

Revista de **Economía Crítica**

REC

n. 38

Journal of Critical Economics

Segundo Semestre 2024

Second Semester of 2024

TEMA EXTRA | SPECIAL TOPIC

El Nobel de economía premia a tres investigadores por sus estudios sobre la prosperidad y pobreza de las naciones. | *Nobel in economics prizes three researchers for studies on nation's prosperity and poverty.*

Carlos Berzosa 5-10

ARTÍCULOS | ARTICLES

¿Son estrictamente privadas las sociedades anónimas? | *Are jointstock companies strictly private?*

José Ángel Moreno Izquierdo 12-21

Globalización como estrategia de desarraigo ecosocial: Una mirada desde La Gran Transformación. | *Globalization as a strategy of disembedding ecosocial. A look from the great transformation.*

Joaquín Romano, María de las Mercedes Molpeceres Abella 22-37

La transición energética española como una huida hacia adelante del capital | *The Spanish energy transition as a headlong rush of capital.*

Álvaro Ramón Sánchez 38-52

La empresa y el Imperio ante la actual crisis de hegemonía. | *The enterprise and the empire in the face of the current crisis of hegemony.*

Federico Bachmann 53-64

Heterodoxia económica, pluralismo y paridad epistémica. | *Heterodox economics, pluralism and epistemic parity.*

Rodrigo José Manuel Laera 65-76

DOCENCIA | TEACHING

Fundamentos de macroeconomía kaleckiana para el análisis del mercado laboral. | *Foundations of Kaleckian Macroeconomics for Teaching.*

Luis Cárdenas del Rey 78-96

INTERVENCIONES | DEBATES

¿Es machista el enfoque económico ordinario? Sobre cómo se ha ido desplazando el protagonismo económico desde lo femenino hacia lo masculino y globalizando la condición esclava de la humanidad. | *Is the standard economic approach macho? On how economic protagonism has shifted from the feminine to the masculine and globalised the slave condition of humanity.*

José Manuel Naredo 98-111

CLÁSICOS U OLVIDADOS | CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

Barbara Bergmann, una divulgadora económica, crítica y comprometida.

Paula Rodríguez Modroño 113-117

Feminismo y economía.

Barbara R. Bergmann 118-121

RECENSIONES DE LIBROS | BOOK REVIEWS

Hein de Haas; *Los mitos de la inmigración.*

Jordi Roca Jusmet 123-127

Chris Miller; *La guerra de los chips.*

Lourdes Viladomiu 128-130

John Komlos; *Foundations of real-world economics. What every economics student needs to know.*

Agustí Colom Cabau 131-136

Thibault Muzergues; *La quadrature des classes.*

Eguzki Urteaga 137-150

Óscar García Jurado; Aproximación al capitalismo andaluz.

Daniel Albarracín Sánchez 151-154

TEMA EXTRA
SPECIAL TOPIC

EL NOBEL DE ECONOMÍA PREMIA A
TRES INVESTIGADORES POR SUS
ESTUDIOS SOBRE LA PROSPERIDAD
Y POBREZA DE LAS NACIONES. /
*NOBEL IN ECONOMICS PRIZES THREE
RESEARCHERS FOR STUDIES ON
NATION'S PROSPERITY AND POVERTY.*

<https://doi.org/10.46661/rec.11367>

Carlos Berzosa

Universidad Complutense

cberzosa@ucm.es

Resumen

El premio Nobel de economía de este año ha recaído en Acemoglu, Robison y Johnson, por sus estudios sobre "cómo se forman las instituciones y cómo afectan a la prosperidad", Se trata, por tanto, de exponer los elementos fundamentales de la teoría que elaboran y que pretende explicar los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. Para ello se han utilizado los dos libros en los que se pueden encontrar los argumentos teóricos, históricos y empíricos en los que sustentan las conclusiones a las que llegan. El primer libro de Acemoglu y Robinson *Por qué fracasan los países* es analizado con mayor amplitud que el segundo de Acemoglu y Johnson *Poder y Progreso*. La idea principal del primero es considerar a las instituciones económicas y políticas como las que explican la prosperidad de unos países y el fracaso de otros. Además de la exposición de las ideas básicas en las que sostienen su razonamiento se hace una crítica a este enfoque. Por lo que concierne al segundo libro plantean la contradicción en las economías modernas entre la tecnología que impulsa la productividad del trabajo, pero también provoca mayor desigualdad y pobreza.

Palabras clave: *Instituciones, inclusiva, extractiva, poder, tecnología*

Abstract

This year's Nobel Prize in economics has gone to Acemoglu, Robison and Johnson, for their studies on "how institutions are formed and how they affect prosperity", It is, therefore, a matter of exposing the fundamental elements of the theory they elaborate, and which aims to explain the origins of power, prosperity and poverty. To this end, the two books have been used in which the theoretical, historical and empirical arguments on which the conclusions reached can be found. Acemoglu and Robinson's first book, *Why Countries Fail*, is analysed more broadly than Acemoglu and Johnson's second, *Power and Progress*. The main idea of the first is to consider the economic and political institutions that explain the prosperity of some countries and the failure of others. In addition to the exposition of the basic ideas on which they support their reasoning, a critique of this approach is made. As for the second book, they raise the contradiction in modern economies between technology that boosts labour productivity, but also causes greater inequality and poverty.

