *Economía humanista*. Editorial Debate, Barcelona, 2009.

Sampedro, J. L. y Berzosa, C. (1996): *Conciencia del subdesarrollo veinticinco años después*. Editorial Taurus, Madrid.

Sampedro, J. L. y Berzosa, C. (2012): *La inflación (al alcance de los ministros)*. Editorial Debate, Barcelona.

Myrdal, G. (1980): *Contra la corriente. Ensayos críticos sobre economía*. Editorial Ariel, Barcelona.

¿Qu3 puede decir un profesor en su ocaso a una revista que empieza o, mejor dicho, a sus j3venes lectores de la Universidad? Lo acertado ser3a, probablemente, no decir nada: a veces tiendo a pensar que muchos no tienen inter3s en lo que a3n no est3 dicho. Pero no puedo eludir un requerimiento tan amistoso. Y en el trance de cumplir, lo mejor ser3 reducirme a lo m3s elemental. Que es siempre, lo m3s valioso.

Pues bien, esto es lo m3s elemental para nosotros: *la econom3a es una ciencia social*. La proposici3n es tan obvia, que parecer3 in3til seguir. Puede que as3 sea, pero lo cierto es que verdad tan consabida es olvidada d3a tras d3a, y con catastr3ficas consecuencias, por los m3s afamados economistas, empezando por varios premios Nobel. Por eso me atrevo a record3rsela a esos se3ores, y quiero reiterar ante mis j3venes lectores la idea de que todo conocimiento econ3mico, ajeno a un enfoque social del pensamiento, no pasar3 de ser un recurso instrumental, sin perjuicio de que como herramienta puede ser muy valioso.

Buscando la ra3z de ese olvido de lo social por la teor3a m3s de moda, aunque ella afirme darlo por supuesto, creo encontrarla en un deseo subconsciente (cuyas causas abordar3 luego) de vivir la propia ciencia en esa

\* Este art3culo fue publicado originalmente en 1983, en el primer n3mero de la *Revista de Estudios Andaluces*. Agradecemos a dicha revista el haber autorizado su reproducci3n en la *Revista de Econom3a Cr3tica*.

tranquilizadora situación en que la cultivan los físicos, o incluso los naturalistas. De ahí el uso de unos métodos adecuados para ciertos campos de la realidad, y valiosos también en el mundo de lo social, pero insuficientes para comprender la sociedad humana.

En otras palabras -y a ello alude el título, deliberadamente intrigante, de estas reflexiones-, lo que parecen olvidar los cultivadores de la economía llamada positiva es algo tan elemental como que una máquina difiere irreductiblemente de un animal y ambos de una sociedad; no siendo ésta reductible a ninguno de los otros dos.

El tema es básico para la filosofía del conocimiento en el campo de las ciencias sociales y, en concreto, para el de la teoría económica. Sin embargo, la cuestión no suele ser planteada en los manuales de la ciencia convencional, recibida de los pragmáticos economistas anglosajones: por eso es indispensable un grito de atención.

Pues bien, prescindiendo de ciertas cuestiones previas, me atrevo a formular una proposición que espero será aceptada: la de que los métodos de estudio deben adaptarse a la naturaleza del objeto estudiado. No parece ser suficiente para el estudio de un insecto el mismo tipo de análisis que hace progresar las matemáticas, aunque éstas se apliquen a la entomología como instrumento siempre útil. En contra de esta proposición se observa, en la breve historia de la ciencia económica, un reiterado deslumbramiento de sus cultivadores por metodologías inadecuadas, con graves consecuencias para la comprensión de los hechos. Aclarar esa cuestión es el objeto de estos breves párrafos.

## **1. SISTEMAS DIFERENTES**

Ante todo, es necesario distinguir entre grandes grupos de objetos de estudio que puede presentárenos. Sin ánimo de agotar aquí la tipología posible - Boulding diferenciaba nueve clases, si no recuerdo mal-, y limitándome sólo a la cuestión me atañe, deseo subrayar la diferencia básica entre un reloj, un gato y Madagascar. Al primero lo podemos desmontar y volverlo a montar, poniéndolo de nuevo en funcionamiento. El gato también es desmontable, por desgracia para él, pero si hacemos su disección completa no conseguiremos infundirle después nueva vida. En cuanto a Madagascar (un país, una colectividad humana), ni siquiera cabe hablar propiamente de «desmontar», y, en todo caso, no tendría

esa palabra el mismo sentido que antes.

Existen, por tanto, estructuras diferentes (o, si se prefiere, sistemas: no es este el lugar para comparar ambos vocablos), agrupables por lo menos en esos *tres tipos mecánico, biológico y social*. La idea no es nueva, y tiene su precedente en antiguas filosofías y en autores como Ramón Llull o los místicos sufíes. Entonces, si se acepta lo expuesto, la cuestión es ésta: ¿Está el relojero preparado para comprender a Madagascar? La respuesta, claro, es negativa. En cambio, juzgo más fácil que el estudioso de Madagascar interprete correctamente el reloj, aunque sólo sea porque se usan relojes en Madagascar.

Pues bien, el error de muchos economistas actuales consiste en entrenarse en relojería para actuar sobre lo social, dando por hecho que Madagascar es interpretable según el modelo del reloj. Me refiero, como es natural, a los economistas convencionales que, con su microeconomía marginalista y su macroeconomía keynesiana a cuestas, ya se creen capacitados para abordar, por ejemplo, los problemas del desarrollo económico. Peor aún, tales economistas incluso se ufanan de su preparación técnica, porque ciertamente el reloj puede explicarse con más precisión que Madagascar y a ellos les llena de orgullo el rigor y la elegancia de sus análisis. En otras palabras, el error de esos economistas consiste en querer estudiar la realidad social con instrumentos conceptuales únicamente aptos para analizar sistemas mecánico y, solo en cierta medida, los biológicos.

El error tiene muy graves consecuencias, sobre todo en cuanto se pasa del análisis estático al indispensable estudio de procesos económicos, porque la diferencia evolutiva separa profundamente los tres tipos de realidad usados aquí como ejemplos. En efecto, el reloj no se transforma a lo largo del tiempo; sus movimientos internos se repetirán monótonamente. El gato sí se transforma, pero en un proceso programado cuyas líneas generales conocemos: nacimiento, crecimiento, decadencia y muerte. En cambio las sociedades varían de una manera imprevisible, porque se autotransforman. Los humanos son hechura de la sociedad en que nacen, pero también creadores de la que dejan. Pensar que el desarrollo social puede comprenderse reduciéndolo al funcionamiento mecánico del reloj o a la trayectoria vital del gato es un desatino.

Aunque todo lo anterior sea elemental y obvio, no es difícil comprender por qué las universidades del mundo occidental más avanzado –en el Tercer Mundo abundan, por suerte, las excepciones– siguen explicando una economía

esencialmente constituida por marginalismo y keynesianismo, con aditamentos que no se toman muy en serio. Las principales razones se condensan en dos. La primera es la atracción intelectual de los métodos matemáticos, que inspiran al científico la confortable sensación de estar manejando verdades y descubriendo otras mediante inatacables cadenas de razonamiento. Se cae así en una tentación de buena fe.

En cambio, la segunda razón no es tan inocente: el éxito de esa ciencia convencional se debe –sépallo o no el economista convencional– a que racionaliza y, aparentemente, legitima todo un sistema social de mercado, beneficioso para los poderes establecidos. Así, por ejemplo, se «demuestra» que el libre mercado conduce automáticamente a la asignación óptima de los recursos, lo cual no sería cierto ni en la hipótesis de la competencia perfecta (nunca verificada en la realidad, ni verificable), pues, según ha escrito alguien tan poco sospechoso de mis heterodoxias económicas como Samuelson, el ajuste de la oferta y la demanda puede dar lugar a que los ricos tengan leche para sus gatos, mientras los pobres no pueden comprarla para sus hijos.

## **2. LOS «NUEVOS ECONOMISTAS»**

Todo esto parecerá trivial a muchos lectores, y, sin embargo, el hecho de ignorarlo ayuda a conseguir el premio Nobel. Así, cuando escribo estas líneas, acaba de descender sobre España el «Mesías», para retornar pronto a su cielo americano, tras de predicar su evangelio en un cenáculo, entre sus fieles discípulos. Aludo, naturalmente, a mister Friedman, de quien he leído en la prensa versículos dispersos. Uno, acerca de España: «Para reducir la inflación habrá de aumentar el paro.» Otro, referente a Chile: «El programa económico de Pinochet es excelente.» No sé si Pinochet estará de acuerdo, pues creo que ha cambiado hace poco de ministro. En fin, allá ellos dos.

(Paréntesis respetuoso: no se interpreten mis palabras como desdén. Por principio, yo no desdeño a ningún ser humano, y mister Friedman lo es. Más aún, admiro muy sinceramente su talento, su eficacia expositiva y su capacidad para decorar con gran aparato científico ciertas verdades parciales, en el fondo triviales. Pero lamento ver ese ingenio tan consagrado a escamotearnos lo fundamental a fuerza de ensordecernos con lo accesorio y derivado. Y no lo siento porque con ello se engañen él y sus adeptos, sino porque de ese modo ciegan a muchos y dañan a todos.)

Pues bien, el evangelio friedmaniano no solamente es un escandaloso ejemplo de ignorar que la ciencia económica es social, sino que llega a alcanzar extremos indignantes para cualquier persona sensible. En efecto, la versión española del evangelio friedmanita se contiene en el libro *Libertad de elegir*. Título que, si no fuera por habernos colonizado mentalmente la teoría económica anglosajona, debería provocar la carcajada general o, más bien, la indignación ante la crueldad de tamaño sarcasmo.

¿Libertad de elegir, dice usted? ¡Ay, mister Friedman de nuestros pecados! Si en vez de moverse por cenáculos de cinco estrellas hubiera usted pernoctado en chabola suburbana, ¿se hubiese atrevido a decirle a su invitante que era libre de elegir por vivir en una economía de mercado? ¿O acaso cree usted que la gente elige la pobreza y el tugurio por alegre espíritu de bohemia?

Ya sé, ya sé; me conozco su réplica: precisamente la pobreza se debe a que el intervencionismo estatal impide el funcionamiento de la economía de mercado, entendiendo por tal esa de sus libros de textos –la competencia perfecta–, en donde el consumidor es el rey expresando sus deseos y los productores, como solitas abejas, acuden a satisfacerlos aprovechando al máximo los recursos comunes y ofreciendo los bienes al precio más bajo con beneficio mínimo.

Ciertamente, reconozco que no vivimos en ese paraíso económico. Ni viviremos nunca, y no por culpa del Estado, sino porque, como todos los Edenes, la competencia perfecta no es de este mundo.

Y aún queda lo peor: aunque la competencia fuese perfecta, la libertad sólo existiría para el rico. Sin dinero, admirado mister Friedman, *no hay elijan* –como diría un castizo– en el sistema de mercado: ¿No lo descubrió usted en su juventud? En otras palabras, la libertad de elegir del pobre es como la del niño que acudió llorando a su madre porque el hermano mayor le había dado la más pequeña de dos manzanas. «¿No te dije que le dieras a elegir?», –reclamo la madre– «Sí, mamá, y lo hice –repuso el mayor–. Le di a elegir entre la pequeña o nada.» Esa es la libertad del pobre en el mercado: elegir la manzana de la pobreza. O, si lo quiere usted más duro, a la española, el aceite de colza.

No vale la pena seguir insistiendo en ese ejemplo. Para unos será obvio todo lo que yo diga, y para los friedmaneros resultará escandaloso. Podrían añadirse otros ejemplos, como esa famosa curva de Laffer, que a uno, con sus años a cuestas, le recuerda tantísimo a la más vieja curva de Barone para los

beneficios totales del monopolista. Es fácil predecir que la curva de Laffer durará poco: recuérdese la curva de Phillips y toda la literatura a que dio lugar.

(Paréntesis para evitar malentendidos: No estoy atacando el sistema de mercado como «mal» absoluto, sino como anacronismo histórico y, por tanto, como «mal» relativo, como malo para nuestra época. Para empezar, el mercado de bienes de consumo es indispensable consecuencia de la división de trabajo, sin el cual no hay progreso. Además, en su primera etapa, como alternativa al feudalismo, sobre el cual acabó prevaleciendo, el sistema de mercado en general fue positivo y contribuyó al cambio histórico, liberando nuevas fuerzas creadoras, precisamente porque legitimaba el poder del dinero frente al feudal, apoyado en la posesión de la tierra. Pero los economistas convencionales defienden hoy la economía de mercado como un «orden» natural permanente, propio de la sociedad «óptima», y eso es falso. La falta de sentido histórico de la economía convencional es una idea presente, como se ve, a lo largo de estas reflexiones, y, por tanto, también la necesidad de la visión histórica para interpretar correctamente la realidad social.)

### 3. EL ENFOQUE ESTRUCTURAL E HISTÓRICO

Pero basta de ejemplos, pues no creo necesario persuadir a nadie de que la teoría económica convencional se encuentra en crisis, desconcertada por el fenómeno de la *stagflation*, inerte frente al paro e insuficiente para el desarrollo económico. Como afirmé al principio, esa crisis científica sólo se resolverá con una nueva teoría que la saque adelante de su anacronismo. Pues, en el fondo, la *economics* (en la que, por desgracia, se convirtió la *political economy* de los primeros clásicos) está ligada al sistema de mercado, es decir, a un supuesto psicológico del comportamiento tan inaceptable como la reducción del hombre al mecanismo benthamita del *homo oeconomicus* y a la creencia dogmática en la mano invisible de un orden natural permanente.

Una vez más, esa reflexión lleva a sospechar que son sobre todo los intereses establecidos los que permiten la supervivencia de tal fundamentación (es decir, un universo psicológico newtonianamente gravitatorio y una negación del proceso histórico), después de haber sido apalancados en el siglo XIX tantos campos del pensamiento por Darwin, Marx y Freud. Y puesto que los intereses exigían una teoría legitimadora, esta solo ha podido conseguirse refugiándose en verdades parciales, capaces de articularse en una arquitectura lógica consistente

(como la que permite a Friedman reducir a lo monetario la explicación de la inflación), aunque tal arquitectura tenga poco que ver con la realidad social. La causa de ese distanciamiento entre el modelo teórico convencional y los problemas reales está en el hecho de utilizar verdades parciales; es decir, de reducir a reloj o, todo lo más, a gato, la complejidad de relaciones humanas en Madagascar.

Entonces, ¿qué perspectivas se ofrecen a la ciencia económica? La más probable, por ahora, es continuar lo mismo, aunque tratando de «progresar» –la economía convencional– por un nuevo camino del error denunciado más arriba; es decir, volviendo a imitar indebidamente a las ciencias naturales. Concretamente, los progresos de la informática ejercen hoy la misma fascinación que el cálculo diferencial hace dos siglos, y algunos economistas quieren refugiarse ahora en el análisis de sistemas para seguir salvando el «rigor».

Ahora bien, como ha escrito Luis Carandell, «bien está el rigor, pero no *mortis*». El análisis de sistemas es útil para comprender un reloj y, si tienen razón los biólogos como Von Bertalanffy, para conocer a un gato. Pero no es instrumento *suficiente* para comprender la estructura social (cuyos componentes no son unívocamente identificables) y, menos aún, para interpretar los procesos de las sociedades, con su autotransformación. Para introducir la autotransformación «espontánea» en un sistema sería probablemente indispensable recurrir a un metasistema, y volveríamos a vernos en la misma situación de insuficiencia explicativa.

En mi opinión, por tanto, la alternativa a la ciencia convencional es un saber (para que no se enfade Popper) que, por supuesto, incorpore los elementos válidos de aquella y los articule en un análisis estructural apoyado en todas las técnicas y mejoras matemáticas posibles, como la econometría o el cálculo de probabilidades, aparte de otras ramas menos usadas hoy. Pero eso no basta. Ese análisis, aunque necesario, no es suficiente. La única manera conocida hasta ahora de entender los procesos del cambio social es la revisión histórica, la cual no es exactamente el historicismo dogmático del marxismo, aunque de la orientación marxista haya muchas aportaciones útiles para la comprensión del proceso.

Esta visión histórica, sin duda en buena parte intuitiva (pero apoyando la intuición en análisis previos) podrá no ser una ciencia en sentido popperiano, pero es que tampoco lo es la ciencia social en general. Y sin esa visión histórica,

apoyada en el pasado, aunque reinterpretada hacia el futuro, no me parece posible abordar temas como el del subdesarrollo económico. Porque, además, esa visión es más global que la economía convencional –incluso la llamada Teoría «General»– y no descarta variables imprescindibles para las decisiones que modelan el futuro.

Para expresarme mejor, quizás más sistemáticamente, permítaseme reproducir aquí un pequeño esquema que desde hace unos años me viene siendo útil para ordenar mis pensamientos, y que tiene la ventaja de recapitularse en el sencillo cuadro adjunto. Los tres niveles que en él se detallan vienen a traducir, en términos más académicos, los tres sustantivos con que titulo este trabajo. Y con el esquema se verá más claramente lo que quiero decir cuando atribuyo a una reducción excesiva y a la confusión entre sistemas diferentes las insuficiencias de la teoría convencional.

Permítaseme para ello citarme a mí mismo<sup>1</sup>: «Para ilustrar esa reducción economicista en el estudio de la sociedad, que hizo de la economía una técnica – cuando es en rigor un saber social–, resulta útil distinguir tres distintos niveles en los que se sitúan, respectivamente, los siguientes componentes de la estructura colectiva:

- a) *Materiales.*
- b) *Institucionales.*
- c) *Axiológicos.*

La enumeración equivale a diferenciar, respectivamente, el nivel de las cosas, el de los hombres y el de las ideas, o, si se prefiere, el nivel *tecno-económico*, el *socio-político* y el *axiológico*. En el sentido primero se sitúan los bienes y servicios, con fenómenos como la demanda y la oferta, los precios, la actividad empresarial, la estructura productiva, la distribución y otros. Es el campo de estudio más específico de la ciencia económica actual, sin perjuicio de que, por supuesto, ésta se asome además a las instituciones asentadas en el nivel sociopolítico, pero sólo en cuanto generan hechos conceptuados por ella como económicos. Así, por ejemplo, el Gobierno será tenido en cuenta únicamente como recaudador y gastador

1 «El desarrollo, dimensión patológica de la cultura industrial». Desarrollo, 1982

o regulador de la economía. En todo caso, a donde no llegan los intentos explicativos de la economía convencional es al tercer nivel, que contiene el sistema de creencias y valores; aunque a él nos referimos, en cambio, quienes pensamos en la cultura como la variable olvidada.

Bien -se dirá-, ¿y qué hay de malo en esa división del trabajo científico, tan lícita como cualquier otra? Los valores -añadirá el cultivador de la *Economics*- los introducimos como datos, por ejemplo, en las curvas del modelo paretiano, pero el explicarlos corresponde a otros científicos. No son asunto nuestro.

Cierto; esa división del trabajo es perfectamente lícita. Pero entonces ha de ser congruente con ella la división de funciones dentro de la actividad social. En otras palabras, con la teoría basada en esa acotación de variables no es lícito intervenir en procesos sociales donde resultan decisivos los cambios de variables excluidas de aquella acotación, así como la comprensión de esos cambios. La reducción economicista no respeta esa congruencia, y así ha impuesto el crecimiento material como dimensión prioritaria del sistema de vida, a costa de los demás componentes de la vida cotidiana. Cierto que los economistas no son los únicos culpables, sino también los filósofos, racionalizadores de los intereses, y hasta la misma necesidad real de bienes; pero ello no impide que la reducción economicista haya puesto el progreso humano en manos de quienes por su formación sólo tienen capacidad para dirigir lo económico, por lo que son profesionalmente miopes para otras necesidades vitales, desde la ética a la estética y al goce.

En conclusión, la teoría económica del mañana habrá de moverse en los dos niveles, tecnoeconómico y sociopolítico, con las variables y modelos correspondientes -señalados en el cuadro- y con referencias constantes al nivel axiológico, sin el cual es imposible abordar el tema de un nuevo desarrollo, implicador, a su vez, de otra manera de vivir salida de la crisis real que atravesamos. Los economistas que no quieran quedarse atrás deberán alejarse de los modelos convencionales, pensar por lo menos en términos de una teoría generalizada de la dependencia para interpretar la vida económica y combinar todas las técnicas precedentes del nivel tecno-económico (econometría, estadística, informática) con la comprensión histórica.

El reproche que puede hacerse a esta alternativa y, sobre todo, a su componente histórico es su imprecisión y la dificultad de construirla, formalizando las proposiciones de ese saber. Ciertamente, no puede preverse con ella la

reacción exacta de un comportamiento colectivo, pero tal dificultad es inherente al tema de estudio –sistema social–, imposible de observar como se observa el reloj o el gato. Quienes pensamos de acuerdo con mis presentes reflexiones nos encontramos en una situación incómoda, porque nuestro saber y nuestras aportaciones, independientemente de las aptitudes personales, son siempre menos rigurosas y elegantes que los resultados del trabajo convencional.

Repetiré aquí la imagen que he utilizado otras veces y que me parece expresiva. En el párrafo anterior vengo a decir que los economistas no convencionales somos como quien viaja hacia el sur en un carromato tirado por un jamelgo y cuya ruta pasa junto a la vía en la que en ese momento hace una parada un tren de lujo dirigiéndose al norte. Los colegas sentados en el tren le invitan a que deje su carro y vaya con ellos. La técnica que manejan es muy superior, así como la velocidad y la comodidad durante el trayecto.