Keywords: *Institutions, inclusive, extractive, power, technology*



INTRODUCCIÓN

En los últimos años se han concedido el premio del Banco de Suecia en honor de Alfred Nobel a economistas convencionales que han tratado problemas relevantes y preocupantes de la economía mundial, como es el caso de Nordhaus en 2018 sobre cambio climático; sobre la pobreza en 2019 a Banarjee y Duflo; Claudia Goldin en 2023 sobre la desigualdad de género. Acerca de las investigaciones de estos autores han escrito en esta revista una valoración crítica Jordi Roca, Carlos Berzosa, y Lina Galvez. Hay que felicitarlos, independientemente de la opinión que se tenga de los trabajos de estos economistas, de que los premios Nobel se concedan a estudios que abordan grandes desafíos que la economía mundial tiene ante sí. En todo caso, hay que señalar que son trabajos valiosos, aunque en algunos aspectos o en su totalidad puedan ser criticados y cuestionados.

El premio Nobel de economía de este año se ha otorgado a tres investigadores y docentes- Daron Acemoglu, James A. Robinson y Simon Johnson-, por sus estudios sobre "cómo se forman las instituciones y cómo afectan a la prosperidad". Los frutos de este trabajo son el resultado de las investigaciones que han llevado a cabo durante dos décadas sobre tecnología, desigualdad e instituciones. Para conocer el análisis y el método que utilizan para llegar a las conclusiones que les han valido el reconocido galardón hay que resaltar dos libros: El primero de Acemoglu y Robinson *Por qué fracasan los países* (2012), y el segundo de Acemoglu y Johnson *Poder y Progreso* (2023). Voy a centrarme aquí en estas dos obras, aunque en el caso de Acemoglu y Robinson tendré también en cuenta su artículo en el libro colectivo *Occupy Wall Street* (2013).

LOS ORÍGENES DE LA PROSPERIDAD Y LA POBREZA

El primer libro trata las enormes diferencias en ingresos y nivel de vida que separan a los países ricos del mundo, como Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, de los pobres, como los del África subsahariana, América Central y el sur de Asia. Se vive en un mundo que no es igualitario. Para entender esto, según sus palabras, ofrecen una teoría sencilla que la utilizan para explicar las líneas generales del desarrollo político y económico del mundo desde la revolución neolítica. La teoría opera a dos niveles. El primero, la distinción entre instituciones políticas y económicas extractivas e inclusivas. El segundo, la explicación de por qué surgieron las instituciones inclusivas en una parte del mundo y no en otras.

En este análisis es crucial la relación entre prosperidad e instituciones políticas y económicas inclusivas. Las instituciones económicas inclusivas son las que hacen respetar los derechos de propiedad y fomentan la inversión en habilidades y nuevas tecnologías. Éstas conducen más al crecimiento económico que las instituciones económicas extractivas estructuradas para extraer recursos de la mayoría para un grupo reducido y que no protegen los derechos de propiedad ni proporcionan incentivos para la actividad económica.

Lo que tratan de mostrar en el libro es que, aunque las instituciones económicas sean críticas para establecer si un país es pobre o próspero, son la política y las instituciones políticas las que determinan las instituciones económicas que tiene un país. La teoría para explicar la desigualdad mundial señala como interactúan las instituciones políticas y económicas para crear pobreza o prosperidad y cómo las distintas partes del mundo acabaron con conjuntos de instituciones tan distintos. Los diferentes modelos de las instituciones actuales están profundamente arraigados en el pasado, porque, una vez que una sociedad se organiza de una forma concreta, ésta tiende a persistir. Los países desarrollados tienen instituciones inclusivas, mientras en los subdesarrollados las instituciones son extractivas.

Los países desarrollados tienen instituciones económicas inclusivas, pues ofrecen oportunidades económicas abiertas a la mayoría y han garantizado derechos de propiedad seguros. La inclusividad de las instituciones económicas ha sacado partido del talento y ha impulsado el crecimiento. Las instituciones políticas también han sido inclusivas, debido a que el poder ha estado distribuido de una forma relativamente uniforme. Los países subdesarrollados tienen, por el contrario, instituciones extractivas, que se caracterizan por una gran concentración del poder político y económico, lo que les conduce a ser más pobres y menos innovadores que los países avanzados. Las instituciones inclusivas se sustentan en la democracia, mientras que, por lo general, las extractivas tienen regímenes totalitarios.

Estas tendencias no implican que las instituciones políticas y económicas extractivas sean incompatibles con el crecimiento económico. Al contrario, toda élite, cuando el resto de las condiciones son invariables, desearía fomentar el máximo crecimiento posible para tener más que extraer. Las instituciones extractivas que han logrado al menos un grado mínimo de centralización política suelen ser capaces de generar cierto nivel de crecimiento, Sin embargo, lo crucial es que el crecimiento bajo instituciones extractivas no se mantendrá. Esta proposición, sin embargo, no se ajusta al caso de la economía china. Es una de las grandes debilidades de su estudio, pues este país no solamente está obteniendo un gran crecimiento, sino que está innovando en tecnología. Es más, en muchos sectores se encuentra a la cabeza mundial. La estructura política no está limitando la capacidad del talento y no hay indicios de que esto vaya a cambiar. Hay más casos de países emergentes que avanzan con sistemas políticos totalitarios, aunque no sean tan exitosos como el de China.

Este planteamiento trata de responder a la pregunta que se han hecho en los últimos tiempos economistas e historiadores ¿Por qué unos países son ricos y otros son pobres? La respuesta no es sencilla y ha dado lugar a diferentes teorías que han proliferado desde el final de la segunda guerra mundial. No ha habido consenso entre los economistas e historiadores a la hora de enfrentarse al interrogante mencionado. Acemoglu y Robinson parece que han encontrado la respuesta. Esta es por lo menos lo que consideran que han logrado. Se puede llegar a pensar que es así si se observa la buena acogida que ha recibido este enfoque por gran parte de la academia que ha visto en él una explicación convincente de las causas que han determinado el éxito de unos países y el fracaso de otros. Se pretende convertir en el paradigma dominante echando por la borda todas las contribuciones que se han realizado hasta hoy.

Es una teoría ciertamente novedosa en lo que constituye la economía del desarrollo, pues si buscamos en libros que han tratado esta temática como Bustelo (1998) o, Toye, (1987,1993), no se encuentra ninguna referencia a un enfoque institucional de estas características. Se puede considera por ello, además de novedoso, innovador. Hay que resaltar la importancia que tiene el hecho de que acudan a un enfoque histórico e institucional, superando los estrecho márgenes en los que se desenvuelve la economía convencional.

EL EJEMPLO DE NOGALES

El inicio del libro resulta de hecho muy sugestivo con el ejemplo que ponen de la ciudad de Nogales que se encuentra dividida en dos por una alambrada. Si uno se queda de pie al lado de la valla y mira al Norte ve Nogales (Arizona). La renta media de un hogar es de unos 30.000 dólares estadounidenses al año. La mayoría de los adolescentes van al instituto y la mayoría de los adultos tienen estudios secundarios. A pesar de toda la controversia que generan las deficiencias del sistema sanitario de Estados Unidos, la población está relativamente sana, y tiene una esperanza de vida elevada de acuerdo con criterios mundiales. Muchos de los residentes son mayores de sesenta y cinco años y tiene acceso al programa de asistencia sanitaria Medicare.

Por el contrario, la vida al sur de la alambrada, a solamente unos metros de allí, es bastante distinta. La renta media de cualquier hogar es de alrededor de una tercera parte de la que tienen los del norte. La mayor parte de los adultos no poseen el título de secundaria y muchos adolescentes no van al instituto. Las madres se preocupan por los altos índices de mortalidad infantil. Las condiciones sanitarias son deficientes, lo que significa que los habitantes del sur no sean tan longevos como los del norte.

En ambos lados de la frontera, crecieron las dos ciudades. Los habitantes de Nogales (Arizona) y Nogales (Sonora) comparten antepasados, disfrutan de la misma comida y música e incluso se puede aventurar que tienen la misma "cultura". Para estas diferencias hay una explicación sencilla: la propia frontera que define a las dos mitades. Nogales (Arizona) está en Estados Unidos. Sus habitantes tienen acceso a las instituciones económicas estadounidenses. Los de Nogales (Sonora) se encuentran en México y no tienen tanta suerte. Viven en un mundo distinto moldeado por diferentes instituciones. Así que a la conclusión que llegan es que son las instituciones las que explican esas diferencias económicas y sociales. ¿Por qué las instituciones de Estados Unidos conducen mucho más al éxito económico que las de México o, de hecho, que las del resto de América latina? La respuesta a esta pregunta se encuentra en cómo se formaron las distintas sociedades en el inicio del periodo colonial. De modo que la colonización pudo ser inclusiva, que es el caso de América del Norte que se convirtió en una nación

próspera, o extractiva y así mantener a países en pobreza, como ha sucedido en América latina, y de una extrema gravedad en África. En el libro se incluyen dos fotografías. En una se contempla la prosperidad en Arizona, mientras en la otra las chabolas de Sonora.

Este ejemplo ya de por sí parece que sustenta de una forma sólida la tesis que mantienen para explicar las razones de la desigualdad internacional a través de las instituciones. Parece que ya está todo dicho, pues ¿qué mejor representación en la que las desigualdades económicas y sociales que se dan en la misma ciudad, pero atravesada por una frontera que dispone de dos instituciones diferentes? Una Estados Unidos inclusiva, otra México extractiva. Pero el argumento se viene abajo si se contemplan las grandes desigualdades internas que hay en cantidad de ciudades de Estados Unidos que, en la mayor parte de los casos, es superior a la que se da entre Arizona y Sonora. En este caso, sin pertenecer a países distintos y sin instituciones diferentes. No parece a su vez que cuando se dan tantas privaciones y exclusiones en parte de la población de esas grandes ciudades sean tan ejemplares las instituciones inclusivas.