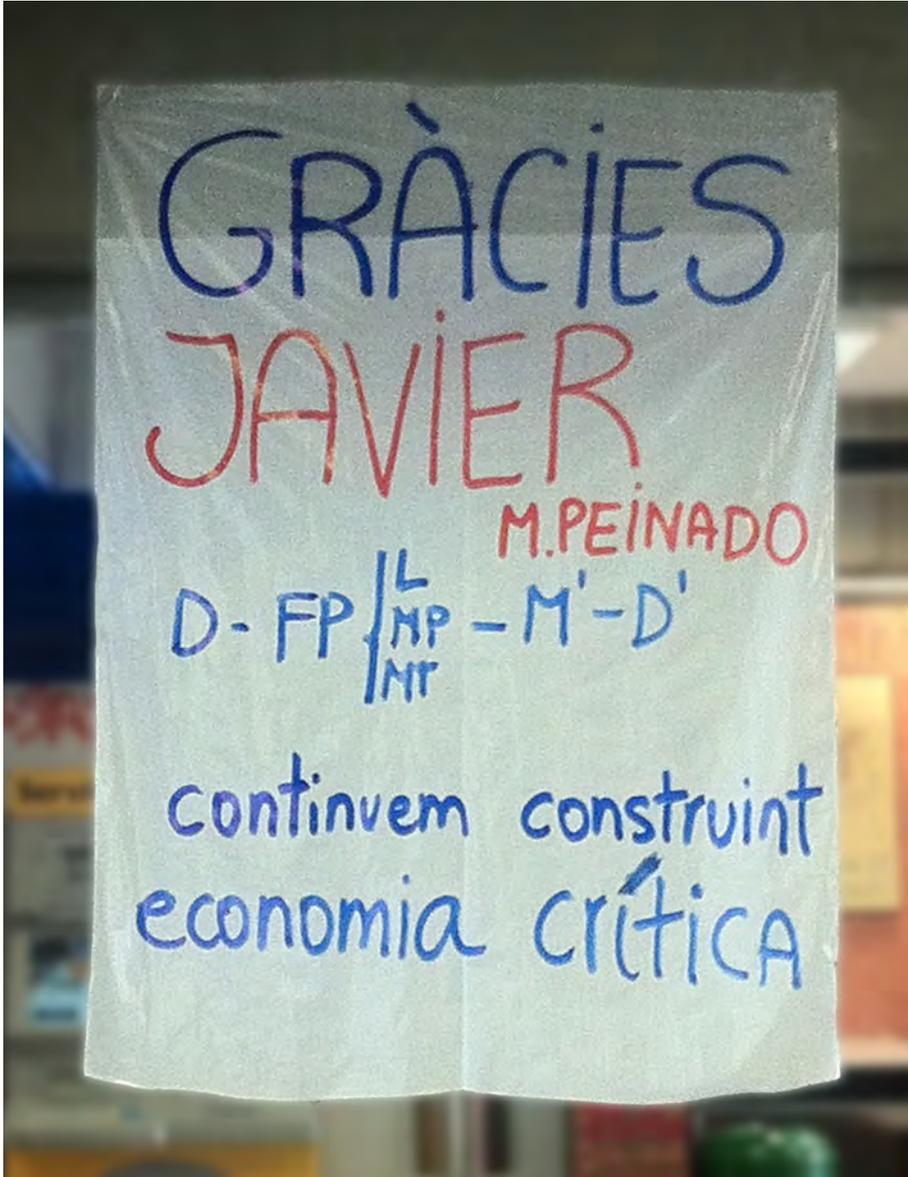
Pues bien, a uno le gustaría viajar cómodo y de prisa, y sentirse importante instalado en una técnica rigurosa, pero no puede subirse al tren porque éste camina inevitablemente hacia el norte (es decir, hacia la justificación y asentamiento del poder establecido), mientras que uno quiere progresar, aunque resulte penoso, hacia el sur: es decir, hacia el conocimiento del cambio social para contribuir a él. Por eso cada hora de camino hacia el sur, aunque solo suponga cinco kilómetros de ruta insegura, es un inmenso avance comparado con el camino que los otros han recorrido hacia su opuesto objetivo. Pues mientras su progreso en el espacio es históricamente negativo, nosotros avanzamos hacia el futuro. Y eso implica negarse a servir intereses establecidos –por caducos ya y opresores–, para sumarse en cambio a las fuerzas profundas de la historia y vivirlas en medio de la gente, por los campos y plazuelas. Porque, como cantó Neruda, «no es hacia abajo ni hacia atrás la vida».

#### NIVELES DE REALIDAD SOCIAL Y MODELOS DE DESARROLLO

*(Nota: Cada modelo tiene en cuenta, además de sus variables específicas, las de los niveles precedentes)*

Nivel	Variables	Modelo
1. Tecnoeconómico	Micro y macroeconómicas	Convencional
	Calidad de vida, necesidades básicas, etc.	Convencional ampliado Reformista
2. Sociopolítico	Grupos, clases, instituciones y poder	Dependencia
3. Axiológico	Límites medioambientales	Ecodesarrollo
	Sistema de valores	Nuevo desarrollo

EN RECUERDO DE JAVIER MARTÍNEZ PEINADO



*Cartel colgado por los y las estudiantes en el pasillo de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona en recuerdo de Javier*

## Javier Martínez Peinado, un economista crítico, un intelectual honesto, y una persona entrañable.

---

Koldo Unceta

La muerte de Javier Martínez Peinado provoca en el panorama de la economía crítica un vacío de esos que, sólo cuando se producen, dejan al descubierto la magnitud de la pérdida. Sabíamos que Javier era una persona enormemente querida, una persona apreciada y admirada, alguien respetado incluso por sus adversarios intelectuales. Pero creo que es ahora, al llorar su temprana marcha, cuando comenzamos a ser conscientes de ese tremendo vacío o, si se prefiere, cuando comenzamos a percibir, en toda su importancia, su aportación al debate sobre la economía mundial y el desarrollo, y el papel que jugaba dentro del mismo en el Estado español.

Si hubiera que resumir en pocas palabras dicho papel, me atrevería a decir que Javier era un economista crítico de esos que resultan imprescindibles en un periodo de transición como el que estamos viviendo en la actualidad y que, previsiblemente, durará todavía mucho tiempo. Un período en el que muchos se afanan por encontrar la piedra filosofal, la gran construcción, el paradigma alternativo, el refugio intelectual más o menos confortable desde el que poder explicar e interpretar el complejo mundo en que vivimos. Javier, sin embargo, aceptó vivir a la intemperie como algo normal, como parte de su compromiso intelectual, sin dar por buenas explicaciones superficiales sobre algunas cosas, ni aceptar como marco interpretativo general lo que consideraba

avances parciales en la comprensión y análisis de determinados fenómenos. Le apasionaba explorar nuevos horizontes, pero sin perder nunca la perspectiva, y trataba siempre de evitar que los árboles le impidieran ver el bosque.

La matriz analítica que compartió con su maestro José María Vidal Villa fue para él un campamento base desde el que explorar nuevos horizontes y nuevos caminos, un ancla metodológica que le permitió no ser engullido por las diversas corrientes a las que prestó atención y que estudió con interés. Javier era plenamente consciente de las insuficiencias y restricciones de cualquier marco de referencia teórico –incluido el marxista– y era capaz de hablar de ello con ironía. Pero al mismo tiempo, tampoco estaba dispuesto a sucumbir a las modas ni a desprenderse alegremente de un corpus teórico que, aunque a los ojos de algunos pareciera obsoleto, a él le proporcionaba una cierta base desde la que encarar los retos de investigación a los que se enfrentaba.

Con esa disposición, abierta y rigurosa al mismo tiempo, y desde su notable capacidad para el razonamiento teórico y el manejo de ideas abstractas, Javier se ocupó de manera reiterada de analizar las transformaciones operadas en el sistema económico mundial durante las últimas décadas y sus implicaciones en diversos asuntos como la economía del desarrollo, o las políticas de cooperación. Todo ello sin olvidar el tema con el que se inició en la investigación académica y sobre el que volvió en varias ocasiones: la dinámica de la población, y su relación con el desarrollo económico y la producción de riqueza, asunto a que dedicaría varios libros y artículos.

## **LA ECONOMÍA MUNDIAL Y EL ANÁLISIS DE LA GLOBALIZACIÓN**

Desde los años 90, primero junto a José María Vidal Villa y luego ya en solitario o con otros/as colegas, Javier Martínez Peinado se empleó a fondo en estudiar y tratar de comprender los cambios profundos que se estaban produciendo en el proceso de mundialización del capitalismo, en sus características más novedosas y en su significado, para de esa manera poder analizar mejor el alcance y las implicaciones de la globalización. En uno de sus trabajos, presentado en las Jornadas de Economía Crítica de 2004 definiría con bastante precisión lo que él llamaría un “programa de investigación sobre la transición actual y sus alternativas”, y que para él consistía básicamente en : a) dimensionar realmente el alcance de la globalización, lo que no siendo algo exclusivamente empírico, requería en su opinión una sólida base a ese respecto, capaz de

describir cabalmente la fábrica mundial o la globalización de la explotación de la naturaleza entre otros asuntos; b) definir las categorías conceptuales capaces de estructurar la base económica mundializada en una sociedad planetaria que convive con sociedades locales, para lo que defendió el concepto de *formación social capitalista mundial*; y c) esclarecer las relaciones concretas que se generan en ese proceso entre los intereses económicos derivados de la mundialización económica –intereses del *capital global*, encarnado en las empresas multinacionales y los “intereses políticos derivados de los proyectos de poder y control de la nueva superestructura de dicha formación social mundial”.

Esta última cuestión acaparó una parte importante de su atención, además de constituir el objeto central del debate que mantuvo con su maestro Vidal Villa en los últimos años de la vida de éste, cuando polemizaron sobre la configuración de la superestructura mundial y el papel predominante que en la misma tenían –o podían alcanzar- algunos Estados (como EE.UU.), o las mencionadas corporaciones transnacionales, para lo que rescató la terminología clásica de *superimperialismo* o *ultraimperialismo*. Fue un debate efímero, que la enfermedad y muerte de José María no permitió desarrollar, pero que a los ojos de sus amigos resultó tan interesante como enriquecedor porque, además, ambos compartían un mismo método y una misma forma de aproximarse al estudio de la realidad. Utilizando la expresión que el propio Javier empleó para elogiar la figura de Vidal Villa en **El futuro imposible del capitalismo** (coordinado junto a Ramón Sánchez Tabarés), puede decirse que ambos trabajaron “con la percepción mundialista en los hechos y el análisis marxista en las raíces”.

Ahora bien, la necesidad de estudiar y caracterizar adecuadamente una realidad cada vez más compleja como la economía mundial nunca constituyó para Javier Martínez Peinado un mero entretenimiento teórico ni un ejercicio de erudición. Se trataba por el contrario de arrojar luz sobre los problemas a los que se enfrentaban las luchas sociales y los intentos de transformación del sistema. Por ello, las nuevas lecturas de la globalización capitalista implicaban la necesidad de replantear no pocas cuestiones y de dejar sentadas alguna premisas básicas, entre las que Javier subrayó expresamente algunas, como la exigencia de que la izquierda desechara el discurso de la competitividad, evitando buscar el bienestar de una parte de la población trabajadora a costa de otra; la consideración del keynesianismo nacional como una trinchera defensiva sin futuro; la evidencia de que en el capitalismo global habían emergido algunos

problemas que en su opinión se habían hecho visibles “con espeluznante rapidez” y que expresaban con toda su intensidad las contradicciones de la mencionada superestructura global a la hora de gestionarlos; las alteraciones sufridas en el modelo Centro-Periferia y la necesidad de analizar la realidad de la nueva *semiperiferia* surgida en los últimos años; o la exigencia de una relectura crítica de la cooperación al desarrollo capaz de mostrar sus límites en el contexto de la nueva economía global.

Algunas de estas cuestiones fueron objeto de una atención específica por parte de Javier. Es el caso del análisis y la caracterización de la *semiperiferia*, de aquellos países que en otras aproximaciones han sido denominados *emergentes*, y de los cuales se ocupó en varios de sus trabajos. Uno de ellos, titulado **La estructura teórica Centro/Periferia y el análisis del Sistema Económico Global: ¿obsoleta o necesaria?** recibió el premio José Luis Sampedro en la XII Reunión de Economía Mundial celebrada en Santiago, lo que tiene especial significado recordar en este año en el que también se nos ha ido el padre del estructuralismo económico en España. En ese trabajo Javier planteaba una lúcida reconceptualización del mencionado modelo en el marco del sistema global, desde la consideración del papel estratégico de la *semiperiferia*. En su opinión, si la globalización fuera un proceso ya culminado, podría hablarse de una única formación social a escala mundial, que haría más nítida la desigualdad entre sectores, espacios y clases sociales. Pero mientras tanto, mientras subsistiera la dimensión nacional-estatal de los procesos económicos y sociales, la *semiperiferia* representaba para él una categoría no sólo útil, sino indispensable para entender las transiciones en presencia

## **SOBRE LA TEORÍA DEL DESARROLLO**

La reconsideración del modelo Centro-Periferia y su adaptación a la nueva realidad derivada del capitalismo global del siglo XXI constituye un buen nexo de unión entre los análisis de Javier sobre la economía mundial y su aproximación a la economía del desarrollo. Como ya se ha dicho, Javier Martínez Peinado fue una persona metodológicamente exigente, lo que no le impidió tener una gran curiosidad intelectual y una mente muy abierta a las aportaciones e ideas provenientes de diferentes enfoques teóricos, pues consideraba que podían aportar o arrojar luz sobre algunos aspectos concretos del funcionamiento del sistema económico y de su reproducción, así como informar sobre cuestiones importantes referidas a distintas injusticias sociales y los conflictos derivados de

ellas. Todo ello se puso de manifiesto también en sus aportaciones a los debates sobre el desarrollo.

En este ámbito, Javier Martínez Peinado asistió interesado a la eclosión, durante las últimas décadas, de nuevas interpretaciones sobre los procesos de desarrollo, y nuevos conceptos que han acaparado la atención de muchos de los especialistas en la materia. Es el caso de nociones como desarrollo humano, desarrollo sostenible, y otras, que han abierto nuevos debates, han ampliado horizontes, y han incorporado nuevas dimensiones a tener en cuenta en los análisis realizados, lo que, en definitiva, ha añadido complejidad al debate teórico sobre el desarrollo. Javier no dio la espalda a ninguna de estas aportaciones y supo valorar –e incorporar– los nuevos hallazgos y el nuevo instrumental asociado a algunas de ellas, en la medida en que el mismo podía proporcionar nuevas evidencias empíricas. Es el caso de los indicadores de desarrollo humano y su aplicación en algunos campos, como las desigualdades de género, cuestión que exploró en colaboración con Gemma Cairó, Irene Maestro y Aurelia Mañé, llegando a la conclusión de que el paradigma desarrollo humano proporcionaba “una esclarecedora relectura de los logros y privaciones” en dicho ámbito, al tiempo que suponía “incorporar a los estudios de género la multidimensionalidad,... (así como) nuevas propuestas de medición”.

Sin embargo, para Javier eso no suponía la adopción en bloque de cualquier propuesta, ni mucho menos su aceptación como corpus teórico alternativo. La adopción de nuevas ideas y nuevas herramientas a la hora de analizar y evaluar o medir el alcance de determinados procesos sociales, o distintos ámbitos de la realidad, no impidió a Javier insistir una y otra vez en la necesidad de no perder la perspectiva, de no renunciar a la misma matriz analítica que –al igual que él señaló escribiendo sobre Vidal Villa– era sin embargo capaz de “depurar hasta donde hiciera falta en cada momento”. Por ello, Javier podía tomar prestados –e incluir en sus trabajos– instrumentos y análisis provenientes de otras visiones, sin por ello renunciar a su obsesión por la coherencia analítica y por la percepción mundialista. Desde esa perspectiva, reconoció la fortaleza del paradigma del desarrollo humano en el ámbito empírico a la vez que subrayaba su debilidad en el campo teórico. Valoró positivamente su capacidad para cuestionar el carácter economicista del paradigma convencional sobre el desarrollo, al medir aspectos de la vida que no están bien recogidos por la contabilidad mercantil, y al mismo tiempo enfatizó que el mismo no analizaba –ni mucho menos cuestionaba–

aquello que realmente confería un sesgo economicista a la dinámica social de satisfacción de necesidades, es decir el propio sistema capitalista.

Para Javier Martínez Peinado, los nuevos paradigmas de desarrollo surgidos en las últimas décadas no pueden “escapar del conflicto entre teoría y resultado, entre concepto y medida”, lo que hace inviable “una teoría del desarrollo sin apellidos, sin calificación del modo de producción, distribución y consumo al que encarna”. Es en ese sentido que consideraba al Desarrollo Humano –y a otras propuestas recientes- como un paradigma teórico débil, señalando que la fortaleza de su discurso se derivaba sobre todo de su aportación en el campo de la medición, al tiempo que sostenía que en último término “el desarrollo capitalista hace insostenible el desarrollo humano”.

En línea con las anteriores preocupaciones, durante los últimos años Javier dedicó notables esfuerzos a plantear un análisis crítico de la cooperación al desarrollo, capaz de cuestionar los enfoques tecnocráticos dominantes en las instituciones internacionales encargadas de esta materia. En este campo de preocupaciones, en las X Jornadas de Economía Crítica celebradas en Barcelona presentó junto a Irene Maestro un lúcido trabajo en el que se subrayaban las limitaciones insoslayables a las que la cooperación al desarrollo se enfrentaba y la imposibilidad de escapar de la disyuntiva entre apuntalar o transformar el propio sistema en el que toman cuerpo los procesos de desarrollo. En años posteriores continuó afinando ese análisis el cual, finalmente, fue publicado en diciembre de 2012 en Estudios de Economía Aplicada bajo el título **La cooperación al desarrollo como parte de la estructura económica del capitalismo global**, en lo que sería la última publicación de Javier antes de su muerte.

## **UN APASIONADO DE LA DOCENCIA**

Pero resulta imposible hacer una reseña de Javier Martínez Peinado sin mencionar su pasión por la docencia, tarea a la que se entregó sin escatimar esfuerzos y con una asombrosa capacidad para acercar a los/as estudiantes al estudio de conceptos complejos y con cierto grado de abstracción. En ello tuvieron mucho que ver sus dotes para *traducir* dichos conceptos a un lenguaje más próximo a la gente, mediante la utilización de ejemplos de la realidad, sin renunciar por ello al rigor. Para Javier la docencia constituía un aspecto fundamental de nuestro trabajo, al que había que dar toda la importancia y al que había que dedicar

los máximos esfuerzos, por lo que era muy crítico hacia la banalización de la actividad docente y el menosprecio hacia la misma presente en los actuales sistemas de evaluación del profesorado. Le cabreaba sobremanera el lugar secundario en el que la docencia estaba siendo situada en el panorama actual de la actividad universitaria.

Su actividad docente se desarrolló tanto en grados y licenciaturas como en cursos de postgrado y de doctorado. Fue director del Master Globalización, Desarrollo y Cooperación, organizado por la Universidad de Barcelona y Mon 3, uno de los más antiguos en esta materia. Pero además, participaba también en otros masters sobre Desarrollo impartidos en distintas universidades como el caso de la de Girona, o el de Hegoa en la Universidad del País Vasco. De la consideración que los/as estudiantes sentían en general por Javier, como profesor y como persona, da buena muestra el cartel que algunos de ellos colgaron tras su muerte en los pasillos de la Facultad de Económicas de la Universidad de Barcelona y que reproducimos aquí. Pocas veces un profesor habrá tenido una muestra de afecto tan espontánea y tan entrañable como esta. Lástima que Javier no haya podido verla.

Por otra parte, la dedicación de Javier a la docencia tuvo también su reflejo en el campo editorial. El manual sobre Economía Mundial, coordinado junto a José María Vidal Villa, y en el que participaron también otros profesores y profesoras del departamento, ha sido una referencia obligada para la enseñanza de esta materia en muchas universidades, especialmente a la hora de delimitar el terreno frente a otros enfoques de Economía Internacional orientados -como ellos mismos decían- a explicar la interrelación entre las economías nacionales pero no a interpretar el propio sistema capitalista mundial. Además, Javier escribió también -junto Irene Maestro y Gemma Cairó- unos Ejercicios de Economía Mundial que permitieran al alumnado trabajar los problemas estudiados con una base también empírica.

### **Y, SOBRE TODO, UN COMPAÑERO ENTRAÑABLE Y UN AMIGO INSUSTITUIBLE**

Pero, con ser importantes sus aportaciones a la investigación sobre la economía mundial y el desarrollo, así como su contribución a la formación de distintas generaciones de estudiantes, tal vez lo más reseñable de Javier fue su capacidad para unir su espíritu crítico y su rebeldía intelectual -pocas cosas le eran indiferentes- con su enorme cercanía personal. Su agudeza a la hora de

defender sus puntos de vista, o su mordacidad e ironía, jamás podían ser vividas como menosprecio por sus adversarios intelectuales, a los que respetó, y por los que fue respetado. Porque, a la postre, Javier desprendía pasión y bondad por los cuatro costados, lo que le hacía una persona muy querida. Porque era una persona honesta, tanto intelectual como personalmente. Por ello, no es extraño que su muerte haya despertado tanta tristeza ni que el reconocimiento generado tras la misma haya sido tan unánime.

Además de participar activamente en diversas asociaciones y redes como la Red de Estudios de Economía Mundial (REDEM) o la Sociedad de Economía Mundial (SEM), Javier Martínez Peinado fue también, desde el principio, un firme impulsor de las Jornadas de Economía Crítica, y su presencia en las mismas siempre se dejaba notar a través de sus comunicaciones o de sus aportaciones en los debates. Ahora se nos ha ido. Se nos ha ido un buen amigo, un compañero entrañable en esta complicada singladura hacia un mundo más humano, más justo, y más sostenible, a la que dedicó tantos esfuerzos intelectuales y tanto compromiso personal. Le echaremos mucho de menos. Porque figuras como la suya son muy necesarias en momentos de transición como los actuales. Y porque amigos como él son imposibles de sustituir.

## **BIBLIOGRAFÍA DE JAVIER MARTÍNEZ PEINADO**

### **Libros**

*Estructura económica y Sistema Capitalista Mundial*. Pirámide, Madrid, 1987 y 1990. (Coautoría con J.M. Vidal Villa)

*Economía mundial*. Mc-Graw-Hill. Madrid, 1995 y 2000 (coord. con J.M. Vidal Villa)

*Desarrollo económico y superpoblación*. Síntesis. Madrid, 1996.

*Ejercicios de Economía Mundial. Ejercicios resueltos y Banco de datos*. Publicacions de la Universitat de Barcelona. 1998 y 2000 (coautoría con I. Maestro y G. Cairó)

*El capitalismo global. Límites al desarrollo y la cooperación*. Icaria, Barcelona, 1999 y 2001.

La población europea. Síntesis. Madrid, 2001 (coautoría con G. Sarrible).

*El futuro imposible del capitalismo*. Ensayos en memoria de J.M. Vidal Villa. Icaria-Mon3. Barcelona, 2007 (ed. Junto a R. Sánchez Tabarés)

### Capítulos de libro

"El futuro de la economía mundial: dos escenarios posibles". En Berzosa, C. et al: *Tendencias de la Economía Mundial hacia el 2000*. IEPALA, Santander, 1990

Prefacio a: Vilaseca, J: "*Los esfuerzos de Sísifo. La integración económica en América Latina y el Caribe*". La Catarata, Madrid, 1994.

"Globalización: elementos para el debate". En: Estay, J., Girón, A., y Martínez, O. (eds.): *La globalización de la economía Mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*. IIE-UNAM, México 1999.

"Globalización y fábrica mundial". En Arriola, J. y Guerrero, D. (eds.): *La nueva economía política de la globalización*. Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, Bilbao, 2000.

"Introducción", en Estay, J., Caputo, O. y Vidal, J.M.: *Capital Sin fronteras*. Icaria, Barcelona, 2001

"Concepte i mesura del desenvolupament", en Vidal Villa (coord.): *Cap a un món més o menys igualitari?* Pòrtic, Barcelona, 2002.

"Reformas, desigualdad económica y nueva pobreza", en A. Costas y G. Cairó (coords.): *Cooperación y desarrollo. Hacia una agenda comprensiva para el desarrollo*. Pirámide, Madrid , 2003

### Artículos

"Marxismo y dinámica demográfica". *Cuadernos de Economía. Spanish Journal of Economics and Finance* 14, 1986.