EL CRECIMIENTO DE ESTADOS UNIDOS

De hecho, el crecimiento de Estados Unidos ha llevado consigo la exclusión de determinados colectivos como los indios. Resulta irónico que den importancia fundamental al " respeto de los derechos de propiedad" cuando la expansión de la propiedad privada en EE. UU. y en otros lugares colonizados se hizo a expensas de negar los derechos de uso del territorio de las poblaciones originarias o que la expansión del capitalismo en Europa (la acumulación primitiva analizada por Marx) requirió negar los derechos consuetudinarios comunales. La premio Nobel 2009 Ostrom (2011) criticó la visión convencional de que solo es posible la propiedad/gestión privada o estatal negando la posibilidad de una gestión comunal. Pero también la exclusión de los negros, emigrantes chinos en el siglo XIX e hispanos sobre todo en el siglo XX.

Estos colectivos no solo han quedado excluidos de los frutos del crecimiento, sino que han sido sobreexplotados para lograr ese crecimiento. Esto lo que pone de manifiesto es que las instituciones por sí mismas no explican las razones de la desigualdad dentro del mismo territorio, ni tampoco a escala mundial. Los autores, en todo caso, precisan que incluso los ciudadanos más pobres de Estados Unidos tienen rentas y acceso a sanidad, educación, servicios públicos que son muy superiores a las disponibles para la amplia masa de la población que vive en el África subsahariana, el sur de Asia y América Central. Una de las limitaciones de una explicación sustentada en esta economía institucional es que no hace referencia a la acumulación de capital ni a las fuerzas ciegas del mercado.

Son demasiado optimistas sobre el desarrollo de Estados Unidos debido a las instituciones. Así, en el artículo que se encuentra en el libro mencionado señalan: "Durante los últimos cien años, Estados Unidos ha sido una de las sociedades más prósperas e igualitarias del mundo. Pese a la discriminación racial, desde una perspectiva económica, Estados Unidos ha sido una sociedad inclusiva". Esto, como ya se ha mencionado es un tanto discutible. Pero desde la segunda guerra mundial no se puede comprender el crecimiento de este país sino se tiene en cuenta el imperialismo y militarismo, así como la hegemonía que desempeña en los organismos económicos internacionales, sobre todo en el Fondo Monetario Internacional con el papel jugado por el dólar. El hecho de que el dólar se convirtiera en la moneda internacional de cambio generalmente aceptada contribuyó a favorecer la expansión internacional, tanto en gastos militares como en inversiones extranjeras y el consumo debido al déficit exterior.

Los autores analizan el aumento de la desigualdad desde 1970 en Estados Unidos, que lo atribuyen a los adelantos tecnológicos. Para comprender el por qué de este aumento se tiene que volver a la política, esto es, a la influencia cada vez mayor que un segmento pequeño y opulento de la sociedad ejerce sobre el sistema político estadounidense. Las causas de este fenómeno parecen radicar en la reacción violenta de los intereses empresariales contra los programas de la Gran Sociedad de las décadas de los sesenta y principios de los setenta del siglo pasado. Hay varios elementos que sugieren que las instituciones políticas de Estados Unidos son menos inclusivas, menos receptivas a lo que quieren los ciudadanos, y más receptivas a los intereses del dinero.

En suma, este trabajo tiene aspectos valiosos que no se pueden negar, como es que la investigación trata de entender el mundo y su desarrollo, pero se dan muchas limitaciones para considerarlo como una explicación convincente sobre las razones del fracaso de tantos países. Es una visión de la economía muy mutilada que no se ajusta a la realidad global de este mundo. Lo que explica la buena acogida de la que ha disfrutado tiene una razón y es que resulta muy cómodo para el grupo de poder académico, debido a que no se adentra en profundidad en las relaciones entre las clases sociales, en las interdependencias que se establecen de dominio y dependencia y en la hegemonía existente a escala global.

PODER Y PROGRESO

En el otro libro, escrito por Acemoglu con el otro premio Nobel Johnson, plantean la contradicción en las economías modernas entre la tecnología que impulsa la productividad del trabajo, pero también provoca mayor desigualdad y pobreza. Han escrito este libro para explicar que el progreso nunca es un proceso automático. El "progreso" actual, una vez más, está enriqueciendo a un grupo muy reducido de emprendedores e inversores, mientras que la mayoría de la población obtiene escasos beneficios y carece de poder de decisión.