"España-Taiwan: una comparación estructural". *Boletín Económico de ICE*, 2396, 1993.

"Lo que el capitalismo mundial no puede gestionar. Elementos metodológicos para la utopía socialista". V Jornadas de Economía Crítica, 1996. <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec5/pdf/area4/area4-22.pdf>

"Periferia y Fábrica Mundial". *Aportes*, revista de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, nº 15, sept.-dic. 2000

“La pobreza humana y su feminización en España y las Comunidades Autónomas”. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, nº 104, oct.-dic. 2003. (Coautoría con I. Maestro).

“Gender and regional inequality in human development: the case of Spain”. *Feminist Economics*, 10(1), marzo 2004. (Coautoría con Gemma Cairó).

“El capitalismo global en China y China en el capitalismo global: la nueva economía mundial”. *Revista de Economía Mundial*, 18, 2008

“Globalización, capitalismo e imperialismo”. *Viento Sur*, 100, 2009.

“La crisis actual: una interpretación sistémica desde la óptica del proceso de circulación del capital” (2010) [http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec12/archivos/A4ECONOMIA/MUNDIAL\\_Y\\_DESARROLLO/ORAL/MARTINEZ\\_PEINADO/MARTINEZ\\_PEINADO.pdf](http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec12/archivos/A4ECONOMIA/MUNDIAL_Y_DESARROLLO/ORAL/MARTINEZ_PEINADO/MARTINEZ_PEINADO.pdf)

“La estructura teórica Centro/Periferia y el análisis del Sistema Económico Global: ¿obsoleta o necesaria?”. *Revista de Economía Mundial*, 29, 2011.

“La cooperación al desarrollo como parte de la estructura económica del capitalismo global”. *Estudios de Economía Aplicada*, 30-3, 2012 (coautoría con I. Maestro).

## RECENSIONES DE LIBROS

Juan Pablo Mateo Alberto  
Montero, *LAS FINANZAS Y LA  
CRISIS DEL EURO. COLAPSO DE LA  
EUROZONA*, Editorial Popular,  
Madrid, 2012 (140 pp.),  
ISBN 9788478845231

---

Luis Buendía García\*

Instituto de Estudios Internacionales (UCM)

Seguramente, el único aspecto positivo de la crisis económica por la que estamos atravesando, es la proliferación de textos de calidad que plantean análisis solventes del sistema económico en el que vivimos. Dentro de esos textos, es tan notoria, como ciertamente bienvenida, la publicación de materiales en los que se incorpora un esfuerzo considerable en la capacidad didáctica. Es decir, un esfuerzo en explicar conceptos complejos, como son los que se refieren a las relaciones económicas, permitiendo, así, su entendimiento por parte de un público no especializado. Entre este tipo de materiales se encuentra el libro firmado por Juan Pablo Mateo y Alberto Montero que encabeza estos párrafos.

Al igual que ese conjunto de libros que acabamos de mencionar, que tratan de analizar diferentes aspectos de la economía desde planteamientos accesibles, el que nos ocupa es relativamente breve. Está dedicado a un aspecto que sigue suscitando polémica en el ámbito de la economía crítica, a saber, el papel de las finanzas en la actual crisis mundial.

El libro se divide en tres capítulos, yendo desde un primero, teórico y, por tanto, de tipo general, a la particularización del proceso de financiarización

\* [luisbuendia@ccee.ucm.es](mailto:luisbuendia@ccee.ucm.es)

(o como lo denominan los autores, de *financierización*) en la zona euro, en el tercero; y pasando entre ambos por un capítulo referido a la economía mundial.

El Capítulo 1 presenta una aproximación marxista al análisis de las finanzas. En ese sentido, los autores se distancian de interpretaciones que, como la keynesiana, achacan determinados fenómenos económicos a comportamientos humanos (como los *animal spirits*), desgajando su evolución de la propia dinámica de la estructura capitalista. Desde una perspectiva teórica, en este capítulo se pone de manifiesto que esos fenómenos, relacionados con el ámbito financiero de la economía, forman parte consustancial del sistema económico. Es más, como señalan los autores (p. 24), el protagonismo de las finanzas es intrínseco en el desarrollo capitalista y no supone un obstáculo a su funcionamiento, pues le resulta funcional. Este argumento es una inversión de la causalidad cuando del origen de la crisis se trata, ya que desde esta perspectiva, no es la expansión de las finanzas la que explica la crisis, sino que es la crisis del capitalismo la que provoca ese protagonismo de las finanzas.

Este primer capítulo sitúa las bases teóricas utilizadas en los dos siguientes. Además sirve a los autores para reivindicar, con De Brunhoff y en consonancia con esa aproximación marxista, que hacen propia, más que un cuestionamiento del papel de las finanzas, el cuestionamiento del capitalismo en sí mismo.

En el segundo capítulo, se analiza, en relación con el neoliberalismo y con el papel hegemónico jugado por la economía estadounidense, el contexto en el que se desplegó el proceso de *financierización*. El capítulo sitúa el comienzo de la narración en la crisis capitalista de los años setenta y en las consecuencias que ésta tuvo para la economía en sus diferentes dimensiones (tanto estructurales como de política económica). Se vincula el proceso de desregulación puesto en marcha, sobre todo durante la década de 1980, con el auge del sector financiero, insistiendo en que dicho auge no es una anomalía sino parte del funcionamiento normal del sistema. Muestra asimismo la necesidad de situar el debate no en la competencia entre capital productivo y capital financiero, sino en la propia competencia entre capitales, facilitada por la desregulación.

Uno de los aspectos más interesantes del libro es el análisis del proceso de reestructuración bancaria operado en la economía mundial en las últimas décadas. Este proceso se vincula tanto a modificaciones que han tenido lugar en el seno de las propias economías, como a cambios en los marcos regulatorios. El capítulo estudia además el papel de Estados Unidos en este proceso y acaba

con el examen de la influencia de las finanzas desde una perspectiva mundial, lo que sirve de contextualización al tercer y último capítulo.

En este tercer capítulo, el libro ofrece una explicación comprensiva e interesante sobre el origen de la Unión Monetaria Europea y los desequilibrios de los que partía en su concepción original. Como con acierto indica el texto, éstos han profundizado las diferencias en la división europea del trabajo y han creado dos bloques dentro de la Unión Europea (UE), con patrones de especialización diferenciados y con configuraciones macroeconómicas divergentes, que han acentuado la vulnerabilidad de la periferia. Además, los autores muestran la fundamentación teórica desde la que se construyó la UE, poniendo de manifiesto que se supedita la estabilidad monetaria sobre cualquier otro objetivo económico o social. En ese sentido, el capítulo es pertinente y encaja en la lógica argumental que sigue el libro, en la medida en que muestra, precisamente, el papel que ha jugado el sector financiero, tanto en la creación de la UE como en su desarrollo posterior, aunque matizando que más que una relación de causalidad entre la creación del euro y la financiarización de la eurozona, lo que hay es un aumento de la escala de rentabilización del capital como consecuencia del proceso de integración. Ello, tiene sus efectos sobre dicho proceso de financiarización, que opera más bien a escala mundial (p. 96). Además, el libro muestra cómo es el propio diseño de ese proceso de integración el que provoca que las condiciones laborales sean el único mecanismo posible de ajuste. Por ello, es en ellas sobre las que se actúa tras el estallido de la crisis, traspasando el coste de la misma a los trabajadores; al mismo tiempo que una crisis financiera se transforma en una crisis de deuda soberana, como consecuencia de los procesos de rescate del sistema financiero. Así, los autores concluyen señalando la paradoja de que se esté planteando una salida a una crisis capitalista que habían agudizado las políticas neoliberales, con una profundización en éstas, es decir, una huída hacia delante que plantea el interrogante de "hasta cuándo puede aguantar el sistema" (p. 133).

A nuestro juicio, existen un par de cuestiones que deberían haber merecido un tratamiento diferente. Por un lado, se otorga demasiado peso explicativo al papel de Estados Unidos. Si bien es cierto que, como señala Gowan (y citan los autores, p. 70), este país ha sido el principal beneficiario de la globalización financiera, situar detrás de algunos movimientos de política económica la mano de Estados Unidos puede resultar excesivo y, en todo caso, innecesario, pues

fenómenos como la desregulación se pueden comprender con las mismas herramientas que aportan los autores (el propio interés del capital dentro del proceso de -siguiendo a Harvey- el restablecimiento del poder de clase perdido). En ese sentido, nos parece que achacar las evaluaciones que las agencias de calificación han dirigido a los países de la eurozona, como un intento de Estados Unidos de conservar su supremacía económica en detrimento de dicho área (p. 50), choca con las favorables calificaciones otorgadas, precisamente, a su propio centro económico, es decir, Alemania. Quizás esta parte de la explicación se hubiera podido ponderar con los enfoques aportados por autores de Economía Política Internacional vinculados precisamente a tesis marxistas, como Robert Cox.

Por otro lado, para entablar el debate con otras escuelas, hubiera sido útil recurrir a la hipótesis de la fragilidad financiera de Minsky, muy utilizada por autores de diferentes sensibilidades postkeynesianas, de manera que se hubiera indicado en qué medida se puede (o no) plantear un diálogo entre tal enfoque y el defendido por los autores. Sin embargo, es posible que ello hubiera supuesto una profundización, quizá, demasiado alejada del propósito de hacer un libro didáctico, tal y como se recoge en su introducción (p. 7).

En definitiva, desde nuestro punto de vista, el libro cumple con creces el objetivo que los autores se habían propuesto en esa misma introducción de ser útiles a quienes tengan interés por entender el sistema económico en el que vivimos: el capitalismo.

Stiglitz, Joseph E. *EL PRECIO DE LA DESIGUALDAD: EL 1% DE LA POBLACIÓN TIENE LO QUE EL 99% NECESITA*, Taurus, Madrid, 2011, (498 pp.) ISBN 9788430600694

---

Aurora López Fogués<sup>1</sup>

Early Stage Researcher Marie Curie FP7 bajo el programa

Eduwel – Education as Welfare

School of Education - University of Nottingham

En un momento en el que los políticos se aferran a datos y pronósticos proporcionados por agencias estatales o internacionales para justificar el endurecimiento de las medidas, el libro de Stiglitz se presenta como una tabla a la que aferrarse en un mar de desconcierto. Con casi 500 páginas, lo que tenemos enfrente no es un manual del que extraer soluciones para hoy (o para ayer), sino que es una llamada para replantear el modelo económico actual en base a la creciente desigualdad que experimenta el mundo. El análisis de Stiglitz no se refugia bajo el paraguas de la crisis financiera o la venta de derivados, sino que se une a los gritos de la calle para reivindicar, tal y como indica en el título del último capítulo, que hay otros caminos por seguir y que otro mundo es posible. Por lo tanto nos encontramos ante una exhaustiva y esencial pieza para entender que lo que ha sucedido no es una relación causa-efecto sino el resultado acumulativo de la supremacía económica por encima del bienestar social.

El precio de la desigualdad aparece en un momento clave por dos motivos. El primero porque se une al momento de reflexión y producción de documentos alternativos que sirven de contrapeso a la corriente oficial. Iniciativas como la

<sup>1</sup> [Aurora.Fogues@nottingham.ac.uk](mailto:Aurora.Fogues@nottingham.ac.uk)

Universidad Nómada o la editorial Traficante de Sueños son ejemplos españoles de la transformación de los movimientos sociales que hemos vivido a pie de calle en propuestas concretas, o foros de debate en los que las estructuras básicas de nuestra sociedad se plantean y replantean bajo diversos paradigmas. La segunda razón por la que considero que el libro ve la luz en el momento oportuno, es porque existe una pequeña ventana abierta a la voluntad de buscar alternativas al modelo actual que traspasa el mundo académico o social presentados anteriormente. A raíz del estallido financiero, Organizaciones internacionales del calibre (e influencia) del Fondo Monetario Internacional (FMI) o la Organización para la Economía Cooperación y Desarrollo (OECD) han reconocido que las políticas de crecimiento económico no son suficientes por sí solas para asegurar el bienestar de una sociedad. El informe "Divided we stand: why inequalities keep rising" (OECD, 2011) (Nos mantenemos divididos: por qué las desigualdades continúan aumentando) es un ejemplo de que el aspecto de justicia social comienza a tener cabida en las esferas económicas más férreas y rígidas. En este sentido, Stiglitz debido a su experiencia profesional en los dos bandos, organismos internacionales pero también implicación en movimientos sociales y producción de artículos para el debate, es el autor idóneo para hacer entender a todo tipo de público que la economía es necesaria pero no suficiente (y viceversa) y que las personas no pueden dejarse al margen de ninguna política.

El libro se estructura en diez capítulos y en la versión española se dedica un prólogo a nuestra situación. A lo largo de estos, el autor va desgranando argumentos que dan validez a la tesis central del libro. Las prácticas del libre mercado centradas en un crecimiento económico (léase en términos de aumentar el producto interior bruto o disminuir la prima de riesgo) aumentan la desigualdad entre habitantes y merman a corto pero también a largo plazo la cohesión social necesaria para garantizar que cada persona pueda llevar una vida digna y segura.

El primer capítulo se centra en el 1% de la población de Estados Unidos y cómo éste corto porcentaje es el único para el que el sueño americano aún tiene vigencia. Las barreras económicas que un ciudadano estadounidense tiene para acceder a la sanidad, a la educación, o incluso para garantizar su seguridad, sitúa a este país muy por detrás de otros europeos en términos de movilidad social. Por lo tanto, según el autor, el famoso dicho de que Estados

Unidos es el país de las oportunidades hace tiempo que dejó de ser cierto pues dichas oportunidades van ligadas a quiénes son tus padres, tus contactos y/o el barrio en el que naciste. El segundo examina el concepto de búsqueda de rentas y la supeditación de las políticas gubernamentales a los intereses de grupos corporativos. Amparándose en el tan mal interpretado economista Adam Smith, Stiglitz remarca la obligación de los gobiernos de corregir los fallos del mercado para ajustar el balance entre recompensa privada y contribución social. Responsabilidad, que durante el boom económico no se adquirió (ni en Estados Unidos ni en España), y que contribuyó tal y como evidenciamos, a que las grandes empresas del sector inflaran el sector financiero y trasladaran el dinero desde la base (la población) hasta la cúspide de la pirámide (el 1%). La tercera parte del libro se centra en los mercados y en desmitificar la creencia neoliberal de que las desigualdades son necesarias y que siempre hay un goteo de arriba hacia abajo. Tomando como ejemplo la política fiscal, el autor repasa algunas de las medidas llevadas a cabo tanto por gobiernos demócratas como republicanos y como ambas han ido mermando el poder adquisitivo de la clase media y favoreciendo a los súper ricos. Medidas como la reducción del tipo fiscal, reducción de la plusvalía de capital, reducción del impuesto de patrimonios y sucesión, son familiares para el lector en un contexto español. Habiendo hecho un análisis de la supremacía económica sobre el poder político y también judicial/fiscal, los capítulos 4, 5, 6 y 7 se adentran en las consecuencias de sacrificar las oportunidades de muchos en manos de la voluntad y beneficio de unos pocos, así como en el papel de Estados Unidos en un mundo cada vez más globalizado. El cuarto capítulo examina un tema ampliamente tratado por Stiglitz. Desde una perspectiva histórica retoma el concepto de globalización y en concreto el rol de Estados Unidos como líder económico así como la paulatina pérdida de liderazgo frente a otras potencias como por ejemplo China. El capítulo 5, se sirve de la alerta expuesta anteriormente sobre la mala gestión de la globalización y de la dejadez de los valores universales (equidad, democracia, justicia social) en favor de la riqueza, para argumentar el decline de la democracia en su conjunto. El autor se pregunta cómo en países democráticos es posible que los intereses económicos de una minoría hayan controlado la voluntad (demostrada a través de las elecciones) de una mayoría. En el caso de los Estados Unidos la repuesta está una vez más en la falta de separación de poderes. Los partidos, sin importar su tendencia política, año y color, se financian masivamente por parte de lobbies. De hecho es por todos conocida la utilización de propaganda y marketing así

como el despliegue de recursos e investigaciones en el campo de las ciencias sociales que cada campaña electoral lleva tras de sí, y cómo estos mecanismos son capaces de alterar las percepciones del público, generar opiniones de cambio y moldear preferencias. Para detallar todo este aparato conspiratorio, el título del Capítulo "1984 está al caer" es, sin lugar a duda, el más esclarecedor. Si en los capítulos anteriores el libro se centraba más en el poder económico y su influencia en las decisiones políticas, el capítulo 7 reflexiona sobre cómo la desigualdad erosiona el imperio de la ley. Stiglitz analiza las leyes y la normativa que rige la sociedad estadounidense aportando una crítica sobre cómo éstas se dirigen más en beneficio del dólar que del individuo. El capítulo 8 se centra en la batalla de los presupuestos y las incongruencias en los programas de austeridad, más dirigidos a recortar a las clases media mientras las élites políticas y financieras continuaron repartiéndose beneficios. Para culminar su análisis exhaustivo sobre las causas y consecuencias de la desigualdad para el conjunto de la sociedad, el autor se desmarca de otros estudios y dedica un capítulo a la política macroeconómica. Dicho capítulo sirve como marco general para todo el análisis y a la vez recordatorio de que la macroeconomía no puede ir desligada de las políticas y alternativas sociales. Stiglitz, pues reconoce que el bienestar de la macroeconomía (representada como empleo y crecimiento) así como la distribución de los ingresos de la misma, es vital para asegurar el bienestar y oportunidades de la mayoría de los ciudadanos y en especial de aquellos situados en los puntos de partida más desfavorables. Por último, el capítulo 10 se presenta como un hito de esperanza. Si a lo largo del libro el lector ha ido corroborando con el ejemplo estadounidense que una sociedad articulada política y judicialmente para favorecer el libre mercado blindada las oportunidades reales de movilidad social, el último capítulo presenta una serie de medidas para cambiar las reglas del juego. El otro mundo posible que el autor formula se vertebró sobre dos ejes: equidad y eficiencia social. La economía, la política y la jurisprudencia deberían articularse y complementarse en función de estos dos ejes vertebradores si queremos cambiar el rumbo actual y dirigirnos hacia una sociedad en la que las personas cuenten con oportunidades reales.

Las implicaciones sociopolíticas de un libro como este hacen que automáticamente se convierta en un libro de cabecera para todo ciudadano comprometido en entender las fuerzas que rigen gran parte de su destino, pero en especial para economistas y para todos aquellos con influencia en el sector político y judicial. La conclusión que el lector extrae es que muchas de

las soluciones propuestas para aliviar la crisis no hacen sino que ahondar en las grandes diferencias entre sectores de la población. Revertir las dinámicas económicas para complementarlas con la recuperación de los poderes políticos y judiciales es pues un pre-requisito para comenzar una recuperación no solo a nivel estadístico sino profundamente social.

Coincido plenamente con el autor en su crítica a las ideas de libre mercado y en especial en las limitaciones que éstas tienen en términos de generar una sociedad equitativa e incluso eficiente a medio y largo plazo, ya que como estamos experimentando la economía, por sí sola, únicamente beneficia a un sector muy reducido de la población. El libro por tanto tiene muchos aciertos y ofrece una visión necesaria en un momento de cambio como el que está experimentado Occidente. A modo de comentario final sólo me atrevo a vislumbrar alguna carencia. Es evidente que el autor acota el análisis al caso más cercano y también más paradigmático, Estados Unidos, y es el lector el que tiene que establecer el nexo entre la situación de su país y el rumbo al que se dirige. No obstante lo anterior, en el prólogo en el que se trata del caso español, el autor se hace eco del movimiento de los Indignados como ejemplo de hastío por parte de la gran mayoría de la población. Utilizando la misma metáfora de la tarta que el autor refiere, el concepto de indignado viene a responder al desengaño y rabia que la sociedad (en este caso la española pero aplicable a muchas otras) siente tras la incapacidad de los economistas de explicar cómo, si la tarta fue creciendo durante todos estos años, las colas en los comedores sociales son mayores que antes del auge económico. Lo que tal vez diferencia el caso estadounidense del español, es una crisis de valores que va más allá del pensamiento económico. El nivel de corrupción que vemos en nuestro país es un mal endémico que requiere mucho más que un cambio del neoliberalismo a otro modelo, digamos la social- democracia en un sentido renovado y no el sucedáneo conocido.

Respecto a los ejemplos que se aportan para el caso estadounidense, la tierra de las oportunidades, la tierra de los *hombres hechos a sí mismos*, y cómo ésta se ha convertido en la tierra de las desigualdades y estancamiento social, los ejemplos son mayoritariamente relativos a parámetros socio-económicos como el nivel educativo de los padres o los ingresos por hogar. Aspectos individuales como el género, etnia o religión son axiomas que se deben sopesar para entender cómo las oportunidades reales (que no simplemente las formales)

son inferiores en función de cada individuo y cómo el libre mercado es incapaz de lidiar con eso por sí solo. Para finalizar, aunque valoro la inclusión de un capítulo sobre las medidas propuestas para redirigir nuestras sociedades hacia modelos más justos y equitativos, como lectora me quedo con ganas de más y en concreto con un último análisis de posibilidades. Después de 9 capítulos de exhaustiva crítica al modelo actual, la esperanza necesita un poco más de las 25 páginas que se dedican al capítulo de *Otro mundo es posible*. Las extensas notas y reseñas a obras y autores señalan, pero no se adentran, en las viabilidades y o sinergias que otros paradigmas, como el enfoque de las capacidades, la renta básica, o la economía de bien común, pueden (o no) constituir alternativas para reformar nuestras economías en sólidas y estables, tendentes hacia sociedades más justas y equitativas. Con todo, el trabajo de aunar crítica con soluciones y economía con sociedad es excelente. Es un libro que nuestros mandatarios deberían tener en la mesilla de noche para recordarles mientras la industria duerme, cual es el orden y lugar de todos los poderes y cuáles son sus responsabilidades como representantes.

José Antonio Tapia y Rolando Astarita:  
*LA GRAN RECESIÓN Y EL CAPITALISMO  
DEL SIGLO XXI. TEORÍAS ECONÓMICAS,  
EXPLICACIONES DE LA CRISIS Y  
PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL.*  
Los Libros de la Catarata, Madrid, 2011,  
(277 pp,) , ISBN 978-84-8319-611-3

---

Juan Pablo Mateo<sup>1</sup>

Dpto. de Economía, Universidad Pontificia Comillas

Al calor de la primera crisis del capitalismo en el siglo XXI, la ya bautizada como Gran Recesión (GR), han sido relativamente numerosos los libros publicados por economistas heterodoxos. Sin embargo, para el público español persiste en las librerías una gran carencia de estudios que expliquen la crisis desde la teoría económica marxista.<sup>2</sup> Resulta tan curioso e ilustrativo, como académicamente inaceptable, que el único *corpus* de análisis económico que considera la crisis como un fenómeno absolutamente necesario de la dinámica capitalista, y por ello endógeno al proceso de acumulación, no tenga una mayor presencia en publicaciones dirigidas a lectores no economistas, máxime ante la intensificación del conflicto de clases en nuestro país. Pero al fin y al cabo, la presencia de economistas marxistas en España es mucho más reducida que en otros países.

Afortunadamente, para rellenar este hueco, dos prestigiosos economistas, José Antonio Tapia, español docente en la Universidad de Michigan (Ann Arbor, Estados Unidos), y Rolando Astarita, profesor argentino de las universidades de Quilmes y Buenos Aires, han publicado en Los Libros de la Catarata este extraordinario libro, *La Gran Recesión y el capitalismo del siglo XXI*.

<sup>1</sup> [juampa\\_mt@yahoo.es](mailto:juampa_mt@yahoo.es)

<sup>2</sup> Si nos referimos a libros que traten de la crisis actual, la única excepción sería un breve libro del propio R. Astarita (*El capitalismo roto*, editado por la Linterna Sorda, 2009), que recopila textos previamente escritos por el autor.

Lamentablemente, todavía no ha tenido la difusión y el reconocimiento que mereciera, pues conjuga dos aspectos que no siempre van de la mano, el rigor conceptual y la claridad en la forma de exposición.

El punto central del análisis de los autores (en adelante TyA) es mostrar que “la Gran Recesión de 2007-2009 no es un fenómeno aislado o con peculiaridades que la hagan claramente distinta de otras crisis económicas” (p. 16). De esta forma, parten de la tendencia hacia la crisis, o de la crisis como elemento consustancial de la dinámica capitalista para mostrar que constituye un fenómeno subyacente a las distintas fases históricas de la economía mundial. En otras palabras, TyA no tratan de elaborar una teoría de la crisis actual, sino aplicar la teoría marxista para desentrañar la *forma* específica que adopta en la coyuntura actual un *contenido* estructural, la crisis. Esta idea esencial la retoman posteriormente cuando señalan certeramente que “muchos economistas se empeñan en discutir de la presente crisis. Desde el punto de vista científico, eso es (...) absurdo. (...) Para que avance la ciencia y se puedan establecer teorías causales muy pocas veces resulta fructífero fijarse en un caso particular de un fenómeno. Lo que hay que hacer es estudiar el fenómeno en su generalidad, abstraer las particularidades y llegar a conclusiones sobre los factores comunes.” (p. 29) No podía resultar más pertinente este propósito, absolutamente coherente con la perspectiva marxiana a la que se adscriben. No obstante lo expresado por TyA, esta obra sí analiza las particularidades de la coyuntura actual, si bien aclarando que sólo es posible entender los factores contingentes si previamente se les ubica en esa generalidad a la que hacen referencia.

Para ello el análisis de la crisis se presenta a partir de su ubicación en una evolución histórica del capitalismo, con referencias geográficas globales pero con énfasis en Estados Unidos (caps. 8 y 9), aunque se dedica un capítulo a Grecia (cap. 7), y en permanente diálogo crítico con otras teorías, ortodoxas y críticas. El recorrido por la dinámica de largo plazo del capitalismo mediante los datos del National Bureau of Economic (NBER) de EE.UU. permite a los autores revelar la tendencia sistémica hacia la crisis, para de esta forma llevar a cabo un ejercicio de memoria histórica a través de los diagnósticos de economistas ortodoxos. Las similitudes que muestran son asombrosas: los monetaristas M. Friedman y A. Schwartz atribuían la responsabilidad de la Gran Depresión a la Reserva Federal, como hacen los neoliberales de hoy con la política monetaria

laxa posterior a la crisis de las punto com; la idea de R. Lucas de que en los años treinta había un problema de expectativas ("según la teoría de las expectativas racionales de Lucas, la gente no quería trabajar", -p. 158-), la perspicaz previsión de I. Fisher, quien en octubre de 1929 sostenía que los precios de las acciones no estaban inflados (cómo no recordar a J. Glassmann, K. Hassert, D. Elias o Ch. Kadlec y sus Dow Jones 36, 40 y 100.000 en los años noventa, junto a D. Lereath en los 2000s), o el conocido como "liquidacionismo" del que fuera secretario del Tesoro de EE.UU. entre 1921 y 1932, A. Mellon, que sería el antecedente de las medidas que impulsa actualmente la troika comunitaria. Según su concepción, en los años treinta habría que liquidar todo lo superfluo (trabajadores y empresas sobrantes), para poder vivir una vida más moral con menos salarios, haciendo de la necesidad virtud.

Lo relevante es que, más allá de la alusión ética, la reestructuración empresarial mediante quiebras y colapsos bursátiles, junto con el empobrecimiento de la población trabajadora, constituye según TyA una necesidad lógica del sistema para restaurar la tasa de beneficio. Y este "ser" sistémico, en contraposición al "deber ser" que en realidad formulan muchos economistas críticos cuando en verdad tratan de explicar los fundamentos propios del capitalismo, constituye asimismo uno de las aportaciones más destacables del libro. Lo cual contiene implicaciones decisivas para las propuestas que la izquierda debe articular. En este sentido, los autores no sólo abordan las causas de la crisis, sino que tratan de explicar el lugar que ocupa el fenómeno de la crisis desde su funcionalidad para el conjunto del sistema (pp. 166-173).

En el capítulo 4, "Gasto público y ciclos económicos", analizan la política económica a partir del déficit y la deuda. Tomando como ejemplo un texto de J.K. Galbraith, realizan una crítica muy acertada de los enfoques *subconsumistas*, que son los que actualmente tienen un mayor predicamento entre los economistas alternativos. En verdad, no señalan nada original que no esté contenido en la obra de Marx. Pero ello no les resta mérito, y es más, revela la necesidad imperiosa de desarrollar el enfoque marxista. Sobre el tema diferencian dos cuestiones: i) los fundamentos de la lógica del capital, importantes para entender el significado de las decisiones de política económica tomadas por las autoridades; y ii) los deseos e intereses de la clase trabajadora, que no deben coincidir con lo anterior. En otras palabras, y retomando la alusión expuesta, separando lo que es y requiere la economía capitalista en el marco de

la crisis y lo que *debería ser* a partir de una concepción crítica. O como afirman, “entender cómo funciona el sistema de producción y distribución (...) y si lo que dicen sobre este funcionamiento distintas escuelas de pensamiento es cierto o no”, y lo que favorece a unos y otros sectores. De lo que se sigue el tremendo error de muchos críticos del neoliberalismo, ya que “es ilusorio decir, como se dice a veces desde posiciones supuestamente progresistas, que el subsidio de desempleo crea demanda y por tanto favorece la salida de la crisis.” (p. 81)

Así, relacionan la fortaleza de la recuperación económica precisamente con la destrucción-desvalorización de capital (medios de producción y fuerza de trabajo), tomando el ejemplo de los años treinta y la II Guerra Mundial. De lo cual se deduce, al margen de moralidades, que las medidas keynesianas son contraproducentes desde una perspectiva de largo plazo para el conjunto del capital. Y es que comprender la lógica del capital es absolutamente necesario para articular un proyecto alternativo. En cuanto a la eliminación de ciertas fracciones del capital y la reducción de salarios que se lleva a cabo en la actualidad, constituiría según ellos “una necesidad objetiva del capital”, que “expresan hoy de la forma más cruda los sectores más ortodoxamente neoliberales, que siguen a los liquidacionistas de los años treinta” (p. 173). Por tanto, la justificación de reclamar mayores salarios y mejorar las condiciones de vida de los trabajadores no la apoyan en virtud de multiplicadores keynesianos que propicien una mejora del crecimiento económico. Al contrario, precisamente porque son antagónicas con las necesidades del capital es que poseen un contenido cualitativamente distinto a las proclamas neoliberales (*lo que son*), y demuestran así la necesidad de trascender el marco capitalista (*lo que debería ser*).

Esta línea de análisis se retoma en el capítulo 10 “La ley de Say. De Malthus a Krugman”, cuando se desarrolla una crítica de la Ley de Say o “ley de los mercados” a partir de los fundamentos de la teoría laboral del valor. Por una parte, frente a economistas como J.B. Say, D. Ricardo o J. Mill, quienes sustentan que es imposible una situación de exceso general de mercancías o de oferta, TyA señalan la importancia de la teoría del dinero en Marx y la consiguiente posibilidad del atesoramiento. Por otra, en contraposición a la tradición subconsumista, sea en la versión conservadora de T.R. Malthus, con su correlato justificativo de la necesidad existencial de la clase terrateniente, o en la progresista de S. de Sismondi, en la cual la desigualdad de ingresos surge como fundamento de la crisis; tradición rescatada tiempo después por J.M.

Keynes, TyA defienden que la ley del valor marxiana excluye una insuficiencia de demanda derivada de unos salarios demasiado reducidos. Ahora bien, creo que la argumentación que presentan es incompleta, pues este capítulo debería acompañarse con lo expuesto en Astarita (2011),<sup>3</sup> donde se resalta el papel de la demanda de inversión, y de aportaciones de autores como A. Shakh, D. Guerrero o I. Rubin respecto del enfoque marxista de la relación entre oferta y demanda. En cualquier caso, pese a ello, su razonamiento es muy pertinente y contiene implicaciones decisivas en el marco de las controversias que la GR suscita en la economía crítica.

Pasando de las valoraciones críticas a la propuesta interpretativa, en este libro se explica la crisis a partir del descenso no tanto de la tasa de beneficio, sino de la masa de ganancias, ya que al incidir sobre la inversión, determinan el ciclo económico. Su diagnóstico se presenta en los cálculos de la masa de beneficio de las páginas 33-37 del capítulo 1 a partir de la información del Bureau of Economic Analysis de EE.UU., y el análisis del cap. 9 "Tasa de ganancia, inversión y crisis", donde se retoman estimaciones empíricas sobre la tasa de beneficio y la composición del capital (pp. 190-206). Se menciona no sólo a K. Marx, sino a un autor ortodoxo como W.C. Mitchell, quien ya en su obra de 1913 sobre los ciclos de negocios en EE.UU., Alemania, Francia y Gran Bretaña se centraba en la evolución de los beneficios empresariales, y asimismo retoman la articulación que realiza A. Shaikh de la tasa y la masa de beneficio. TyA muestran con datos de las dos últimas décadas que los beneficios empiezan a caer en términos reales unos cinco trimestres antes del comienzo de la crisis, según la periodización del NBER, acompañando el descenso de la tasa de beneficio, lo cual implica el colapso de la inversión con un retardo de uno o dos años, considerando a su vez el flujo de entrada de beneficios a EE.UU. procedentes del resto del mundo.

Este énfasis les separa de la mayoría de autores marxistas. Por una parte, porque los debates sobre la GR se han centrado en la tasa de beneficio a la luz de la controvertida "Ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia" que formulara Marx en el libro III de *El Capital*. Por otra, porque TyA entienden que el descenso tendencial de la rentabilidad es un fenómeno de corto plazo,

---

<sup>3</sup> Astarita, Rolando (2011): "Ley de Say, Marx y las crisis capitalistas", 30 de agosto. En internet: <http://rolandoastarita.wordpress.com/2011/08/30/ley-de-say-marx-y-las-crisis-capitalistas/>>

señalando que no muestra ninguna tendencia descendente secular. Además, definen a la tasa de ganancia como una "variable de superficie" (p. 188), criticando los cálculos en términos de valores-trabajo debido a que no tiene sentido económico al no ser percibida por los empresarios. Arguyen que en las explicaciones de Marx de las crisis de su época (1847-48 o la Gran Depresión iniciada en 1873), no menciona el efecto de la controvertida ley. Así, observan que la tasa de ganancia no ha descendido de manera tendencial en las últimas décadas, pero sí muestra un movimiento cíclico que inicia la caída a partir de 2005. Sin embargo, creo que parecen mezclarse aspectos diferentes, pues la crítica de ciertas medidas de la tasa de beneficio que mencionan (en valores) no implica que otras en precio no resulten pertinentes, así como es cuestionable su concepción de la ley de Marx, pues tal vez fuera necesario profundizar en sus argumentos y tomar en consideración ciertas implicaciones cuando se toma como referencia una economía, ampliando la exposición de las páginas 184-187.

Como complemento de esta caracterización de la crisis, se lleva a cabo un estudio de caso sumamente interesante en el capítulo 7, "La crisis griega". Lo más relevante es la manera como utilizan los fundamentos de la ley del valor y los aplican a un marco de unidad monetaria. Se argumenta la tendencia de los países con una productividad menor a tener tipos de cambio reales elevados, es decir, monedas depreciadas en términos reales. Sin embargo, la moneda común y la mayor inflación relativa de Grecia respecto del resto de países de la eurozona ha supuesto una excesiva apreciación en términos reales del tipo de cambio. De esta forma se explica la crisis griega como un fenómeno que forma parte de la crisis de acumulación a escala mundial con una serie de particularidades que remiten no a causas diferenciadas, sino a las formas (determinados desequilibrios) que adopta la manifestación de la crisis global en la zona euro. Este caso sirve para ilustrar otras de las aportaciones relevantes del libro, ya que concluyen que "las crisis financieras (...) están vinculadas a los problemas de acumulación del capital y a las contradicciones esenciales de las economías capitalistas." (p. 124) Tal crítica de la concepción de la crisis como financiera, tan extendida por ámbitos ortodoxos y heterodoxos, retoma la que en el capítulo anterior realizan de otra explicación conexas, sustentada por ejemplo por el presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, quien atribuye al "exceso de ahorro" existente en países que acumularon superávit en la balanza por cuenta corriente y que fluyeron a EE.UU. la responsabilidad última de la crisis. Invertiendo la causalidad, afirman que "la especulación financiera y el apalancamiento bancario son parte de la actividad general mediante la

cual el capital intenta mantener sus procesos de revalorización" (p. 110), en un contexto en el que existía una situación de sobreacumulación de capital (insuficiencia de plusvalía) en EE.UU. desde el año 2000 y en Asia desde 1997.

Ahora bien, asimismo es preciso exponer ciertas críticas, y ello, aclarando, que se refieren a una obra de obligadísima lectura. En primer lugar, creo que la estructura formal no es la más adecuada, pues resulta de la agregación de diversos textos, que ellos mismos señalan que pueden leerse en cualquier orden porque tienen entidad propia (p. 13). Hubiera sido más pertinente construir una lógica que vertebrara el curso de la exposición, a pesar de que se señala en la nota preliminar que se sigue de lo general a lo particular. Así, aparecen debates con otros enfoques en diversos capítulos del libro con algunas repeticiones, se intercalan ejemplos históricos sin la debida justificación (el cap. 5 sobre "Enron, Citigroup y otras historias de grandes empresas" y el 7 sobre "La crisis griega"), y el análisis de la dimensión financiera se lleva con cierto *zig-zag* en los capítulos 6 y 8. No obstante, se echa en falta una explicación más pormenorizada del concepto marxista del capital financiero y su rol en el proceso de acumulación, habida cuenta de la popularidad en la economía crítica de la idea de la "punción financiera".

Asimismo, se carece de una exposición más exhaustiva de algunas cuestiones particulares de la GR que han motivado que la economía crítica, y en ella el marxismo, haya recurrido a explicaciones centradas en la distribución, la demanda y/o la política económica. Brevemente, faltaría explicar i) las implicaciones de una fase de crecimiento jalonada por un auge especulativo en el sector inmobiliario sobre la rentabilidad; y ii) aspectos tanto metodológicos como relativos al dinero y el sistema monetario internacional para ubicar la dinámica de acumulación y crisis en Estados Unidos en el marco del sistema capitalista mundial y los desequilibrios de las balanzas de pagos.

Con sus grandes virtudes y muy pequeñas carencias, las casi 300 páginas de este extraordinario libro de J.A. Tapia y R. Astarita constituyen una referencia obligada para la comprensión del funcionamiento de la economía capitalista. Por su rigor, su claridad expositiva y su amplio conocimiento tanto de la teoría económica como de la economía mundial, supone una gran contribución al desarrollo del análisis marxista. Y frente al olvido de muchos marxistas de la teoría del valor y las categorías propias de este enfoque para explicar la realidad, estos autores demuestran memoria y coherencia en la utilización de los fundamentos económicos.

Jesper Jespersen, *MACROECONOMIC METHODOLOGY: A POST-KEYNESIAN PERSPECTIVE*; Edgar Elgar, USA, 2009, (256 pp.), ISBN: 978 1 84542 736 8

---

Gonzalo Combita Mora

Docente investigador de la Universidad de la Salle y  
profesor catedrático Universidad Central (Bogotá, Colombia)

El propósito principal del libro del profesor Jespersen consiste en mostrar cómo los modelos macroeconómicos neoclásicos (ortodoxos) de última generación, tales como los Monetaristas, la Nueva Macroeconomía Clásica, los Ciclos Reales de los Negocios e, inclusive, la Nueva Macroeconomía Keynesiana, esconden detrás de su elegancia y consistencia matemática *un grave problema de construcción metodológica que deriva en una absoluta irrelevancia* para entender el funcionamiento de las modernas economías de mercado, y en cómo alterar su desempeño, en busca del máximo nivel de actividad económica y empleo. Por el contrario, muestra cómo los modelos Post Keynesianos (heterodoxos) poseen una base metodológica, diferente, anclada en la realidad, que los hace epistemológicamente mejores en relación a sus pares ortodoxos.

Respecto de los modelos macroeconómicos ortodoxos, el autor encuentra que su debilidad radica en que son construidos a partir del método hipotético deductivo, que, en palabras de Blaug (1980), es aquel cuyo proceso de creación teórica depende de un cálculo abstracto y la verdad lógica del razonamiento deductivo no depende de la verdad fáctica de las premisas<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Supone que el conocimiento científico está constituido de una estructura lógica que presenta una ley universal, más una serie de condicionantes iniciales relevantes que en conjunto constituyen las premisas, de las cuales se deducen las afirmaciones acerca del fenómeno que se trata de explicar.

Para Jespersen, lo anterior se refleja en el hecho que la construcción epistemológica de los modelos macroeconómicos neoclásicos nunca abandona el mundo analítico o abstracto, desde el planteamiento de los axiomas o premisas, pasando por la elaboración de la teoría, hasta su materialización en recomendaciones de política económica.

Los axiomas, que constituyen la base del modelo, no tienen ningún anclaje en la realidad, sino que funcionan como acotadores del problema, y permiten visualizar el sistema ideal de mercado en su más pura expresión libre de fricciones. Dentro de estos axiomas encontramos el individualismo metodológico, la racionalidad de los agentes, la plena flexibilidad de precios, el análisis marginal y el principio de sustituibilidad bruta.

A partir de unas condiciones iniciales, se garantiza la existencia de un equilibrio general que permite construir una sólida y coherente estructura matemática - teórica que constituye el pilar de la macroeconomía moderna walrasiana. Con posterioridad, se realizan las prescripciones de política económica que buscan acercar el mundo real a su versión ideal.

A este respecto podemos citar a Keynes quien al final del capítulo primero de su Teoría General escribía: "Las características de [...] la teoría Clásica no son las de la sociedad económica en la que vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales" (Keynes, 1936, p.37).

Este fragmento de la Teoría General traduce muy bien la preocupación de Jespersen respecto al excesivo grado de idealización de los modelos macroeconómicos ortodoxos que buscando una consistencia lógica y matemática, dan la espalda a la realidad que pretenden explicar, por lo que sus prescripciones suelen empeorar las condiciones macroeconómicas reales<sup>2</sup>.

En ese sentido, Bouchaud (2008) publicó un artículo en la revista científica

---

<sup>2</sup> Al respecto podemos apreciar el trabajo de Reinert (2012) quien muestra como la puesta en práctica desde los años 70 's de la teoría neoclásica ha empeorado el desempeño macroeconómico a corto y largo plazo de variables como el producto per cápita y el empleo de los países en desarrollo inicialmente, y recientemente a los países del primer mundo, mediante programas de ajuste estructural, liberalización del comercio y de capitales. A Reinert se suman los trabajos de Mitchell y Muysken (2008) y Schettkat (2010) que muestran el abandono de estrategias de impulso y estabilización de variables reales privilegiando la estabilidad nominal, lo que derivó en una creciente y acumulativa subutilización de recursos productivos con su consiguiente impacto en el crecimiento económico.

*Nature* acerca de cómo la economía fue incapaz de predecir la crisis financiera de 2008. Bouchaud muestra la pertinencia del trabajo de Jespersen cuando explica que el problema se encuentra en la construcción metodológica de los modelos económicos que descansan sobre axiomas no sujetos a prueba empírica, lo que deriva en teorías abstractas incapaces de predecir el comportamiento de la economía real. Bouchaud recomienda a los economistas seguir el proceso epistemológico de falsación Popperiano empleado en la física, donde los modelos teóricos son puestos a prueba continuamente desechando aquellos que muestren poca relevancia empírica aun cuando muestren consistencia lógica y matemática.

Como se mencionó al comienzo de la reseña, Jespersen descansa sus esperanzas en la superioridad metodológica de los modelos macroeconómicos Post Keynesianos, que no son desarrollados bajo el esquema hipotético deductivo, sino en el realismo crítico. Jespersen establece una serie de pasos a seguir: el primero es una descripción del campo objetivo (Landscape); luego, preguntarse cómo debería organizarse el análisis en forma consistente a partir de una teoría (Post Keynesiana); en tercer lugar, las teorías deben ser confrontadas con la realidad en un proceso de falsación cuantitativo y cualitativo. Sin embargo, la validación de la teoría sólo se da cuando finalmente atraviesa una cuarta instancia, después de los pasos analíticos y de validación real. Este cuarto paso puramente operacional, consiste en la ejecución de política económica que busca modificar la realidad mostrando su pertinencia y relevancia práctica<sup>3</sup>. Así, los Post Keynesianos, por medio de esta metodología, logran incorporar una serie de temas neurálgicos propios de la ontología macroeconómica como: la incertidumbre, la microfundamentación, el equilibrio macroeconómico y las distinciones entre corto y largo plazo, en contraste con la axiomática ortodoxa.

El libro consta de nueve capítulos, donde el primero presenta cómo la macroeconomía puede ser vista como un esquema doctrinalmente dicotómico, pues, por un lado, tenemos los modelos ortodoxos anclados en los principios de ajuste automático bajo condiciones ideales, y, por otro lado, tenemos a los Post Keynesianos con una estructura metodológica distinta que permite desarrollar temas como: crecimiento en condiciones de desequilibrio y dirigido

---

<sup>3</sup> El proceso anterior fue desarrollado por Tony Lawson recibe el nombre de retroducción o abductivo pues consiste en una cadena de retroalimentaciones que arranca en la realidad, luego viaja a lo analítico, para nuevamente volver al escenario real y ser puesta a prueba.

por la demanda, la distribución del ingreso como una variable que determina el desempeño macroeconómico de variables fundamentales, y la inestabilidad financiera, que explica la continua formación de burbujas especulativas en condiciones de incertidumbre, entre otros.