Sólo puede surgir una nueva perspectiva sobre la tecnología si también cambia la base del poder social. Enfrentarse al enfoque actual y alejar el progreso tecnológico de una élite muy reducida puede que sea hoy más difícil que en la Gran Bretaña y los Estados Unidos del siglo XIX, pero no por eso es menos trascendental. La visión optimista sobre los beneficios compartidos del progreso tecnológico se basa en una idea sencilla, pero muy potente: el tren de la productividad. Sin embargo, consideran que hay que ser prudentes para no contagiarse con el tecnooptimismo, pues cada día oímos en boca de ejecutivos, periodistas, políticos e incluso algunos de los colegas del MIT, que nos dirigimos inevitablemente hacia un mundo mejor, y todo gracias a la llegada de unos avances tecnológicos sin precedentes.

Los entusiastas de la tecnología consideran que los problemas que tiene el mundo como la desigualdad, la contaminación y el extremismo político, se resolverán por el avance tecnológico. Estos males son como los dolores de un parto que alumbrará un mundo mejor. En cualquier caso, nos dicen, las fuerzas de la tecnología son irrefrenables. En este sentido, el planteamiento de los premios Nobel es correcto al considerar que las promesas que se hacen acerca de la tecnología como solución a los problemas no van a hacerse realidad.

Además, a pesar de todo esta tecnolatría, los últimos mil años de nuestra historia, como ponen de manifiesto nuestros autores, están plagados de inventos que no nos trajeron nada parecido a una prosperidad compartida. Ponen para ello ejemplos sobre las grandes innovaciones que se hicieron desde la Edad Media hasta el tiempo presente. De manera que, en las últimas décadas, los espectaculares avances de la informática han enriquecido a un pequeño grupo de emprendedores y magnates mientras la mayoría de las estadounidenses sin formación universitaria han sido abandonados a su suerte y muchos han visto caer en picado sus ingresos reales.

En el último capítulo hacen propuestas para conseguir una tecnología más compartida y consideran que para ello hay que: 1) Redirigir el cambio tecnológico 2) Reformar las tecnologías digitales. 3) Reconstruir los poderes compensatorios. Asimismo, hay que poner en práctica otras políticas útiles: A) Impuesto sobre la riqueza. B) Redistribución y fortalecimiento de la red de seguridad social. C) Educación. D) Salarios mínimos. E) Reforma de la universidad.

En concreto, esta obra plantea cuestiones muy relevantes y con un enfoque muy adecuado, aunque con debilidades ya manifestadas en su enfoque institucional. Hay en ella mucha documentación histórica y los aspectos que me parece interesante destacar son la vinculación del avance tecnológico con el poder, lo que explica que el progreso sea más o menos compartido. A su vez, el hecho de que enfatizan que los avances tecnológicos tienen elementos positivos, pero también negativos. Por último, la crítica que hacen a los que consideran que el progreso tecnológico resolverá todos los problemas existentes.

La cuestión de fondo es que, aunque las propuestas son reformistas y suponen un distanciamiento del fundamentalismo de mercado, sin embargo, no plantean el problema de la distribución de la propiedad, ni siquiera en los términos que hace Piketty (2019). En todo caso las propuestas van encaminadas a la mejora de la

relación capital/ trabajo, que no es poco, pero que no van al núcleo del problema. De hecho, consideran que es importante que los trabajadores tengan poder, sobre todo para evitar que los sueldos queden estancados, pues el incremento de la productividad marginal por trabajador no es suficiente para que el tren de la productividad suba los salarios y mejoren las condiciones de vida de la gente.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, Daron y Robinson, James A. (2012): Por qué fracasan los países, editorial Deusto, Barcelona.

Acemoglu, Daron y Robinson, James A. (2013): "Contra la toma de la política: Ocupantes, Muckrakers y Progresistas" en Byrne, Janet(dir.): Occupy Wall Street, editorial RBA, Barcelona.

Acemoglu, Daron y Johnson, Simon (2023): Poder y progreso, Editorial Deusto, Barcelona.

Bustelo, Pablo (1998): Teorías contemporáneas del desarrollo económico, editorial Síntesis, Barcelona.

Ostrom, Leonor (2011). El gobierno de los bienes comunes, Fondo de Cultura Económica, México.

Piketty, Thomas (2019): Capital e ideología, editorial Deusto, Barcelona.

Toye, John (1987,1993): Dilemmas Development, editorial Blackwell, Oxford.

BIOGRAFÍA DEL AUTOR

Catedrático jubilado, ha sido profesor emérito de economía aplicada en la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense. Ha impartido docencia en las disciplinas: Estructura Económica Mundial, Estructura Económica Mundial y de España, Organismos Económicos Internacionales, Teorías del Desarrollo, Desarrollo de la Estructura Económica Mundial y Unión Europea. El estudio y la investigación se ha centrado en el subdesarrollo, crisis económicas, pensamiento económico de Marx y sus discípulos, inflación, globalización y Estado del bienestar. Ha sido decano de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales desde 1984 hasta 1998 y Rector de la Universidad Complutense desde 2003 hasta 2011.

ARTÍCULOS

ARTICLES

¿SON ESTRICTAMENTE PRIVADAS LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS? / ARE JOINT-STOCK COMPANIES STRICTLY PRIVATE?

Recibido: 03-07-23

Aceptado: 17-10-24

<https://doi.org/10.46661/rec.11368>

José Ángel Moreno Izquierdo

Economistas sin Fronteras y Plataforma por la Democracia Económica

jamoriz@hotmail.com

Resumen

En el marco de un cuestionamiento teórico general del modelo dominante de gran empresa y del monopolio de su sistema de gobierno por los accionistas mayoritarios, el artículo destaca en primer lugar la naturaleza originalmente en buena parte pública de las empresas societarias precedentes de las actuales sociedades anónimas, sintetizando sus características básicas, que suponían privilegios sustanciales frente a las empresas normales y que respondían a los objetivos de interés general o público que justificaban su creación (y que constituían finalidades de obligado cumplimiento para el mantenimiento de los privilegios). Tras ello, y ante los problemas cada vez mayores que las grandes sociedades anónimas vienen generando —en buena medida, por esos privilegios, que posibilitan e impulsan una irresponsabilidad social estructural—, el artículo pone de relieve que un número creciente de expertos viene considerando que podría ser conveniente en nuestro tiempo recordar ese carácter de empresas excepcionalmente privilegiadas, recuperando en alguna medida un control público diferencial en su funcionamiento, de forma que se posibilitara una contribución más positiva al interés general (para lo que la filosofía de la responsabilidad social voluntaria resulta claramente fútil).

Palabras clave: *empresas societarias; sociedades anónimas; responsabilidad limitada; gobierno corporativo; irresponsabilidad social corporativa; control público de las grandes sociedades anónimas.*

Abstract

Within the framework of a general theoretical questioning of the dominant model of large company and the monopoly of its system of government by the majority shareholders, the article firstly highlights the originally largely public nature of corporate companies preceding the current public limited companies (joint-stock companies), synthesizing its basic characteristics, which implied substantial privileges compared to normal companies and which responded to the objectives of general or public interest that justified their creation (and which constituted obligatory purposes for the maintenance of the privileges). After that, and given the increasingly problems that large corporations have been generating —largely due to these privileges, which make possible and encourage structural social irresponsibility—, the article highlights that a growing number of experts have been considering that it could be convenient in our time remember this character of exceptionally privileged companies, recovering to some extent a differential public control in their operation, so as to enable a more positive contribution to the general interest (for which the philosophy of voluntary social responsibility is clearly futile).

Keywords: *corporations; joint-stock companies; limited liability; corporate governance; corporate social irresponsibility; public control of big joint-stock companies.*



INTRODUCCIÓN: EL CUESTIONAMIENTO DE LA CONCEPCIÓN CONVENCIONAL DE LA EMPRESA

No es posible negar que —junto con aportaciones positivas indudables— las grandes empresas están contribuyendo decisivamente a algunos de los principales problemas a los que se enfrenta la humanidad en nuestro tiempo. Por eso, analizar las raíces de fondo de esos comportamientos para tratar, al menos, de modificarlos no es un diletante ejercicio intelectual: muy al contrario, se trata de una línea de acción fundamental en la búsqueda de vías de afrontamiento y mitigación de algunos de esos peligros prioritarios. Una cuestión no solo de interés para quienes se ven más directamente afectados por la actividad de dichas grandes empresas, sino de la máxima importancia global. Por utilizar la expresión de Ortega, uno de los más perentorios temas de nuestro tiempo¹.

Ahora bien, el comportamiento de la gran empresa no es solo —ni principalmente— fruto exclusivo de las decisiones voluntarias de quienes están a su mando. Es, sobre todo, resultado inapelable de su carácter. Pero es este un carácter que no es inexorable ni inmutable, sino que está poderosamente condicionado por factores históricos y sociales y por el propio poder empresarial. Es decir, que depende en buena medida de la concepción socialmente dominante —aceptada y protegida por la ley y por el poder político— que las grandes empresas han conseguido imponer en nuestro tiempo.

¿Cuál es esa concepción? Creo que puede sintetizarse en los rasgos siguientes:

1. Se trata de sociedades: personas jurídicas societarias. Las empresas de propiedad personal/individual tienen unas características radicalmente diferentes, al margen de que se enfrentan a límites poderosos (jurídicos y económicos) para pasar de determinada dimensión. Por ello, casi en su totalidad las grandes empresas son entidades societarias, y fundamentalmente anónimas (que son a las que se refiere el presente texto).
2. Son entidades que disfrutan de privilegios decisivos frente a las empresas de propiedad personal: básicamente —como se explica más adelante— personalidad jurídica diferenciada, propiedad de sus activos y responsabilidad limitada de sus accionistas
3. El pensamiento académico preponderante y la práctica legal más generalizada consideran que deben ser gobernadas por sus accionistas. Algo que se ha argumentado con dos razones diferentes:
 - Porque se piensa que los accionistas son los propietarios de la empresa.
 - Porque, aunque no lo fueran, la teoría económica de la empresa más influyente en el mundo académico (una teoría de fuerte impronta neoclásica y firme defensora del tipo de empresa dominante) sostiene que desempeñan un papel tan crucial, diferencial y vulnerable en la empresa que deben disfrutar de una legitimidad plena para ejercer su gobierno. Algo que (aunque se trata de una justificación compleja) deriva en esencia de tres características²:
 - A. Son los partícipes en la actividad empresarial que tienen con ella los contratos más incompletos³ (hasta el punto de que no les garantizan la retribución por la aportación de su capital).
 - B. Son los partícipes en la empresa que realizan las inversiones específicas fundamentales⁴: es decir, que el capital que aportan se focaliza hacia destinos específicos y diferenciales de la propia empresa (en los que se considera que radica la fuente máxima de competitividad).
 - C. Son los partícipes en la empresa que soportan los mayores riesgos residuales⁵.