El capítulo 2 es uno de los más interesantes, pues involucra la forma en que el método científico es concebido en la macroeconomía, creando el escenario para la dicotomía antes mencionada. Para ello, explica que en el proceso científico de creación de conocimiento subsisten tres mundos: el real, el analítico y el operacional. Para Jespersen, los modelos Neoclásicos descansan sobre el segundo mundo, pues el planteamiento de los axiomas de partida, la construcción teórica y su aplicación práctica son resultado del razonamiento abstracto lógico deductivo. Mientras que los modelos Post Keynesianos arrancan de la realidad, del primer mundo, ya que, partir de un barrido de los hechos, establecen conjeturas y explicaciones teóricas, cuya, veracidad se verifica empíricamente, junto a su relevancia por medio de la política económica.

El tercer capítulo resalta la importancia de arrancar el proceso haciendo un mapeo del problema a tratar mediante una exhaustiva investigación ontológica, cuyo objetivo ha de ser servir como puente entre la construcción analítica-teórica y la realidad a explicar. Esta descripción del campo de investigación busca identificar los principales rasgos de los *macro* actores, *macro* mercados y *macro* conductas que lo constituyen; como por ejemplo, el tipo de contratos establecidos, si son mercados de precios fijos o flexibles, siguiendo la clasificación kaleckiana, y mostrando las lógicas de relacionamiento entre los individuos que lo componen, dejando claro de antemano que cuando interactúan en el mercado pierde todo sentido la figura del agente representativo.

El cuarto capítulo es realmente excepcional, pues en él se resalta el papel de la incertidumbre, como característica ontológica, abordada de manera diferenciada en la macroeconomía neoclásica y en la Post Keynesiana. Los ortodoxos hacen equivalente la incertidumbre con el riesgo, pues suponen que los eventos macroeconómicos futuros son reducibles a cálculo probabilístico, debido a que consideran que el curso de los eventos venideros está totalmente predeterminado por leyes similares a la ley de gravitación que gobierna los cuerpos celestes. Ello se materializa en modelos de comportamiento que, de conocerse por los individuos totalmente racionales, haría que todos actuaran conforme el modelo predice, asegurando el ajuste hacia el equilibrio de pleno

empleo. Además, a través de la figura del agente representativo se puede reducir la incertidumbre macroeconómica a riesgo probabilístico individual, acudiendo a la Ley de los Grandes Números que necesita de una serie de condiciones muy restrictivas<sup>4</sup>.

Por otra parte, los modelos Post Keynesianos, tal y como menciona Davidson (2011), manejan los eventos futuros bajo el esquema de verdadera incertidumbre, reconociendo que no puede ser reducida a un cálculo probabilístico, pues el mundo no es predecible o, en otras palabras, es no ergódico<sup>5</sup>. Los heterodoxos reconocen que los eventos futuros son parcial o totalmente desconocidos, pero que las expectativas sobre ellos, en un ambiente de precariedad de información, conducen a determinadas acciones, en la actualidad, que construyen el mismo futuro.

El capítulo cinco trata sobre la diferencia entre sistemas abiertos y cerrados en términos metodológicos. El sistema cerrado es asociado a un esquema controlado artificialmente mediante supuestos que aislen el modelo de posibles fricciones. El modelo de equilibrio general es presentado como una expresión de lo anterior, ya que después de establecer los axiomas, establece una serie de procedimientos -al estilo de laboratorio en las ciencias duras-, para crear un mundo artificial que, se asume, como realidad analítica. En el otro lado, tenemos los sistemas abiertos que tratan de recoger la compleja naturaleza del campo de investigación, que se manifiesta incompleto (pues no le conocemos totalmente) y en continuo cambio. Jespersen muestra como la *Teoría General* y las investigaciones Post Keynesianas recogen este esquema teniendo en cuenta la interacción entre *macro* mercados e incluso dentro de individuos. Ello permite la *micro* fundamentación, pero en condiciones de incertidumbre.

El sexto capítulo aborda la noción de equilibrio tanto en los modelos neoclásicos como Post Keynesianos. Las condiciones restrictivas de los modelos ortodoxos permiten establecer una definición precisa del punto de llegada de

---

<sup>4</sup> Se supone que el rango de resultados futuros es conocido, la probabilidad matemática es idéntica y conocida para todos los individuos y bajo tales condiciones pueden replicar cada decisión económica  $n$  veces suponiendo que cada decisión es independiente de la anterior.

<sup>5</sup> El término ergódico fue incorporado al lenguaje de la macroeconomía por Paul Davidson quien lo adaptó de la estadística mecánica. Él menciona que los sistemas ergódicos consideran la realidad económica como inmutable, en otras palabras, la trayectoria futura de la economía y todas las posibles futuras consecuencias de las decisiones presentes son conocidas de antemano. (Davidson, 2011).

las variables macroeconómicas, conocida como largo plazo, que actúa como centro de gravedad ante perturbaciones de corto plazo. Por su parte, los Post Keynesianos suponen que el largo plazo no existe pues la incertidumbre sobre el futuro muestra como este es construido continuamente en un proceso *path dependency*, que se refleja en una noción de equilibrio asociado a un estado de no cambio<sup>6</sup>.

El séptimo capítulo muestra cómo los neoclásicos incurren continuamente en un grave problema, conocido como la '*falacia de composición*', que pone en tela de juicios sus principales resultados. La *falacia de composición* se presenta de dos formas: por un lado, cuando se introduce la figura del agente representativo y se supone que su conducta es generalizable a toda la economía, de aquí viene la idea que la suma de las conductas individuales resulta en el resultado agregado. Este punto desconoce como la incertidumbre hace que los individuos no tomen decisiones homogéneas bajo condiciones similares. Además, a través de la interacción en el mercado, estos individuos, cambian sus decisiones por lo que la suma separada de las conductas no es el resultado agregado. Por otro lado, la falacia se manifiesta cuando se abusa del *ceteris paribus* creyendo válido el resultado de un mercado, pero ignorando sus efectos sobre otros. El ejemplo típico es cuando se supone que la reducción del salario disminuye el desempleo sin alterar el mercado de bienes por medio de la demanda agregada, lo que terminaría generando más desempleo.

El capítulo octavo explica cómo la *Teoría General* es un buen ejemplo de procedimiento metodológico. Ello se puede explicar con la analogía que hace Chick (1990) de la obra de Keynes, comparándala con una obra de teatro con muchas escenas, donde la acción se desarrolla en un área de la economía, mientras el resto se mantiene fuera del escenario (*ceteris paribus*) hasta que aparecen en el acto final todas las partes que pueden interactuar (capítulo 19 de la *Teoría General*). Además, muestra como Keynes incorpora magistralmente puntos como la incertidumbre y la microfundamentación bajo el escenario de equilibrio con desempleo y del análisis de *path dependency*. Por último, el capítulo 9 resume la estructura metodológica de los modelos ortodoxos y Post Keynesianos.

---

<sup>6</sup> Esto se puede explicar cuando en los modelos Post Keynesianos se encuentra un equilibrio en el mercado de bienes con un elevado nivel de desempleo. Esto sucede pues el estado de las expectativas termina garantizando dicha estabilidad (una situación de no cambio).

Puedo decir que este libro es ampliamente recomendado para aquellos académicos que deseen profundizar las fronteras que demarcan la teoría macroeconómica ortodoxa y heterodoxa, pues en él se encuentran las principales diferenciaciones que establece Lavoie (2006) respecto la epistemología, la ontología, la racionalidad y el foco de análisis. Además, se muestra como la macroeconomía no puede ser reducida a un subcampo de la microeconomía, tal y como se pretende con los ejercicios de microfundamentación walrasiana. En ese sentido, la macroeconomía es un campo de investigación independiente y autónomo que estudia la economía en su conjunto sin incurrir en los problemas de la falacia de composición, reconociendo que el futuro es incierto y que su impacto en las variables corrientes define múltiples trayectorias, que no necesariamente conducen a equilibrios con pleno empleo, ya que no se puede separar la tendencia de su componente cíclico (2005).

Finalmente, el libro deja pendiente un capítulo donde se traten un mayor número de ejemplos sobre procedimientos metodológicos basados en el realismo crítico, diferente de la Teoría General. Por ejemplo, según Boylan y O’Gorman (2006), Kaldor es un representante de este tipo de metodología. Ello se puede observar en su trabajo de hechos estilizados, especialmente, en las Leyes de Kaldor, que enfocan el crecimiento desde el lado de la demanda. También, el libro podría haber incluido trabajos modernos Post Keynesianos que incluyan técnicas cuantitativas como modelos los *stock-flow*.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Blaug, M. 1980: *La metodología de la economía o cómo explican los economistas*, Madrid: Alianza editorial

Bouchaoud, Jean (2008): "Economics needs a scientific revolution", *Nature* N°30 (455), pp. 1181.

Boylan, T y O’Gorman, P. 2006: *Beyond rhetoric and realism in economics*, New York: Routledge

Cencini, A. 2005: *Macroeconomic foundations of macroeconomics*, New York: Routledge

Chick, V.1990: *La macroeconomía según Keynes*. Madrid: Alianza editorial.

Davidson, P. 2011: *Post Keynesian macroeconomic theory (2 ed.)*: Northampton: Edward Elwar.

Keynes, J.M. (2006): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México D.F.: Fondo de cultura económica.

Lavoie, M. 2006: *Introduction to Post Keynesian Economics*, New York: Palgrave Macmillan.

Mitchell, W. y Muysken, J. 2008: *Full employment abandoned: shifting and policy failures*, Northampton: Edward Elgar.

Schettkat, Ronald (2010): "¿Hará falta un terremoto para que despierte la teoría económica?", *Revista internacional de trabajo* N°2 (129), pp. 205-229.

Reinert, Erik (2012): "Neo-classical economics: A trail of economic destruction since the 1970's", *Real world economic review* N° 60, pp. 2-17.

Óscar Dejuán Asenjo, *ECONOMÍA. FUNDAMENTOS Y CLAVES DE INTERPRETACIÓN*, Pirámide, 2012, (432 pp.), ISBN: 978-84-368-2728-6.

---

Jorge Uxó\*

Universidad de Castilla – La Mancha

Óscar Dejuán, Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Castilla – La Mancha, ha publicado este curso un *nuevolibro* de Introducción a la Economía, que no es lo mismo que decir *otro* manual. Como veremos enseguida, cuenta con algunas características propias que hacen que sea significativamente diferente de los textos al uso, y seguramente muy atractivo para los seguidores de esta Revista de Economía Crítica.

La redacción de un texto de este tipo, destinado a un lector para el que, en la mayoría de los casos, será el primer contacto con una reflexión teórica y sistemática sobre “lo económico”, permite al menos dos enfoques alternativos –y muchas situaciones intermedias, como casi siempre-. Uno es elegir algunos temas básicos, pocos, y concentrar el esfuerzo en el análisis pormenorizado de ellos, probablemente con la intención de transmitir al alumno cuál es el método de razonamiento de la disciplina y algunas ideas fundamentales. Otra alternativa, que es claramente la elegida por Óscar Dejuán y que nosotros también preferimos, es ofrecer al lector un discurso global, y coherente, sobre el funcionamiento y la interrelación de las distintas partes de la economía, que después podrá ser ampliado en cursos posteriores en sus detalles. Lo

\* [Jorge.Uxo@uclm.es](mailto:Jorge.Uxo@uclm.es)

importante en este caso no es tanto llegar hasta las últimas consecuencias de cada argumento, sino que el lector aprenda al final del curso lo esencial sobre los problemas principales de la economía y un esquema lógico para interpretarlos. Es decir: para pensar críticamente sobre ellos. Se trata sin duda de un reto importante. Exige no sólo concisión y claridad en la exposición, sino contar con una reflexión personal suficientemente madurada sobre el funcionamiento del capitalismo que se va desgranando a lo largo de los distintos capítulos. Sólo así es posible tener éxito, como claramente lo consigue este libro, y terminar un texto introductorio con un capítulo que lleva por título "Valoración de las economías de mercado", en el que se interrelacionan de forma muy sugerente las claves de todas las lecciones.

Hemos de decir que, aunque muy pedagógico, el libro es exigente con el lector, que deberá pensar y comprender las implicaciones de cada lección antes de pasar a la siguiente. Entre otras cosas, porque el autor hace desde el primer capítulo un ejercicio de honestidad intelectual con los estudiantes: la "ciencia económica" se caracteriza por la convivencia de distintos enfoques teóricos y una pluralidad metodológica, que no hay que perder de vista en ningún momento. Por tanto, tampoco podemos ofrecer "recetas" sencillas o no discutibles (y discutidas, de hecho).

¡Qué contraste con los manuales introductorios al uso, que ofrecen al lector una visión acrítica del análisis económico basado en el paradigma neoclásico! Piénsese por ejemplo en el capítulo 1 del *best-seller* de Mankiw (Principios de Economía) donde el autor transmite a los estudiantes que existen "diez principios de la economía" universalmente aceptados, y que todas las cuestiones que siguen en el libro deben analizarse a la luz de estos presupuestos. Muy al contrario, este libro contiene numerosas referencias a la formación, llena de dificultades y disensos en muchas ocasiones, de las principales ideas actuales sobre la economía (el autor las llama "Ventanas a la Historia del Pensamiento Económico") y también hace explícitas las diferencias que aún se mantienen entre escuelas de pensamiento.

El reconocimiento de esta pluralidad de enfoques que hace Óscar Dejuán es compatible, sin embargo, con la adopción de un planteamiento teórico concreto y coherente a lo largo del libro, que es una síntesis clásica-keynesiana. Los aspectos del funcionamiento microeconómico (la determinación de los precios relativos) se abordan de acuerdo con la teoría clásica del valor y la

distribución, mientras que los problemas macroeconómicos (fundamentalmente, la determinación del nivel de producción de equilibrio) se abordan a partir del principio de la demanda efectiva. Desde luego, esto es novedoso y tiene gran interés para aquellos, entre los que nos encontramos, que quieren abordar desde un primer momento el estudio de la economía salvando las limitaciones de la economía ortodoxa.

Esta síntesis no es artificial, sino que se ha puesto especial cuidado en que las principales conclusiones que se alcanzan en cada parte sean explícitamente coherentes entre sí. Por ejemplo, en la parte de la microeconomía se muestra cómo, para la mayoría de los productos, los precios están guiados por los costes de producción, influyendo las variaciones de la demanda principalmente en la cantidad producida de cada bien (aunque se reconoce una posible influencia sobre los precios a corto plazo). Esta idea es retomada después cuando, en la parte de la macroeconomía, se explica cómo las variaciones de la demanda dan lugar principalmente a ajustes en las cantidades, y el problema del desempleo no tiene su origen, por tanto, en la falta de flexibilidad de los precios o salarios. O, al explicar la inflación, se parte de la idea de que las empresas utilizan algún procedimiento de "precios administrados", que ya se ha explicado en los temas de microeconomía señalando los principales determinantes de la tasa de beneficios. También se mantiene la coherencia en el discurso dentro de cada parte, por ejemplo cuando se analizan los problemas a corto y a largo plazo.

Junto a esta concepción teórica, otra característica que distingue a este manual es que rechaza una concepción puramente formal de la ciencia económica. Al contrario, la teoría económica debe facilitarnos las claves para interpretar los principales problemas económicos a los que nos enfrentamos como sociedad (las recesiones y el desempleo, los ciclos, la distribución, el progreso técnico y el crecimiento, las burbujas) y ello requiere no sólo realismo en los supuestos de partida, sino conectar los conceptos que se explican y los resultados que se obtienen con estos problemas. Con este propósito, el autor utiliza con frecuencia la contabilidad nacional como un marco de referencia básica, lo que le permite mostrar la evidencia empírica de numerosos problemas actuales. Además, cuando es necesario, se presentan "Ventanas al mundo" en las que se muestra la utilidad de los conceptos explicados para entender mejor problemas económicos reales.

Aparte de estas características generales del libro, llaman la atención

también otras cuestiones relativas al contenido y planteamiento de los distintos capítulos. Probablemente, cada lector encuentra destacables diferentes aspectos de un mismo libro, por lo que nos limitaremos simplemente a señalar algunos de ellos.

Para empezar, la concepción que se hace aquí de la "microeconomía" no es la habitual de los libros de texto neoclásicos, centrada en un método de análisis –la toma de decisiones racionales por parte de agentes individuales representativos que tratan de resolver algún tipo de problema de maximización restringida de una función objetivo-. Por el contrario, la diferencia entre micro y macro atiende al contenido o problema básico que trata de resolverse: la determinación de los precios relativos en el primer caso, y la determinación del nivel agregado de actividad en el segundo. Por otro lado, la presentación de distintas "falacias de la composición" previene sobre la idea de que es posible trasladar al marco de lo general (la macroeconomía) las implicaciones de comportamientos microeconómicos: los modelos macroeconómicos son mucho más que la agregación de la conducta de un agente representativo.

Otro aspecto significativo es que los problemas relacionados con la distribución (y el conflicto) aparecen de forma explícita a lo largo del libro, dándole la importancia que merece y que habitualmente le niega la economía neoclásica. Por el contrario, el problema de la distribución está bien presente, por ejemplo, en la determinación de los precios relativos durante toda la primera parte del texto. Y se plantea también una "frontera tecnológica de la distribución" para manifestar las implicaciones dinámicas que puede tener la proporción de renta que se destina a salarios y la que se destina a beneficios, bajo el supuesto clásico de que "todos los salarios se consumen y todos los beneficios se ahorran". También en el equilibrio macroeconómico a corto plazo aparece la importancia de la distribución, al ser mayor la propensión al consumo de los asalariados que la de los perceptores de beneficios. Es cierto, sin embargo, que hubiera sido conveniente incidir más en este problema, por ejemplo haciéndose eco de aquellos economistas, como J. Stiglitz, que señalan que los cambios regresivos en la distribución de la renta que se han producido en las economías desarrolladas desde los años 80 del siglo XX son un factor decisivo para entender las causas de la Gran Recesión. Igualmente, las implicaciones dinámicas de la distribución, que habían sido apuntadas en la primera parte del libro, no se desarrollan después en la parte de macroeconomía. Aunque esto es

probablemente explicable por la mayor atención que se presta en un libro de Introducción a la Macroeconomía a la determinación del equilibrio a corto plazo.

El lector podrá encontrar también, a lo largo de las páginas del libro, una concepción de la competencia y de su papel en las economías de mercado distinta a la habitual de los manuales convencionales. Aquí no se define la competencia en función de algunos "requisitos" que deben satisfacerse para que sea "perfecta" (elevado número de empresas pequeñas y precio aceptantes, con un producto homogéneo, por ejemplo) y que no suelen observarse normalmente en la realidad. Por el contrario, la competencia se interpreta más bien en un sentido clásico, como un "proceso" dinámico que lleva por ejemplo a que las empresas tengan permanentemente incentivos para innovar, y obtener así ventajas frente a otras que les den la oportunidad de obtener beneficios mayores. Sin embargo, siempre que exista libertad de entrada en un mercado, estas ventajas serán transitorias, ya que estos beneficios atraerán probablemente nuevos capitales, lo que generará también presiones para reducir los costes e igualar los precios a estos costes de producción. Esta tensión dinámica es lo que caracteriza aquí a la competencia, y partiendo de ella el autor mantiene también que el progreso técnico es una fuente principal de mejoras en la calidad de los productos, lo que redundará en una tendencia secular a la bajada de los precios y al incremento de los niveles de renta per cápita. Tendencia, sin embargo, que no está exenta de interrupciones, ciclos económicos y dificultades que requieren con frecuencia intervenciones públicas.

Sin ánimo de ser exhaustivos, destacaríamos en último lugar la importancia significativa que se dedica en el texto a los fenómenos financieros, y sobre todo a su integración en lo que Keynes denominó como una "economía monetaria de producción". Ya en la primera lección del curso se llama la atención sobre la existencia de este "circuito financiero" junto al "circuito real" de la producción e intercambio de bienes y servicios. El hecho de que el análisis del dinero y del sistema financiero esté ubicado al final del manual no significa que se considere únicamente como un añadido prescindible y separable del resto: al contrario, no puede entenderse el mensaje completo del funcionamiento de la economía que se transmite a lo largo de la obra sin estudiar a fondo este tema. En él se plantean cuestiones tan importantes para entender la crisis actual como la endogeneidad del dinero, el endeudamiento, la hipótesis de fragilidad financiera, las burbujas, o la función del banco central en la regulación de los tipos de interés, más que

en el control de la oferta monetaria. Temas, todos ellos, habitualmente ausentes en los manuales convencionales de introducción a la economía (¡y no sólo en los de introducción!).

Desde nuestro punto de vista se trata, por todo ello, de un libro interesante para cualquier lector interesado en adquirir una visión crítica, global y bien fundamentada de una economía de mercado, y conectar esta reflexión con problemas concretos y actuales. Sin perder de vista, claro está, que el texto está pensado y diseñado para su utilización en un curso de introducción a la economía. Como señala el autor, ha sido ya "rodado" en forma de apuntes en numerosos cursos anteriores de la asignatura y por distintos profesores, lo que ha permitido afinar la claridad en la exposición y acompañar ésta de un buen número de cuestiones, ejemplos y ejercicios.

Rogelio Huerta Quintanilla, *UNA LECTURA CRÍTICA DE VARIAN. NOTAS SOBRE MICROECONOMÍA INTERMEDIA*, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México (FE-UNAM), México D. F., 2011, 245 pp.<sup>1</sup>

---

Ivan Mendieta Muñoz<sup>2</sup>

Escuela de Economía, Universidad de Kent

*"But he doesn't have anything on!", cried a little child. (...)  
"He has nothing on!", shouted all the people at last.  
The emperor shivered, for he was certain that they  
were right; but he thought, "I must bear it until the  
procession is over." And he walked even more proudly,  
and the two gentlemen of the imperial bedchamber  
went on carrying the train that wasn't there.*

Hans Christian Andersen,  
*The Emperor's New Clothes*

Partiendo del hecho de que la ciencia económica no está construida y que no existe una teoría general aceptada por todos los economistas, *Una lectura crítica de Varian* de Rogelio Huerta Quintanilla intenta escudriñar minuciosamente el contenido del libro de texto *Intermediate Microeconomics* de Hal Varian (1987), el cual se ha convertido en la referencia *par excellence* de la enseñanza de la

<sup>1</sup> Se agradecen sobremanera los comentarios de Tania Contreras Herrada (Facultad de Economía, UNAM). Todos los errores que perduren son responsabilidad exclusiva del autor.

<sup>2</sup> [ivanmm88@gmail.com](mailto:ivanmm88@gmail.com), [im3@kent.ac.uk](mailto:im3@kent.ac.uk)

teoría microeconómica marginalista a nivel licenciatura.

En palabras del autor, el objetivo del libro no es "efectuar una crítica global a la teoría microeconómica convencionalmente aceptada ni proponer un paradigma alternativo. Este libro fue elaborado para apoyar la práctica docente en el campo de la microeconomía y en particular para facilitar la actividad de enseñanza-aprendizaje que se realiza mediante el libro de Hal Varian" (Huerta Quintanilla, 2011, p. 9). De esta forma, *Una lectura crítica de Varian* se encuentra compuesto por 30 capítulos que, comparados con la octava edición de *Intermediate Microeconomics*, revisan escrupulosamente los capítulos 1 al 11, 14 al 27, 31 al 33, 36 y 37.<sup>3</sup>

El libro contiene, además, una introducción que intenta situar su pertinencia y propósito al mencionar brevemente algunos de los puntos más fundamentales que el autor encuentra a lo largo de su estudio de Varian (1987) y que se tratan más extensamente cuando se revisan posteriormente los capítulos de forma individual; un muy breve preámbulo donde, siguiendo la idea de Guerrien (2007), se expone como el modelo de competencia perfecta de Varian (1987) se asemeja más bien a la descripción de un sistema altamente centralizado al requerir, entre otras cuestiones, de la existencia de un subastador que anuncie y ajuste los precios<sup>4</sup>; y, contiene también, un último capítulo a modo de conclusión.

A lo largo de los 30 capítulos que componen el libro y que siguen *pari passu* la exposición de Varian (1987), Huerta Quintanilla encuentra numerosos avatares que no son resueltos satisfactoriamente en el libro de texto. A continuación presentamos las que nos parecen las aportaciones más relevantes encontradas por el libro en cuestión:

- 1) La observación de que en Varian (1987) se tienen dos formas distintas para derivar la curva de demanda del mercado. En el primer capítulo (El Mercado) se coloca al ingreso disponible como el principal determinante de

---

<sup>3</sup> No se abordan, por tanto, los capítulos 12, 13, 28, 29, 30, 34 y 35, los cuales tratan respectivamente los temas sobre Incertidumbre, Activos de Riesgo, Teoría de Juegos, Aplicaciones de la Teoría de Juegos, Economía Conductual, Externalidades, y Tecnología Informática.

<sup>4</sup> Tal y como menciona Hahn (1987), "[e]l subastador ficticio es también una consecuencia de una laguna teórica y en efecto de una cierta dificultad lógica. Si los precios van a ser modificados por los agentes económicos, esto es por los hogares o las empresas o ambos, entonces no es sencillo ver como aquellos mismos agentes van a tratar a los precios como dados exógenamente como es requerido por el postulado de competencia perfecta. (...) El postulado del subastador esquiva estos problemas a costa de entender cómo los precios son realmente modificados" (Hahn, 1987, p. 66; traducción nuestra).

la demanda de apartamentos y se reconoce implícitamente que los precios son fijados por los oferentes. Así, la curva de demanda del mercado de apartamentos tiene pendiente negativa pues los oferentes, al disminuir el precio, consiguen que un mayor número de consumidores (con sus ingresos determinados) se incorpore al mercado. La otra forma en la que se deriva la curva de demanda del mercado y que se expone en los capítulos posteriores de Varian (1987) es a partir de sumar las curvas de demanda individuales de todos los consumidores, las cuales poseen pendiente negativa como resultado de la utilidad marginal decreciente y, una vez que se incorpora la restricción presupuestaria, permiten encontrar el punto donde el consumidor maximiza su utilidad al cumplir la condición de tangencia.<sup>5</sup>

- 2) La observación de que en el capítulo 5 de Varian (1987) (La Elección) parece ser posible derivar la curva de demanda del consumidor individual solamente haciendo uso de la pendiente de la recta presupuestaria sin recurrir al uso de las preferencias o gustos de los consumidores y, por tanto, sin recurrir al uso de curvas de indiferencia.
- 3) Cuando se establece la ley de la oferta (a mayor precio los productores aumentan la cantidad ofrecida y viceversa) parece no tomarse en cuenta que si las empresas se encuentran en equilibrio donde su costo marginal se iguala a su costo medio mínimo (los cuales a su vez se igualan al precio de mercado), entonces los recursos están siendo eficientemente empleados y la empresa opera sin capacidades ociosas. Lo anterior, sin embargo, significa que si los precios de mercado suben, entonces las

---

<sup>5</sup> Al respecto cabe mencionar que esta explicación simplemente da por sentadas las muy implausibles condiciones de agregación que son requeridas para garantizar que la curva de demanda del mercado posea las mismas propiedades que la curva de demanda del consumidor individual (es decir, que se respete la ley de la demanda: a mayor precio, menor cantidad demandada y viceversa) (Kirman, 1992): que todos los consumidores posean funciones de utilidad homotéticas que sean idénticas (esto es, que las curvas de Engel de todos los consumidores sean paralelas); o bien, que todos los consumidores posean funciones de utilidad homotéticas, no necesariamente idénticas, pero que la distribución relativa del ingreso sea fija e independiente de los precios (es decir, que las curvas de Engel sean lineales). Keen (2001) esclarece aún más el significado real de ambas condiciones: o bien existe un solo consumidor, o bien existe una sola mercancía para ser consumida. Debido a lo anterior, el paradigma neoclásico omite tal discusión y simplemente supone que las elecciones de todos los consumidores pueden ser consideradas como las elecciones de un individuo representativo estándar que maximiza su utilidad y cuyas elecciones coinciden con las elecciones agregadas de todos los individuos heterogéneos (la historia de Robinson Crusoe). Como bien menciona Kirman (2002), lo anterior es injustificado y acarrea conclusiones que usualmente son engañosas y frecuentemente erróneas. Estas cuestiones tampoco son mencionadas por Huerta Quintanilla (2011).

empresas no podrán incrementar la cantidad producida debido a que no tienen capacidades ociosas instaladas. Así, parece ser, que solamente con capacidad ociosa puede esperarse que exista una relación positiva entre el precio y la cantidad producida de una mercancía.

- 4) El hecho de que Varian (1987) realiza una interesante propuesta respecto a la distribución del ingreso en su capítulo 31 (El Intercambio) al afirmar que, desde el punto de vista de la teoría pura, no existe razón alguna por la que el Estado no pueda transferir poder adquisitivo o dotaciones a los agentes de la forma que estime oportuna. Dicho en otras palabras, la redistribución del ingreso nacional no afecta en lo absoluto los equilibrios eficientes en el sentido de Pareto.

Finalmente, más que una conclusión, el capítulo final del libro de Huerta Quintanilla (2011) expone algunas líneas de investigación futuras que el autor considera relevantes, a saber: recuperar la idea original de competencia monopólica de Edward Chamberlain, la cual difiere considerablemente de la visión -y de las implicaciones de la misma- que los libros de texto convencionales ofrecen sobre la competencia imperfecta, ya que considera que, sin importar su tamaño, todas las empresas (grandes, medianas o pequeñas) se comportan como un monopolio parcial, pues intentan diferenciar su producto y conseguir clientes independientemente de las diferencias de precios; continuar desarrollando modelos de competencia basados en la diferenciación del producto y no en la competencia de precios, pues las empresas buscan monopolizar el mercado sin ser un único productor o vendedor; y reconsiderar el papel fundamental que los *stocks* o reservas (de insumos, de dinero y de mercancías producidas) desempeñan en el funcionamiento de las empresas ya que éstos les permiten adecuarse a las variaciones en las ventas al combinarlos con los flujos de producción en los puntos clave del proceso de producción y de oferta. Todo lo anterior apunta, entonces, a intentar superar el concepto de empresa que la teoría neoclásica utiliza al considerarla como un simple ente optimizador que maximiza (minimiza) sus beneficios (costos) cuando iguala el ingreso marginal con el costo marginal.

Uno de los principales defectos que encontramos en el libro es la intrincada exposición que genera confusiones a la hora de conocer si se trata de una referencia en el texto de Varian (1987), una idea propia, o una descripción de algún ejemplo concreto en específico. Adicionalmente, a pesar de que el texto

hace explícito desde el inicio que no tratará de hacer una revisión exhaustiva de las amplias explicaciones críticas realizadas al paradigma neoclásico, considero que las ideas expuestas se hubieran visto todavía más reforzadas si se hubiese revisado más literatura, sobre todo teniendo en cuenta que la mayoría de los galimatías contenidos en Varian (1987) reflejan los problemas del paradigma neoclásico encontrados por otros numerosos trabajos (véase, por ejemplo, Kirman, 1992; Keen, 2001 y Lee y Keen, 2004 y la amplia bibliografía que allí se refiere).

En el prefacio a la octava edición, Hal Varian escribe *ex professo* la intención cardinal de su libro: “[mi] objetivo al escribir la primera edición era presentar un enfoque de los métodos de microeconomía que permitirían a los estudiantes aplicar tales herramientas por sí mismos y no solamente a absorber los casos predigeridos descritos en el texto” (Varian, 1987, p. XIX; traducción nuestra). En opinión del presente lector, *Una lectura crítica de Varian* contribuye a la consecución de tal propósito al presentar una exposición sobria pero no por ello carente de rigor que nos recuerda la relevancia de realizar las preguntas incómodas y de revisar copiosamente los conceptos más fundamentales que dan sustento a las diferentes teorías. En consecuencia, la lectura del libro de Rogelio Huerta Quintanilla impele la actitud del pequeño niño en el eximio cuento de Hans Christian Andersen que denuncia sin tapujos la desnudez del emperador, actitud necesaria si se desea alcanzar un verdadero progreso en el estudio de la economía y evitar así caer en el irremisible error de los dos hombres de la alcoba real que terminan por llevar la cola de un atavío inexistente.

## REFERENCIAS

Guerrien, Bernard (2007): “El mundo de Hal Varian: ¿mercado o plan?”, *Economía Informa* No. 344, pp. 89-100.

Hahn, Frank (1987) [1989]: “Auctioneer” en John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman (eds.) *General Equilibrium. The New Palgrave*, Londres: Macmillan Press, pp. 62-67.

Huerta Quintanilla, Rogelio (2011): *Una lectura crítica de Varian. Notas sobre Microeconomía Intermedia*, México D. F.: Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México (FE-UNAM).

Keen, Steve (2001) [2011]: *Debunking Economics – Revised and Expanded*

*Edition: The Naked Emperor Dethroned?*, Londres: Zed Books Ltd.

Kirman, Alan (1992): "Whom or What Does the Representative Individual Represent?", *Journal of Economic Perspectives* Vol. 6 No. 2, pp. 117-136.

Lee, Frederic y Keen, Steve (2004): "The Incoherent Emperor: A Heterodox Critique of Neoclassical Microeconomic Theory", *Review of Social Economy* Vol. 62 No. 2, pp. 169-199.

Varian, Hal (1987) [2010]: *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*, Nueva York: W. W. Norton & Company.

Yanis Varoufakis, *EL MINOTAURO GLOBAL. ESTADOS UNIDOS, EUROPA Y EL FUTURO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL*, Madrid: Capitán Swing, 2012, (333 p.), ISBN: 9788494027963

Jordi Roca Jusmet<sup>1</sup>

Universitat de Barcelona

Este libro del economista Varoufakis, asesor de la coalición griega de izquierdas Syriza, es la traducción de la segunda edición actualizada del original inglés. En mi opinión se trata de un texto excelente y original de lectura muy recomendable. El lector encontrará muchos elementos de análisis de la crisis y de propuestas alternativas a la política dominante pero sobre todo es un análisis de la evolución de la economía capitalista mundial desde la segunda guerra mundial centrado en el papel de su principal potencia, los Estados Unidos.

El sugerente título retrata con una imagen lo que para el autor ha sido durante décadas, desde los años 1970s, el papel de los EEUU dentro del sistema económico capitalista: el gran destinatario de los bienes excedentes producidos por países como Alemania y Japón y –crecientemente- por China. Las enormes importaciones netas de los EEUU se podían mantener gracias al papel internacional del dólar que se acumulaba en el exterior y en su mayor parte se reciclaba de nuevo hacia los EEUU. Los impresionantes “déficits gemelos” – comercial y público- de este país se podían mantener gracias a este “mecanismo de reciclaje de los excedentes globales”, a un flujo global de bienes y de dinero que alimentaban a la bestia, al “minotauro global” al igual que –en la mitología

<sup>1</sup> [jordiroca@ub.edu](mailto:jordiroca@ub.edu)

el engendro medio humano-medio toro encerrado en su laberinto en la isla de Creta se alimentaba con el sacrificio periódico de muchachos y doncellas. El término minotauro global fue introducido por el autor –junto a Joseph Halevi- ya en un artículo publicado en 2003 en la *Monthly Review*.

La etapa del minotauro global se analiza como una nueva fase del capitalismo que sucede a la que se impuso, auspiciada por los EEUU, frente a otras propuestas como la de Keynes después de la Segunda Guerra Mundial. Esta fase se denomina en el libro Plan Global y –al contrario de la posterior- se caracterizaría porque los EEUU daban salida a sus excedentes de productos con las ventas en el mercado exterior y a sus excedentes de capital con la inversión en otros países. Sin embargo, la estrategia de los EEUU se plantea como mucho más sofisticada que la simple conquista económica de espacios exteriores y pasaría por el impulso de la recuperación y ascensión de las economías alemana –dentro de una Europa con crecientes niveles de integración- y japonesa. El éxito del Plan Global llevaría a la “edad de oro” del capitalismo de posguerra. Interesante análisis, aunque quizás peca de una excesiva creencia en la capacidad de planificación de los estrategas de los EEUU que polémicamente se consideran incluso los artífices de la Unión Europea.

En cualquier caso, lo que para Varoufakis sí que no estaba previsto es el cambio de signo de los desequilibrios al convertirse Estados Unidos paulatinamente en un país deficitario. Después del convulso interregno de los 1970s con las crisis del petróleo, la estanflación y la respuesta de política monetaria de Paul Volcker de elevados tipos de interés que llegaron a superar el 20% con sus efectos de desempleo (¡y de disciplina de la clase trabajadora!), se abrió paso la nueva etapa del minotauro global.

Sin duda el papel del dólar y de los EEUU en el sistema capitalista mundial, una herencia de un mundo en el que había una indiscutible potencia hegemónica, está destinado a cambiar y puede hacerlo bruscamente generando una gran inestabilidad mundial. Lo que no es tan claro es que se haya producido ya el fin de lo que el autor denomina el minotauro global y que ésta sea la causa –y mucho menos la única causa- de la crisis económica mundial (¿o deberíamos decir de los países ricos?). La “hipótesis del minotauro global” como *la* explicación de la crisis no parece tan confirmada como pretende el autor, el subtítulo inglés de cuya obra (diferente al de la traducción española) es *America, The True Origins of the Financial Crisis and the Future of the World Economy*. En

la introducción se rechazan otras explicaciones de la crisis como la incapacidad de percibir adecuadamente los riesgos, la "captura" de los reguladores o el papel de las malas teorías económicas, explicaciones ciertamente muy parciales pero que en mi opinión son elementos centrales para entenderla.

Pero este no es un libro simplista sino inteligente y complejo y más allá de la coincidencia o no con su hipótesis central contiene multitud de "piezas" valiosas sobre diversidad de temas. Algunas de ellas -como el análisis de la creciente desigualdad en los EEUU o el papel de las teorías económicas "tóxicas"- dan precisamente otros elementos para entender la crisis. Otras ayudan a entender los mecanismos concretos para socializar de forma escondida las pérdidas de la banca, como la excelente descripción del Plan Geithner-Summers. El libro introduce un nombre para este proceso de socialización: la "quiebrocracia" (que en inglés aún suena más acertado: *bankruptocracy* o dominio de los bancos quebrados). En el caso europeo, para Varoufakis, la decisión de Irlanda de "garantizar todos los ahorros y bonos emitidos por todos los bancos" del país se puede considerar "el error del siglo, una decisión fatídica que barre todo el progreso de Irlanda desde la posguerra en un solo día" (p, 202); otra "decisión fatídica", ahora a nivel de la UE, fue decidir que ningún gran banco podía caer pero que "cada estado miembro ha de salvar a sus propios bancos" (p. 205).

El autor está convencido de que la crisis de la zona euro "podría resolverse sencilla y rápidamente" (como reza el título de uno de los apartados del libro, p.271). Ciertamente, si existiese suficiente voluntad política, podría rápidamente frenarse al menos un aspecto que hace particularmente virulentos los problemas de algunos países de la zona euro: el encarecimiento de la financiación de la deuda pública y la consecuente dependencia respecto a "los mercados". La pregunta que se plantea es obviamente ¿por qué no se actúa, pues, en este sentido? La respuesta que leemos es pura y lisamente que ello iría contra los intereses de Alemania puesto que la situación actual le da un enorme poder que de otra forma sería inimaginable. Esta es sin duda gran parte de la explicación, aunque no hay que olvidar el papel de la ideología. Como señala el propio libro: "la opinión pública alemana se ha convencido de que Alemania se ha sustraído a lo peor de la Crisis gracias al ahorro y el duro trabajo del virtuoso pueblo alemán, en contraste con los derrochadores pueblos del sur" (p. 312) olvidando que la financiación de algunos excesos -como los que generaron la enorme burbuja inmobiliaria española- solo fue posible gracias

a flujos de dinero provenientes de los bancos alemanes, franceses,... incapaces de prever los riesgos asociados. Esta ideología es liderada con entusiasmo por Angela Merkel y de mantener su popularidad depende su futuro político aunque no es claro que la dura política de austeridad impuesta a países como Grecia (iy España!) acabe favoreciendo a la economía alemana... como mínimo comporta unos riesgos muy elevados para los bancos y los exportadores alemanes.

Aunque el análisis del libro es rico y complejo, una insistencia excesiva en la "hipótesis del minotauro global" como explicación de la crisis podría ocultar las especificidades de los diferentes países. Así, cuando estalló la crisis, los gobernantes españoles intentaron esquivar toda responsabilidad, como si la cosa no fuese con ellos, apelando a que los problemas venían de los EEUU. En realidad, la crisis española era inevitable y básicamente por una razón muy alejada de la circulación de complejos activos diseñados por el sistema financiero de los EEUU: por el desbocamiento del tradicional negocio del crédito inmobiliario que llevó a unos niveles de crédito-endeudamiento insostenibles. Utilizando el símil del libro podríamos decir que España fue un pequeño minotauro al que llegaban flujos de bienes importados (llegó a ser record mundial en déficit comercial en relación al PIB) y reciclaba excedentes de países como Alemania... pero ello no se podía obviamente financiar emitiendo una moneda como el dólar sino que suponía endeudamiento en una moneda no controlada por el propio país.

El libro dedica también interesantes páginas a analizar la emergencia del "dragón" chino. El autor piensa, probablemente con mucha razón, que "su influencia en el futuro será tan significativa como la de Estados Unidos en el siglo XX" (p. 274). Ya hoy los efectos del crecimiento de este gigante económico son grandes y mientras "la emergencia de la China fue una pesadilla para los fabricantes mexicanos (...) fue una bendición para otros países (...) América Latina es posiblemente el continente que ha cambiado para siempre debido a la emergencia de China como la mayor alimentadora del Minotauro global" (p. 277) con el papel destacado de Argentina y Brasil con sus exportaciones de productos alimenticios y minerales.

En el postfacio a la segunda edición inglesa (cuya traducción estamos comentando) se resume así un argumento central del libro: "Es sin duda un mundo extraño éste en el que en un momento exorciza los desequilibrios globales pero sufre en cuanto disminuyen. Por supuesto este enigma se resuelve

en cuanto pensamos en términos de la parábola del Minotauro global, de una terrible bestia que, no obstante, estabilizó un mundo inestable (...) Y ahora que la bestia se ha ido, nuestro mundo se encuentra en un estado de inestabilidad permanente, incertidumbre crónica y depresión interminable” (p. 324). Y se dedican unas pocas páginas a explorar el futuro. La conclusión pesimista es que “nunca antes tanta gente poderosa comprendió tan poco sobre lo que la economía mundial necesita para recuperarse” (p. 328). Comparto el pesimismo aunque tras un libro que analiza de forma muy crítica la evolución del capitalismo de un largo periodo que llega a la actualidad me hubiese esperado alguna reflexión que fuese mucho más allá de la preocupación por la “recuperación”. ¿Qué sobre las perspectivas de avanzar hacia un mundo radicalmente más justo y menos adicto al crecimiento?

En los últimos párrafos del postfacio, el autor, fiel a su estilo polémico, hace una última reflexión –para mi sorprendente- sobre las posibilidades – escasas- de “un futuro colectivo racional, estable”: “Si bien los países emergentes, como China, Brasil, India, Sudáfrica etc, deben aportar importantes elementos a la construcción de este futuro mejor, América debe seguir liderando” (p. 329).

En resumen, un libro ambicioso, con muchos más temas de los aquí reseñados, que vale la pena leer. De él se aprende, hace pensar y genera debate. Como todo libro bueno y original.

Josep Manel Busqueta, *L'HORA DELS VOLTORS. LA CRISI EXPLICADA A UNA CIUTADANIA ESTAFADA*, Edicions El Jonc, Lleida, 2013 (250 pp.), ISBN 978-84-938705-1-5<sup>1</sup>

---

Ivan Gordillo<sup>2</sup> - Seminari d'economia crítica Taifa

*L'hora dels voltors* no es "otro libro sobre la crisis". Como veremos a continuación, se desmarca clara e intencionadamente tanto de los habituales textos de divulgación económica como de las obras académicas que han tratado la crisis actual. *L'hora dels voltors* es un libro pensado para un público no especializado, con una intención pedagógica como el subtítulo indica: *La crisi explicada a una ciutadania estafada*. No se trata de un libro de economía al uso sino de una auténtica herramienta, necesaria para entender que está pasando en el embrollo de la crisis y útil para actuar en el proceso de construcción de una alternativa política y social tal como indica el autor.

La originalidad de *L'hora dels voltors* se observa en la pretensión de explicar la economía desde y para las clases populares. Busqueta es un ejemplo de lo que Karl Marx reivindicaba para los filósofos en la última de sus célebres *Tesis sobre Feuerbach*: "Los filósofos no han hecho más que interpretar de diversos modos el mundo, pero de lo que se trata es de transformarlo". Efectivamente, ¿de qué nos sirven las ciencias sociales si no es para transformar el mundo más allá de interpretarlo? En el caso de la economía habría que añadir también para interpretarlo rigurosamente, algo de lo que carece la escuela neoclásica

<sup>1</sup> Agradezco a Aurèlia Mañé la revisión y comentarios hechos al borrador inicial.

<sup>2</sup> [ivangordi@gmail.com](mailto:ivangordi@gmail.com)

hegemónica. Una de las premisas más importantes es que podamos entender cómo funciona la sociedad como primer paso para transformarla. De ahí emana esa voluntad pedagógica que lleva al autor, en la obsesión por explicar la economía de forma sencilla, a utilizar a veces un estilo más propio del lenguaje oral.