¹ Cfr. Ortega y Gasset, José (1923), *El tema de nuestro tiempo*. Hay numerosas ediciones posteriores. Aquí se ha utilizado la de Alianza Editorial: *El tema de nuestro tiempo y otros ensayos*, 2022, Madrid. Por supuesto, "el tema de nuestro tiempo" para Ortega era otro: superar el modo de pensamiento y de vida dominante en el país en la época.

² Hay una extensa (y frecuentemente complicada) literatura académica sobre esto. Puede verse una explicación sintética en Moreno (2019 y 2021a).

³ Contratos incompletos son los que no cubren perfectamente todas las eventualidades que pueden producirse a lo largo de su vigencia. Por otra parte, muchos autores consideran que solo pueden considerarse completos los contratos firmados en condiciones de competencia perfecta (lo que exige transparencia total entre los firmantes e igualdad de condiciones y de capacidad negociadora).

⁴ Son inversiones específicas las materializadas de forma muy concreta en una finalidad (o una empresa) y que —por su especial focalización— perderían buena parte de su valor si tuviesen que reorientarse a usos alternativos.

⁵ Se denominan riesgos residuales a los que surgen en caso de mal funcionamiento grave del proyecto empresarial y que pueden conducir a un proceso de quiebra, en el que el capital aportado por los accionistas no puede ser recuperado totalmente, dado que en ese momento son los últimos acreedores de la empresa en ejercer su derecho de cobro.

4. Este modelo de gobierno conduce de forma generalizada a una gestión presidida por la obtención del máximo valor posible para los accionistas. Algo que presupone habitualmente (y cada vez más a lo largo de las últimas décadas) criterios acusadamente cortoplacistas: tratar de maximizar el beneficio y, más aún, el valor de las acciones de forma permanente.

De esta forma, se trata de un modelo de empresa que —como viene denunciando una ingente literatura académica y constatando una cada vez más patente evidencia empírica— tiende de forma casi inexorable a provocar graves disfunciones y problemas en el conjunto de la sociedad y en las propias empresas a la larga⁶. La suma de cortoplacismo intenso y de responsabilidad limitada de los accionistas (que tiende a impulsar una irresponsabilidad social corporativa de carácter estructural) conduce con demasiada frecuencia a comportamientos empresariales que priorizan el interés inmediato de los accionistas y de los altos directivos —que actúan como sus agentes— a costa de todos los demás partícipes y del conjunto de la sociedad. La actividad de las grandes corporaciones induce generalizadamente así a un proceso de extracción de valor de los restantes grupos de interés y de generación de externalidades negativas crecientes (que son cada vez más un instrumento sistemático de beneficio). Un fenómeno acentuado por su poder de mercado, que las posibilita una capacidad de imposición de condiciones a sus grupos de interés y a los competidores de menor dimensión (así como a los poderes públicos y al conjunto de la sociedad) a través de la que potencian la consecución permanente de beneficios extraordinarios. No merece la pena insistir en que, frente a todo esto, la tan aclamada responsabilidad social corporativa de carácter voluntario es manifiestamente inane (cuando no una simple retórica de imagen o una estrategia de beneficio).

No puede extrañar, por tanto, que esta concepción dominante de la gran empresa societaria esté siendo crecientemente cuestionada en términos teóricos desde mucho tiempo atrás⁷, y con especial intensidad desde finales del siglo anterior y comienzos del actual. Es un cuestionamiento cada día más amplio y más consistente, que está calando muy significativamente ya no solo en ámbitos políticos y sindicales de izquierda —tradicionalmente críticos con la concepción dominante de la empresa—, sino también en considerables sectores del mundo académico. Un cuestionamiento que, aparte de razones políticas y morales —fundamentales, pero seguramente insuficientes—, se basa en cinco líneas de crítica, independientes, aunque frecuentemente entrelazadas y esencialmente convergentes:

- Las mencionadas graves disfunciones —tanto para las empresas como para el conjunto de la sociedad— que provoca el modelo dominante de gran empresa.
- Las virtualidades que —frente a las disfunciones anteriores— puede tener para la sociedad y para las propias empresas una participación significativa del trabajo y de otros grupos de interés esenciales en su sistema de gobierno.
- El rechazo de que los accionistas sean realmente los propietarios de la empresa.
- El rechazo de la legitimidad del gobierno de la empresa por los accionistas en base a las presuntas prioridad y excepcionalidad de su papel en la empresa. Sectores muy amplios del mundo académico cuestionan radicalmente que los accionistas sean los partícipes en la actividad empresarial que tienen los únicos o los más relevantes contratos incompletos, realizan las únicas o las principales inversiones específicas y asumen los exclusivos o mayores riesgos residuales. Otros intervinientes —y particularmente los trabajadores— comparten patentemente esas características, por lo que —si se aceptan como condición de derecho a gobernar la empresa— deberían disfrutar en alguna medida de ese derecho.
- El cuestionamiento del carácter estrictamente privado de la empresa societaria.