Esta no es una cuestión baladí observando las dificultades para entender lo que sucede con las que se encuentran los neófitos en economía, es decir, la mayoría de la población. Una población afectada por la crisis, estafada por un sistema que nunca cumplió la parte del contrato que se le suponía. Una ciudadanía que ha sido engañada por supuestos expertos que resultaron ser profesionales del robo. Una opinión pública desamparada por unos medios de comunicación que han jugado y juegan a desinformar escondiendo realidades bien obvias detrás de titulares deliberadamente complicados. Contra todo ello, *L'hora dels voltors* es un antídoto, y nos parece una herramienta de gran utilidad para entender en términos sencillos la crisis actual y la historia reciente del capitalismo.

Este dispositivo didáctico se convierte en una de las virtudes del texto cuando, como Busqueta consigue, se combina con rigor y honestidad. Por una parte celebramos el rigor en el uso explícito que hace el autor de un aparato teórico de base marxista. Sus planteamientos entroncan con la actual tradición del marxismo revitalizado que tanta falta nos hace, revivido a la luz de esta crisis y en manos de una generación de estudiosos que en muchos casos no han conocido el dogmatismo de épocas pasadas. Al mismo tiempo, Busqueta consigue tender puentes con cuestiones tan importantes como la ecología y apunta la necesidad de no relegar a un segundo plano el combate contra el patriarcado.

Por otra parte, la honestidad del autor se evidencia desde las primeras páginas. Huye de la falsa objetividad que se arrogan los supuestos expertos, reconociendo en qué lado de la barricada se encuentra, desde qué paradigma ideológico analiza la sociedad y con qué objetivos escribe (15):

*"Este no es un libro académico. Es un libro que se escribe desde la barricada de la lucha cotidiana. Es un libro en el cual la cabeza ha tenido que hacer un esfuerzo muy grande para controlar las vísceras. Se hace difícil ser políticamente correcto, delante de una realidad tan dramática [...]. Es un libro que se escribe con uñas y dientes.*

*A mordiscos. Que delante de la industria académica y mediática de la justificación del capitalismo del ajuste y los recortes pretende dar argumentos, ideas y razones a todas aquellas personas que diariamente intentan combatir el sin sentido en qué hoy vivimos."*

En resumen, el autor propone una explicación sencilla de la economía y la crisis, no falta de rigor y con una carga ideológica que acabará de fortalecer lo que considera una serie de ideas para la acción política.

En el primer capítulo se plantea lo que será una premisa metodológica para analizar la historia antecedente y reciente de la crisis. "Será en el funcionamiento del capitalismo donde deberemos buscar las causas profundas que nos permitan entender como se ha llegado a esta situación" (17). Es en la propia dinámica endógena de acumulación del capital donde debemos asomarnos para ver cómo estallan las contradicciones de dicho proceso y qué sucede en las crisis.

El autor nos propone, para empezar, "mirar a la bestia de hito en hito" y nos detalla una serie de datos documentados por organismos internacionales en los que se puede contrastar los desastres humanos del capitalismo y la incompatibilidad de este modelo con cualquier aspiración de democracia. No olvida el punto de vista ecológico pero lo aborda desde una perspectiva sistémica, algo que muchos trabajos de referencia en este campo como las propuestas del decrecimiento no han considerado: "No se trata de plantear que las personas que habitan una parte del mundo, con su consumo desmesurado, sean responsables de la insuficiencia material de las otras cuartas partes. [...] Lo que se ha de poner encima de la mesa es un modelo de funcionamiento de la sociedad en el cual el estándar de éxito no puede ser generalizable, a escala planetaria, por la falta de recursos materiales" (25).

Una elemental descripción del proceso de circulación propio del capitalismo servirá para señalar dos relaciones fundamentales de nuestra sociedad: la propiedad privada y la explotación (31). El Estado aparece como institución garante de estas relaciones, legitimador del orden social y represor cuando la ideología no alcanza para convencer a los perjudicados por la crisis y el sistema (35-36). El mercado es la institución encargada de la asignación de los recursos, y la competencia y persecución del beneficio privado el motor de la sociedad (40). La expansión geográfica y la consolidación del capitalismo a escala mundial es un proceso seminal de este sistema expansivo y depredador por naturaleza (41).

A esta realidad no se ha llegado a través de un proceso natural de progreso sino que se trata de un hecho histórico, como el propio capitalismo iniciado con lo que Marx llamó la acumulación originaria. Busqueta removerá en el *vertedero de la historia* para explicar qué sucede, sabiendo de dónde venimos. La contextualización histórica, imprescindible para analizar cualquier fenómeno social, o teoría que lo explique, será una constante a lo largo del libro.

David Harvey aparece como una destacada inspiración del autor. Busqueta consigue interpretar y aplicar el tan discutido concepto de "acumulación por desposesión", defendiendo la interpretación de Harvey en la que apunta que la acumulación originaria no fue un fenómeno puntual con inicio y fin, que supuso el pistoletazo de salida del capitalismo. Al contrario, se trataría de un proceso altamente innovador que se ha ajustado a los diferentes momentos históricos, y a la correlación de fuerzas entre clases, para favorecer la no interrupción de la dinámica de acumulación de capital, ayudando, más allá del ámbito de la explotación, a la superación capitalista de las crisis. El autor deja claro lo que será "una de las tesis fundamentales del libro: la crisis se convierte en la excusa perfecta para que el conjunto de bienes y derechos colectivos pasen del patrimonio de la sociedad a formar parte de los activos de las empresas. Aquí la deuda pública y los programas de ajuste diseñados para gestionarlo serán una de las palancas fundamentales del proceso. La crisis es una gran oportunidad para el capital" (35).

A todo ello, y para completar la foto de "la bestia", se le añaden las esferas de la economía sumergida o paralela. Destacando desde las actividades delictivas (ilegales) hasta los paraísos fiscales (alegales), pasando por la actividad de ciertas organizaciones no gubernamentales (legales), elementos, todos ellos, lubricantes de la dinámica del sistema.

Este primer capítulo, en el que nos hemos extendido intencionadamente, nos recuerda que "el éxito del capitalismo representa la crisis permanente para la mayoría de la población" (17) algo que parece haberse olvidado después de cinco años de crisis. Más adelante, en el capítulo dedicado a los 30 años de neoliberalismo en el Estado español, Busqueta nos detallará las condiciones de creciente precariedad en las que ya estábamos instalados antes de 2008. Aunque hoy muchos no lo recuerden, el crecimiento y la bonanza económica también era una crisis.

En el segundo capítulo Busqueta establece el marco teórico. Después

de repasar brevemente las explicaciones de los ciclos económicos y las crisis de las escuelas ortodoxas partidarias del *laissez faire* o del intervencionismo keynesiano, presenta las teorías marxistas de la crisis. Esta escuela, a diferencia de las anteriores, considera la incapacidad del capital de reproducirse sin interrupciones, fruto de dinámicas endógenas caracterizadas por las contradicciones del proceso. Estas contradicciones serán expresión fenoménica, según la teoría, del “gap” de demanda efectiva” (55), de la desproporción entre el sector de bienes de consumo y el sector de bienes de producción (58) y de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (60). El autor, sin entrar en el debate sobre la superioridad de una u otra teoría, señala que estas teorías son mucho más sugerentes para analizar las crisis que las basadas en las causas exógenas, a las que se agarra la corriente ortodoxa.

A continuación, *L'hora dels voltors* nos ofrece un recorrido histórico a través del capitalismo, desde la gran depresión de 1873-1896 hasta la actual era neoliberal (capítulo 3). Sin ser exhaustivo, Busqueta brinda al lector, en líneas muy generales, una explicación de la evolución del modo de producción, del taylorismo al fordismo y de éste a la globalización; así como, una explicación de las causas de los sucesivos colapsos económicos y de cómo el capital consiguió superar las crisis. Esta retrospectiva permite al autor sentar otra de las premisas fuertes de la obra: los elementos que ayudan al capital a salir de la crisis e iniciar un nuevo proceso de acumulación acostumbra a ser los responsables de la siguiente crisis. Pues, es la crisis y no el bienestar o el progreso lo que define el capitalismo como modelo socio-económico.

En el capítulo cuarto se analizan las causas de la crisis actual, detrás de las que se encuentra la agenda neoliberal que caracterizó la salida de la crisis de los 70. Tras la experimentación del neoliberalismo en Chile después del golpe de estado del dictador Pinochet, serían Reagan y Thatcher, los abanderados de esta doctrina. El neoliberalismo representa un proyecto de clase cuyos ejes son la destrucción del sector público y de las organizaciones obreras, junto con la transformación de la economía hacia la globalización y el auge del sector financiero internacional. Estos elementos explican las contradicciones que dieron paso a la explosión de la crisis en 2007.

Busqueta presta particular atención al caso español, analizando en el capítulo quinto el coincidente proceso de implantación neoliberal con la salida de la dictadura, la incorporación de la economía española al panorama internacional,

especialmente en el Espacio Europeo, repasando, desde entonces, los aspectos que sientan las bases para la profundización de la liberalización económica en España, a la vez que analiza las consecuencias de todo ello.

El capítulo sexto se centra en la burbuja inmobiliaria, hecho diferencial y agravante de la crisis en el Estado español, en la fase inmediatamente anterior al colapso. El capítulo séptimo aborda la gestión de la crisis por parte de los gobiernos de diferente signo político. Se destacará una primera fase definida como de "keynesianismo asimétrico" (156), en la que se pretendió salvar los sectores poderosos (construcción, automóvil y banca) con una inyección selectiva de recursos públicos entre 2008 y 2010, y una segunda fase iniciada en mayo de 2010, en la que se instala el paradigma del ajuste. Éste nos ha varado en lo que Busqueta define como "el bucle del endeudamiento" (165). Los efectos negativos de estos programas ya están siendo reconocidos incluso por el FMI. Entonces, ¿cuáles son las razones para dejar a esta "sociedad moribunda presa de los buitres"? (169).

Para responder a esta pregunta, Busqueta dedicará el capítulo octavo a analizar las consecuencias que ha tenido la implantación de dichos programas en otras partes del mundo, como fue el caso de las crisis de deuda externa en Latinoamérica en la década de los 80 y 90 o las crisis financieras del sureste asiático a finales de los 90. Al mismo tiempo, y entrando en la última parte del libro, el autor recoge lo sucedido en países como Ecuador o Islandia. Países en los que gracias a la desobediencia en el pago de la deuda y a un proceso democrático, desde la base, se revirtió la situación de asfixia financiera, desafiando, como antes hicieran Malawi o Malasia, las recomendaciones de los organismos internacionales. El penúltimo capítulo es una reflexión sobre lo que podría ser el capitalismo en el futuro reciente. Según Busqueta, después de verse Europa y EEUU asolados por la crisis, el capitalismo se muestra sin ambages "tal y como es" (187):

*"El escenario que el capitalismo nos prepara resulta desolador. Para la mayoría de las personas, la salida de la crisis, tal y como se está planteando, no es una buena noticia. Avanzamos hacia un capitalismo más explotador aún, hacia sociedades más autoritarias. En un mundo en que la lucha por los recursos naturales será crucial, en este conflicto posiblemente la mayoría de la población, así como los equilibrios ecológicos, resultará gravemente afectada por la*

*voracidad de un capitalismo que, ahora sí, y más que nunca, se presentara para todo el mundo, sin maquillaje, tal y como es”.*

El escenario que nos presenta es el de un capitalismo con menores niveles de crecimiento y con una parte mayor de la población excluida del trabajo y del bienestar. Después de la anterior fase de sobreacumulación, el problema que se le plantea al capital es la incapacidad de absorber toda esa potencialidad productiva. Hoy, esta capacidad instalada se traduce en niveles de producción imposibles de absorber por una población global cada vez más empobrecida. El capitalismo tiene capacidad para producir mucho más de lo que las condiciones que genera desde un punto de vista social permiten absorber (188).

En otros momentos históricos un conflicto bélico de gran alcance ha jugado un papel importante en la destrucción de la capacidad instalada y la activación económica durante los esfuerzos de guerra y de reconstrucción. Este es el caso de la Segunda Guerra Mundial, que decidió la vía por la que el capitalismo salió de la crisis de los años 30, así como el panorama político y económico internacional posterior. Sin embargo, el autor descarta esta opción, por los complejos equilibrios de la actual geopolítica y por los riesgos de destrucción masiva asociados al armamento moderno, aunque para él “las políticas de ajuste están jugando el papel que en las anteriores crisis se había reservado al conflicto bélico. El cierre de fábricas, el despido de trabajadores, la destrucción de derechos sociales, son la plasmación práctica del mecanismo de destrucción que ha de servir para eliminar de la sociedad el valor sobrante” (190). Nos dirigimos hacia sociedades sin bienestar (192), a un capitalismo sin ambages donde terceras vías no tienen cabida: “la socialdemocracia ha muerto” (193). El autor sentenciará más adelante (200):

*“Las necesidades del modelo hacen que todo el pastel tenga que consagrarse a la lógica de reproducción del mismo modelo, sin contemplar la esfera del bienestar social.”*

En este aspecto, una tendencia a tener en cuenta por el agravante que supone son las consecuencias de la desaparición del estado de bienestar para las mujeres, sobre las que ya recaen las tareas de reproducción de la vida. Lamentablemente, la crisis tiene rostro femenino (193).

Por otro lado, el autor apunta lo que me parece la parte más débil del libro, un cambio de hegemonía geopolítica desde lo que hemos llamado las potencias

del centro (EEUU y Europa) hacia las economías emergentes. Esta tendencia se observa a través del desplazamiento de la producción mundial y el crecimiento hacia zonas de Asia meridional y oriental.

Por último (capítulo 10), Busqueta propone reflexionar sobre las alternativas reales y radicales que podemos enfrentar al panorama descrito a lo largo del libro. Lo primero que deja claro, y que le aleja de posicionamientos naifs, es que es consciente que no va a inventar la sopa de ajo y que "hay que ser humildes" (199-200). Partiendo de la negatividad al sistema actual, del reconocimiento de que lo planteado por el sistema capitalista no es satisfactorio y de que es imposible un capitalismo con rostro humano, afirma que hay que construir colectivamente la alternativa. Seguir el camino, más que comenzarlo, diría yo, de las múltiples propuestas existentes en la actualidad y en la historia reciente. Para el autor, hay que ser efectivo en tres ámbitos: el de la crítica (al capitalismo), el de la resistencia (de los derechos colectivos) y el de la construcción (de proyectos que superen los valores y prácticas del capitalismo).

En esta reflexión se diferencian tres categorías, que se acostumbran a confundir: los sujetos, los instrumentos y los procesos de transformación. Para Busqueta, el sujeto (o sujetos) de cambio no se define, únicamente, en función de sus condiciones objetivas sino, también, en función de la subjetividad y la conciencia de clase. En este aspecto el sujeto *llamado a ser la clase revolucionaria* será definido, muy en la línea del historiador E.P. Thompson, según su capacidad y voluntad de plantear el combate contra la hegemonía.

El proceso de transformación tendrá que incidir necesariamente en todos los ámbitos de la sociedad. Cita Busqueta a David Harvey, quien a partir de sus trabajos sobre *El capital* de Marx, determina seis elementos que serían fundamentales para el funcionamiento de la sociedad y, por tanto, en los que sería importante actuar: la relación con la naturaleza, la tecnología, el modo de producción, las relaciones sociales, la reproducción de la vida cotidiana y la concepción del mundo. "No conseguiremos transformar la sociedad si sólo queremos actuar en un ámbito concreto" (205). Para todo ello nos valdremos de instrumentos que ya están siendo utilizados por diversos movimientos sociales como pueden ser las cooperativas, modelos de consumo de proximidad, prácticas assemblearias, candidaturas municipales, etc.

Busqueta añade la necesidad de una "brújula" para saber que coordenadas necesitamos en ese camino transformador y establece cinco características

que serán imprescindibles (206-207): un sistema de propiedad colectiva, un régimen de producción comunitario, un sistema de distribución equitativo, una gestión horizontal del poder y que el sistema de valores y afectos proponga y potencie el bien común.

Aunque reconoce que no es deseable definir a priori un modelo de sociedad alternativa, *L'hora dels voltors* acaba sugiriendo alguna línea de modelo económico democrático y autocentrado (208-214). Esta alternativa económica deberá centrarse en "la satisfacción de las necesidades materiales de la población en el marco de un modelo productivo viable ecológicamente", bajo "control público de los medios de producción", con un sistema de toma de decisiones "radicalmente democrático" y con el mayor nivel de descentralización posible según el tipo de actividad. En definitiva, la jerarquía de valores que se defiende situaría "la justicia por delante del crecimiento, la eficacia y la eficiencia", potenciando la proximidad, la demanda interna, subordinando a ella la competitividad y la vinculación con el intercambio exterior. Indudablemente, el sector financiero, de reconocida importancia, debería estar bajo control público.

La propuesta se podría resumir en la exploración de una sociedad, a diferencia de la capitalista, que recupere el sentido de la colectividad frente al individualismo imperante, "más fundamentada en los valores de uso que en los valores de cambio" (215).

Esta obra está pensada para un lector novel, más o menos indignado u organizado, más o menos activo en la construcción de alternativas, pero que tiene necesidad de entender cómo funciona nuestra sociedad. El lector más avanzado gozará de un volumen en el que se recogen los grandes temas y debates del capitalismo reciente.

La gran propuesta del libro es que partiendo de una voluntad de difundir una visión crítica con el orden establecido, valiéndose de la imprescindible perspectiva histórica, con un buen andamiaje teórico, observa la evolución del capitalismo hasta la crisis actual. La explicación de la crisis parte de estos elementos y permite comprender qué pasa y por qué pasa. Huyendo de la erudición, todo ello sirve para la acción política. Es un libro que se puede arrojar cuál arma contra los poderosos.

Economistas Aterrados (2012),  
*CAMBIAR DE ECONOMÍA*, Los libros  
de la Catarata y Fuhem Ecosocial,  
(286 pp.), ISBN: 978-84-8319-756-1

---

Albert Puig Gómez<sup>1</sup>

Universitat Oberta de Catalunya

Los *Économistes Atterrés* son un grupo de profesores y expertos economistas franceses que en 2010 redactaron un manifiesto en el cual, a partir de diez falsas evidencias, establecían que hay políticas económicas alternativas a las neoliberales para salir de la crisis (ver: <http://www.atterres.org>). En 2012 se constituyeron en asociación, creando a su vez una red de economistas progresistas a nivel europeo ([Réseau d'Économistes Européens Progressistes](#)).

En su última obra, *Cambiar de Economía*, siguen avanzando en el doble camino de, por un lado, ir lo más lejos posible en su crítica a la ideología neoliberal y, por otro, formular proposiciones que muestren claramente que las políticas alternativas son a la vez deseables y posibles.

El punto de partida del libro, expresado en su introducción, es que bajo la presión ejercida por los mercados financieros, los gobiernos europeos están imponiendo unas políticas regresivas desde el punto de vista social y un retroceso sin precedentes a la democracia. Es decir, para los *Economistas Aterrados*, las presiones del sistema financiero para encontrar la salida al problema son sólo una excusa para imponer unas ideas que redundan en beneficio de las élites económicas y perjudican al grueso de la población.

<sup>1</sup> [apuiggo@uoc.edu](mailto:apuiggo@uoc.edu)

A pesar de que existen medidas alternativas mucho más eficaces para combatir la debacle económica y social, los países se están rindiendo ante las tesis de una minoría de privilegiados con un único interés en mente: ganar más dinero y poder. Con esta misma premisa, y también con trasfondo francés, me permito recomendar la visión de la película "Le capital" de Constantin Costa-Gavras, una elocuente reflexión sobre el mundo de las altas finanzas y las ambiciones que mueven a sus dirigentes.

El ensayo *Cambiar de economía* se divide en diez capítulos temáticos los cuales abordan, entre otros, la política económica europea, el reto del ecologismo y el decrecimiento, la fiscalidad, el gobierno de las empresas, el empleo y sus diferentes reformas, la regulación financiera internacional. En cada capítulo se hace un somero repaso de la situación actual y al final del mismo se formulan unas propuestas con el objetivo de mostrar la existencia de políticas alternativas a las neoliberales para salir de la crisis y para regir la economía con unas perspectivas mucho más humanas, sostenibles y equilibradas.

De entre todos los ámbitos en los que los autores del ensayo realizan propuestas de Política Económica y por el interés que su lectura ha despertado en mí, destacaría los tres siguientes: las medidas para la transición hacia una sociedad más sostenible en el plano ecológico, una reforma fiscal que garantice que contribuyen más aquellos que mayores beneficios obtienen del funcionamiento de la economía y las propuestas en términos de reducción del tiempo de trabajo. A continuación comentaré algunos aspectos relativos a las propuestas que los *Economistas aterrados* hacen en cada uno de estos ámbitos.

El libro pone en cuestión la teoría del decrecimiento; prefiere hablar de transición hacia un modo de producción y de consumo sostenible a largo plazo. En su opinión, la opción por el decrecimiento no distingue de forma nítida entre las producciones inútiles o demasiado destructivas del entorno, que será necesario reducir, y las que habrá que desarrollar, por ser útiles y menos destructivas. El razonamiento puede extenderse a escala planetaria: los países más ricos, que tienen una huella ecológica insostenible, deberán reducirla intensamente, mientras que en los países del sur el crecimiento económico es indispensable para satisfacer las necesidades básicas de amplias fracciones de la población.

Sería mejor, por lo tanto, hablar de la disminución del consumo de materias primas y energía antes que del decrecimiento de la producción global. De hecho, en su opinión, un elemento básico de esta transición es el aspecto

energético, avanzando hacia energías renovables –flujos- y abandonando las energías fósiles –stocks-.

Es decir, optan por proponer una estrategia de desarrollo alejada tanto de un imposible crecimiento económico material infinito como de una economía del beneficio repintada de verde o de una ilusoria “salida de la economía” (decrecimiento). De esta manera, se alinean con la distinción establecida por los pioneros de la economía del desarrollo, entre crecimiento y desarrollo, el cual debe ser social y ecológicamente sostenible.

En lo referente a la fiscalidad, durante varias décadas ha dominado el discurso liberal según el cual los impuestos desaniman a los trabajadores a trabajar, a los ahorradores a ahorrar y a los capitalistas a invertir. Se dice que una presión fiscal excesiva pone en peligro, por lo tanto, el crecimiento y el empleo.

La consideración de los impuestos como un hándicap supone una muy extraña concepción de la economía y de la política puesto que a través de la fiscalidad se financian las actuaciones públicas y se reducen las desigualdades.

Bajo esta premisa analizan el caso europeo poniendo de manifiesto que la no armonización fiscal de la UE (se mantienen las fiscalidades nacionales diferentes aunque con algunas reglas generales como por ejemplo en el caso del IVA), junto con la existencia de una moneda única y la consiguiente eliminación del riesgo de cambios y una libertad total de circulación de capitales, han engendrado una fuerte competencia fiscal en el entorno europeo. Esta situación beneficia a las grandes empresas y a los hogares de mayores niveles de renta y por lo tanto es avalada por las clases dirigentes nacionales. Estas “bases móviles” pueden ejercer una fuerte presión para exigir la bajada de los impuestos directos que les afectan (impuesto sobre beneficios, sobre el patrimonio, sobre las rentas altas,...) esgrimiendo la amenaza de instalarse en un país más liberal. Los dirigentes políticos tienen, por tanto, un buen motivo para justificar la concesión de regalos fiscales por los riesgos de deslocalización de las actividades o por la “fuga de talentos”.

Esta competencia fiscal europea ha modificado la estructura fiscal de numerosos países de la UE, disminuyendo sustancialmente la imposición directa y aumentando la indirecta. Así, en la mayor parte de los Estados, la progresividad del impuesto sobre la renta ha disminuido, se ha renunciado a la imposición

sobre el patrimonio y se han bajado los tipos del impuesto de sociedades.

Finalmente, en el ámbito del trabajo, y dado que es probable que las mejoras de productividad –las cuales siempre son la fuente del crecimiento económico– sigan siendo relativamente bajas en el futuro en los países ricos, como consecuencia de la terciarización de la economía y de las restricciones ecológicas, en lugar de buscar el crecimiento máximo de la productividad, convendrá que las mejoras que se produzcan no necesiten recurrir a la intensificación del trabajo.

Todo ello equivale a decir que la reducción del tiempo de trabajo (RTT) reviste una importancia crucial. Por sí mismo, el crecimiento económico no crea empleo y la reducción del tiempo de trabajo tampoco. Lo que crea empleo es la diferencia entre la evolución de la producción y de la productividad per cápita. Esta diferencia es más grande cuanto mayor es la brecha entre el crecimiento de la producción y de la productividad per cápita, o bien cuando la reducción del tiempo de trabajo es importante.

El discurso neoliberal ha insistido tanto en que la RTT era perjudicial para el empleo que, en opinión de los *aterrados*, se hace necesario defender la RTT uniforme. Aunque las mejoras de la productividad más importantes se dan en la industria, puesto que puede poner en práctica procesos productivos muy automatizados y con capacidad de atracción de mano de obra cualificada, las mejoras “registradas” en ese sector se deben al conjunto de la sociedad, gracias a la transmisión de conocimientos y saberes del sistema educativo y gracias, también, a la calidad del sistema de salud, sectores en los que nunca se “registraran” mejoras de productividad o donde serán muy pequeñas. La RTT uniforme es una manera de efectuar una especie de reparto equitativo de las mejoras de productividad, beneficiando a todos los trabajadores que, colectivamente, las generan.

Las formas de este reparto, sin embargo, pueden variar según los sectores: en unos podrán traducirse en una duración semanal del trabajo de 30 horas o de cuatro días, en otros en vacaciones suplementarias, incluso en períodos sabáticos. En todos los casos, la idea es acompañar siempre las mejoras de productividad sostenible con un debate democrático sobre si se destinan a rentas, inversiones de futuro, servicios públicos no mercantiles, protección social y/o RTT.

En definitiva, la lectura del ensayo "Cambiar de economía" me parece interesante y recomendable aunque también deben hacerse algunas consideraciones críticas. En primer lugar que, aunque el libro está publicado en 2012, algunos textos parecen escritos bastante antes, quizás en 2009 o 2010, en plena fase keynesiana de salida de la crisis.

En segundo lugar, que, al tratarse de diversos autores, se observan diferencias entre ellos, no sólo en las formas sino también en algunas cuestiones más de fondo. Ninguna de ambas cosas es un problema, pero se debe ser consciente de ello. De hecho, los *Aterrados* no buscan callar sus diferencias, ni siquiera las que han demostrado ser sustanciales. Aunque son unánimes al considerar que no se puede salir de las garras de los mercados con las políticas de austeridad, las cuales además de ocasionar daños sociales, hacen caer el crecimiento y además no mejoran los balances públicos, este grupo de economistas se niegan a comprometerse bajo una bandera, y defienden su propia diversidad, proponiendo servir de ayuda a los ciudadanos a elegir. Este enfoque de "elecciones" otorga al libro una perspectiva realmente interesante de debate y reflexión.

En tercer lugar, el ensayo se centra, lógicamente, en el caso francés; esto supone que muchos de los ejemplos y propuestas van dirigidos a aspectos que no pueden extrapolarse fácilmente a otros países, o bien que tienen una correlación escasa. En principio es una cuestión menor, pero provoca un cierto distanciamiento de algunos de los textos, puesto que el carácter del ensayo es por definición muy concreto, y por lo tanto sus tesis aspiran a ser específicas.

En síntesis, y salvando estas consideraciones, "Cambiar de economía" aborda con detalle algunos de los problemas fundamentales relativos a la crisis actual a la vez que propone políticas y medidas concretas para hacerles frente. Con ellas, niegan que no haya otra forma de salir de la crisis que las políticas actuales de austeridad y se infiere que existe una salida mucho más justa, equitativa y sostenible.

Nef (The New Economics Foundation) y EcoPolítica, *21 HORAS. UNA SEMANA LABORAL MÁS CORTA PARA PROSPERAR EN EL SIGLO XXI*, Icaria, colección ASACO, 2012 (119 pp), ISBN 978-84-9888-418-0

---

Neus Moreno Saenz\*

Dones i Treballs. Ca la Dona

La Fundación Nef se define como “un laboratorio de ideas independiente que trabaja por una economía justa y sostenible que contribuya al bienestar humano una economía que tenga en cuenta a las personas y el planeta”. En esta publicación presentan una propuesta, la semana laboral de 21 horas, que como sus propios autores y autoras señalan, es una propuesta inacabada y para el debate, pero cuyo objetivo es repensar la sociedad, las relaciones sociales y el bienestar de las personas.

A lo largo de la publicación se analizan tres elementos claves de la economía social y su interrelación permanente con la producción de bienes y servicios (qué, cómo y para qué producimos), la protección de los recursos naturales del planeta (aspecto muy relacionado con el qué y cómo se produce y cómo la población consume), y el bienestar de las personas (el trabajo de los hogares, los servicios públicos suficientes y de calidad). Todo ello, con un objetivo central, actuar sobre las desigualdades sociales para conseguir justicia.

La publicación está organizada en apartados, todos ellos de una extensión corta, que facilitan la lectura. A partir de la lectura de los dos primeros (prólogo

\* [neusmorenosaenz@gmail.com](mailto:neusmorenosaenz@gmail.com)

a la edición española y resumen ejecutivo) se realiza una mirada general a la propuesta empezando por un tema que los y las autoras exponen de forma clara y contundente: el porqué de una propuesta de cambio que mire “el planeta, la gente y los mercados”, además de introducir, ya en esta primera parte, el punto de reflexión para el debate –la necesaria transición y las necesarias condiciones para realizarla. Estos, serán los aspectos que posteriormente se desarrollarán en la introducción y en los 7 apartados siguientes.

En la introducción se explica, fundamentalmente, el porqué de la propuesta. Se retoma la interrelación entre la economía de los mercados, el planeta o naturaleza limitada, y lo que denominan “economía vital” (*core economy*), refiriéndose “al conjunto de recursos humanos que comprenden y sustentan la vida”. La propuesta de las 21 horas semanales parte de considerar el conjunto del tiempo dedicado al mercado de trabajo y el tiempo dedicado a los cuidados en el ámbito de los hogares, dividido por el número de hombres y mujeres en edad de trabajar.

De los 7 apartados que analizan la propuesta, los 4 primeros (¿Cómo utilizamos nuestro tiempo en la actualidad?, ¿Cuál es la situación en España?, Ejemplos prácticos de cómo hacer las cosas de forma diferente y ¿Cómo se creó la “semana laboral”) se refieren a analizar el tema central en el que se define la propuesta: el tiempo, su significado y su distribución desigual por géneros. Debe tenerse en cuenta que esta colección divulgativa y dirigida a población general, de manera que en la literatura existen numerosas publicaciones que analizan y reflexionan sobre el tema con mucha más profundidad.

Los otros tres apartados restantes (Razones por las que queremos avanzar hacia las 21 horas, Problemas de la transición y Condiciones necesarias) presentan, de forma muy afortunada, propuestas y debates para un cambio, añadiría, transformación social.

En el apartado V “Razones por las que queremos avanzar hacia las 21 horas” se plantean con más profundidad los porqués de la propuesta y, como hemos señalado anteriormente, lo hacen desde las certezas de sus análisis. Utilizando sus palabras “existen tres economías o fuentes de riqueza, derivadas de las personas, del planeta y de los mercados, que son esenciales para un desarrollo sostenible. Estas economías son interdependientes y deben trabajar de forma conjunta, basándose en principios de inclusividad, participación y responsabilidad, y utilizando el mejor conocimiento disponible”. En este

contexto tan general se presentan algunas ideas centrales, más teniendo en cuenta la situación del Estado español, para un mayor bienestar de las personas desempleadas y para quienes tienen un exceso de trabajo.

El apartado VI plantea "Los problemas de transición" refiriéndose sobre todo a dos elementos claves. Por un lado el impacto que puede tener en los sectores más empobrecidos, es decir en los colectivos que poseen una renta más baja, la reducción de la jornada, ya que para este colectivo es difícil pensar en una reducción de salarios, además, compatible con el bienestar social. Y, por otro lado, el apartado se centra en las resistencias culturales y políticas, que el conjunto de actores sociales (empresarios, sindicatos, población trabajadora) y políticos puedan tener ante una propuesta de este tipo.

Finalmente, el apartado VII aborda lo que denomina "Condiciones necesarias" para conseguir el escenario de las 21 horas laborales para todas las personas. De entrada clarifican que "las 21 horas no son una receta, sino una provocación" y en unas escasas 17 páginas plantean una serie de reflexiones de qué y cómo se puede avanzar para construir un nuevo modelo económico, que tenga siempre en cuenta la interrelación entre economía del mercado, economía del planeta y economía vital, a la que nos hemos referido anteriormente. Así, se aproximan a lo que consideran debieran ser los cuatro objetivos fundamentales, que desarrollan someramente: 1) Alcanzar la reducción de horas laborales; 2) Garantizar un ingreso vital justo; 3) Mejorar las relaciones de género y la calidad de vida familiar; y 4) Cambiar las normas y las expectativas.

Se trata de un libro de divulgación, corto e intenso. No es la primera vez que se plantean propuestas de reducción de la jornada laboral, pero sí que es una propuesta novedosa en cuanto aborda e interrelaciona la economía de mercado, el cuidado de las personas y el planeta, y en este sentido se aproxima y comparte una parte importante de las reflexiones y propuestas de la economía feminista. Es un libro que merece la pena conocer, para reflexionar sobre su contenido.

Ross Jackson, *OCCUPY WORLD STREET. A GLOBAL ROADMAP FOR RADICAL ECONOMIC AND POLITICAL REFORM*, Green Books, Devon, UK, 2012 (336 pp.), ISBN:978-08-5784-058-5

---

Aurora López Fogués<sup>1</sup>

Estudiante de doctorado ESR Marie Curie,

Eduwel "Education as Welfare", University of Nottingham

El peligro asociado a ligar la palabra progreso con la conceptualización de un crecimiento sin límites es un tema que, aunque presente en las agendas políticas, nunca ha pasado de ser, como tituló al Gore a su comercial documental, "Una verdad incómoda" (2006)

Ross Jackson va más allá de presentar los abusos y consecuencias de ignorar el impacto humano en el planeta y propone un nuevo orden mundial construido a partir de la hipótesis del naturista y científico James Lovelock. La hipótesis de Gaia (1969) postula que la atmósfera y la tierra se comportan como un organismo complejo e interdependiente que se auto regula. En dicha hipótesis la biomasa actúa como un ente que adapta las condiciones para que su entorno pueda vivir. Dicho de un modo más profano, la tierra es un ser vivo que permite la vida y por lo tanto que los humanos actuemos como células y partes (que no el todo), de dicho organismo.

Tomando dicho punto de partida como posicionamiento teórico, Jackson ve necesario que haya un cambio paulatino de modelo en el que la máxima no sea el crecimiento económico sino el cuidado y la preservación del planeta, si

<sup>1</sup> [Aurora.fogues@nottingham.ac.uk](mailto:Aurora.fogues@nottingham.ac.uk)

queremos evitar un cambio brusco y previsiblemente violento. Con la misma presunción que Jared Diamond determina en su libro *Colapso* (2004), Jackson presenta datos aterradores, y a su vez busca ampliar el público objetivo del libro, presentándose como un naturista, pero que cuenta con la experiencia de haber trabajado en el campo de las finanzas. A través de un lenguaje y presentación que combina dichas experiencias, el libro se dirige a un grupo de gente que ya está concienciada, pero también busca con estadísticas y pronósticos embarcar en el proyecto a economistas y, en general, a cuantitvistas escépticas.

El libro consta de diecisiete capítulos divididos en seis partes, siendo la lógica del mismo la clásica: plantear un problema y arbitrar una solución. Primero aporta datos y luego soluciones para revertir el rumbo de los mismos. La primera parte incluye los ocho primeros capítulos y es una exposición de los fallos y peligros inherentes a un sistema que trabaja por y para la economía. La intención de estas 145 páginas es concienciar de la necesidad de actuar y, aunque la lectura no es siempre lo fluida que se podría desear, la prosa y datos aportados transmiten el efecto más bien alarmante de que hay señales suficientes para creer que el colapso está cerca y que esta vez ni el progreso tecnológico ni las modificaciones genéticas serán parte de la solución.

Consumo, superpoblación y energía son los pilares centrales que Jackson pone sobre el tapete con estadísticas e informes relativamente actuales. Los primeros seis capítulos son por tanto una sucesión de gráficos, tablas y estadísticas en las que el capitalismo, entendido como un paradigma en el que todo está subordinado a maximizar el resultado económico, queda al descubierto como un modelo que "conduce a la destrucción", tal y como titula el bloque que comprende del cuarto al sexto.

La segunda parte está formada por los capítulos del nueve al dieciséis y es la parte innovadora del libro. En ésta Jackson se centra en una crítica al neoliberalismo y en particular al Banco Mundial, al Fondo Monetario Internacional y a la Organización Mundial del Comercio. Bajo el mandato de estos tres organismos, el mundo se regula y ordena según el autor, bajo valores económicos y antropocentristas en los que además, los estados nación carecen de soberanía y son supeditados a la voluntad y práctica, poco democrática, de lo que él denomina El Imperio.

Entonces, ¿cómo debería cambiar el mundo para evitar el colapso anunciado en la primera parte? Con los datos de la primera parte en la mano, Jackson

apunta a que el primer paso es cambiar el paradigma Cartesiano/Newtoniano que domina el mundo. Bajo dicha paradigma, las acciones son reduccionistas y mecánicas y se centran en la visión de Newton de buscar soluciones y la visión de Descartes en la que el hombre existe separado de la naturaleza. La ciencia, y en particular la economía, juegan entonces un papel casi dogmático en un mundo construido bajo los valores del utilitarismo y libertarismo en el que la maximización es la meta y el individuo el centro. Dicho paradigma, tal y como ha demostrado anteriormente no es válido ni sostenible. La conclusión a la que el autor llega es que:

*"Ese sistema está impulsando nuestro planeta a la ruina y debe ser reemplazado por un nuevo sistema económico que esté más en consonancia con la ciencia y las necesidades reales de las personas (...) lo cual requiere de nuevas instituciones" (p.158).*

He aquí la parte innovadora del libro. Jackson despliega una matriz de instituciones a las que denomina siempre con la muletilla Gaia, que se regirían por leyes en las que el planeta no es concebido como un territorio para satisfacer las crecientes necesidades humanas sino como un organismo formado por seres humanos. Dicho cambio, según Jackson, no vendrá de la mano de las instituciones que forman El Imperio, sino de la sociedad civil, la cual lleva décadas pidiendo un cambio de rumbo. Basándose en los estudios de los sociólogos Paul Ray and Sherry Ruth Anderson, el autor afirma que desde los años 70 existe un nuevo grupo social denominado "cultural creatives", que demanda una sociedad que se rija por valores como la sostenibilidad, solidaridad y simplicidad. Actualmente, según los estudios a los cuales apela, éste representa un 35% de la población estadounidense y una proporción también significativa en otros lugares. Prueba de ello son, según el autor, los gobiernos electos en Sudamérica, los movimientos sociales y el giro hacia la izquierda en algunos estados. Bajo este paradigma, el modelo Cartesiano/Newtoniano se reemplazaría por lo que Jackson refiere con el nombre de Gaia. Como Lovestock, Jackson posiciona al medio ambiente no como un subtema de la economía sino que éste pasa a ser el tema principal y la economía un mecanismo, una ciencia, sobre cómo utilizar los recursos con el menor perjuicio medioambiental.

El autor dedica unas sesenta páginas a diseñar cómo el cambio debería ocurrir y en qué medida las instituciones Gaia reemplazarían a las existentes. Bajo el lema de "lo pequeño es mejor", proporciona, como ejemplo, un mapa

de Europa en el que cada país está subdividido en pequeños territorios que, a su entender, deberían ser independientes, soberanos y cooperativos con un orden general. En dicho mapa, el territorio español, además de carecer de las Islas Canarias, se encuentra dividido en estados que no se corresponden a las demandas de autodeterminación actuales. No obstante, y a pesar de todas las tensiones que la segregación de estados nación en menores estados supone y la historia demuestra, el autor se muestra optimista en que dicho cambio sea posible, porque existe una demanda real para el mismo. Para conseguirlo, propone una plataforma donde ciudadanos, ONGS y estados puedan concurrir e impulsar el cambio. El libro finaliza animando al lector a unirse a una web ([www.occupyworldstreet.org](http://www.occupyworldstreet.org).) que se ha desarrollado como punto de encuentro de los agentes sociales que, de su mano, puedan llevar dicho cambio.

Es interesante destacar que el libro fue editado en el 2012 por dos motivos. El primero y obvio por el título. Con las letras mayúsculas de Occupy World Street en la cubierta del libro, Jackson presenta 2012 como el año en el que la sociedad civil estuvo dispuesta a buscar un cambio e incluso a adoptar un nuevo orden mundial, no dominado por instituciones neoliberales y occidentales. El segundo motivo, que no se menciona en el libro, es que 2012 fue un año particularmente viral en las redes, aunque no sólo por los movimientos populares; también porque esta fecha coincide con la profecía maya que fija el fin del mundo ¿Coincidencia? Puede ser, pero para el lector, las imágenes de la película 2012 de Roland Emmerich, los continuos blogs y tweets sobre el inminente colapso y la serie de documentales que se emitieron a raíz de ello, parecen ser más acordes con las estadísticas y narrativa del libro de Jackson que con los movimientos sociales de los que el autor se hace eco en el título. De hecho y para sorpresa del lector, Jackson tan solo menciona dos veces al movimiento Occupy Wall Street (páginas 15 y 174) y no hace ninguna alusión a los otros movimientos de similar cariz, tales como el 15M o la Primavera Árabe.

En general, *Occupy World Street a global roadmap for radical economic and political reform* es de lectura recomendable por lo interesante de su propuesta, mas consigue sólo una parte de la intención inicial y difícilmente llegará a aquellos lectores que no están en parte ya convencidos. Si Jackson pretende convencer y alcanzar un público que vaya más allá de gente relacionada con la academia y con la urgencia de cambio, no creo que la prosa, formato e incluso la dirección web sean lo más adecuado para llegar a otros. Las estadísticas, como

he mencionado anteriormente, más que ayudar llegan a entorpecer el ritmo de lectura y a generar una situación de alarma ecológica que personalmente no buscaba ni esperaba de un libro que trae como título *Occupy*. Sin embargo, lo que cabe destacar de la obra es su agudeza y, en parte, intrépida propuesta sobre cómo reorganizar el poder político y económico. En cuanto a cómo la concienciación a un nivel universal es posible sin caer en el alarmismo, me remito a los escritos de alguien que ha huido de etiquetas.

Miguel Delibes, el cazador tal y como le gustaba ser referido, es mi ejemplo sobre cómo sin caer en la trampa de las estadísticas, es posible llegar al corazón de toda una sociedad que es, en parte, lo que Jackson pretende con un título engañoso, un año de edición oportunista y documentos y análisis certeros, pero de nivel académico. Desde la publicación en 1949 de *El Camino*, Delibes recrea una España que, aunque por fortuna yo no viví, tiene también retazos buenos que se han perdido en el camino del mal denominado progreso. Daniel el Mochuelo que es su principal protagonista, con su ingenuidad y anécdotas, es un guía y a la vez héroe para entender una unión hombre-tierra como la de que se hacen eco los activistas Gaia, como Jackson es. La obra de Delibes conciencia, pero no apelando al miedo del colapso, sino a la melancolía que entraña la destrucción. De este modo recrea de un modo más humano que un gráfico o una tabla la irracionalidad del progreso y la mezquindad que reside en el carácter individualista. Citando parte de su famoso discurso de entrada en la Real Academia (1975) que por desgracia suena igual de vigente hoy que entonces:

*"El hombre, obcecado por una pasión dominadora, persigue un beneficio personal, ilimitado e inmediato y se desentiende del futuro. Pero, ¿cuál puede ser, presumiblemente, ese futuro? Negar la posibilidad de mejorar y, por lo tanto, el progreso, sería por mi parte una ligereza; condenarlo, una necedad. Pero sí cabe denunciar la dirección torpe y egoísta que los rectores del mundo han impuesto a ese progreso". (Página 6).*

Dicho discurso, es una reflexión sobre la pregunta inicial de lo que significa el auténtico progreso, y una llamada a repensar hacia dónde vamos y el precio de ello. Es un grito de alarma que Jackson, en 2012, retoma con un lenguaje político y económico y que, por tanto, limita a un público en concreto, pero que Delibes con su prosa plagada de paisajes, animales y elementos cercanos

puso al alcance de todo el mundo. Al igual que Jackson, Delibes en 1975 ya era consciente de los peligros de la concentración de poder en manos de unos pocos y de la pérdida de soberanía humana y natural que el progreso económico implicaba. Citándole otra vez, él se refiere a los peligros que la soberbia de unos pocos hombres implica para la vida en su conjunto, finalizando con el siguiente extracto:

*"Para nuestra desgracia, no sólo el culatazo del progreso empaña la brillantez y eficacia de las conquistas de nuestra era. El progreso comporta —inevitablemente, a lo que se ve— una minimización del hombre. Errores de enfoque han venido a convertir al ser humano en una pieza más —e insignificante— de este ingente mecanismo que hemos montado. La tecnocracia no casa con eso de los principios éticos, los bienes de la cultura humanista y la vida de los sentimientos" (página 7)*

En definitiva, me gustaría compartir el ánimo de Jackson pero me es imposible. El autor hace una llamada que es para mí un eco de la obra de Delibes, en la que ya se apelaba al cambio de paradigma. Mas Jackson, al contrario de Delibes, propone nuevas instituciones, pero carece de una visión y por tanto empatía más allá del terreno socio-económico. Dicha carencia hace que el libro se limite a un público muy concreto y carezca del apelativo que aúne a esa sociedad que el autor prevé movilizar. Tal vez el cambio inicial para reemplazar instituciones no venga a través de una web, sino por devolver a las aulas de cada estado, a su Delibes.