⁶ Cfr., por ejemplo, entre otros muchos trabajos en esta línea, Aglietta y Réberieux (2004), Dallery y van Treeck (2009), Montier (2014), Lazonick (2017), Palladino y Karlsson (2018) y Colletis (2019).

⁷ Y no sólo por autores radicalmente críticos con el capitalismo, sino también por reformistas ilustres como Veblen, Tawney, Berle, Means o Keynes... Algo frecuentemente olvidado y que Ireland (2012) ha recordado con mucha solidez.

- Respecto a las cuatro primeras argumentaciones, existe ya una literatura (y en la primera, también una evidencia empírica) muy abundante, por lo que este artículo —pese a su relevancia— no se detiene en ellas⁸, para centrar su atención en la quinta.

EL FUNDAMENTO PÚBLICO DE LA EMPRESA SOCIETARIA

Como muchos historiadores del Derecho han constatado (aunque ciertamente hay amplias discrepancias doctrinales al respecto), la forma societaria (o corporativa, como se denomina en inglés) de empresa mercantil —la sociedad anónima⁹— tiene un origen común y características legales similares con instituciones corporativas no empresariales que surgen en la Baja Edad Media, pero se consolida de forma decidida con las necesidades que, en los siglos posteriores, plantea en algunos Estados europeos la explotación de las colonias: con especial vigor en Holanda e Inglaterra, pero no sólo (de hecho, España constituye un relevante ejemplo precursor, con la organización de protección militar privada, pero impulsada por la Corona, para las flotas de Indias¹⁰). Con todo, los precedentes societarios más influyentes en el futuro los constituyeron las compañías inglesas y holandesas de Indias Orientales y Occidentales, que se conformaron legalmente como entidades cuasi-políticas, con una jurisdicción y un gobierno propios, pero con la aprobación previa y el consentimiento de la Corona¹¹. Iniciativas empresariales puestas en marcha por los Estados ante la necesidad de reunir grandes capitales para operaciones económicas de muy gran volumen, con riesgos consiguientemente elevados y que se consideraban fundamentales para los intereses del país o del Estado. Iniciativas, por ello, para cuya creación y funcionamiento los Estados concedían un estatuto especial, con notables privilegios frente a las empresas estrictamente privadas (de hecho, recibieron en España la denominación de "compañías privilegiadas"). Un procedimiento que fue ampliándose en los siglos siguientes (con especial intensidad y de forma precursora en EEUU y el Reino Unido, pero extendiéndose paulatinamente en todos los países), acelerándose en la segunda mitad del XIX. Al tiempo, esta figura legal fue utilizándose cada vez más para una mayor variedad de proyectos económicos que reunían esas características de gran volumen, consiguientes grandes necesidades de inversión, explotación de largo plazo y patente utilidad pública: compañías navieras y comerciales (no sólo en las colonias), grandes infraestructuras, minería compleja, ferrocarril.... Características para las que, ante la escasez de recursos públicos y la dificultad de encontrar los recursos privados adecuados, el Estado se sirvió del procedimiento de larga tradición apuntado: el otorgamiento de un estatuto especial privilegiado (lo que en inglés se denominó "incorporación", es decir, el estatuto de corporación). Una especie de concesión o licencia pública para emprender a través de la iniciativa privada actividades consideradas propias de la órbita del Estado; concesión que confería a esas entidades características legales singulares, con una personalidad jurídica especial y un carácter semi-público, específicamente vinculado con lo que se consideraba el interés general, y que se diferenciaba básicamente de las corporaciones no mercantiles¹² por añadir el objetivo de perseguir lucro privado para los accionistas. De esta forma, el estatuto suponía una licencia pública concedida a la entidad societaria para constituirse, operar y lograr beneficios económicos, como contrapartida a su utilidad pública. Una utilidad que debía justificarse y aprobarse por la autoridad política y que comportaba para esas entidades —y lo siguió haciendo hasta finales del XIX— un carácter muy diferente al normal de

⁸ De la tercera y de la cuarta me he ocupado en alguna ocasión, señalando bibliografía relevante al respecto. Puede verse sobre ello Moreno (2019, 2021a y 2022).

⁹ La sociedad limitada tiene un origen diferente.

¹⁰ Se trata de la figura jurídica denominada "asiento de avería", creada con la configuración que aquí interesa a comienzos del siglo XVII (el primer asiento de este tipo se firmó en 1602) y que constituía una agrupación de capitales privados con los privilegios y derechos económicos y políticos de los partícipes característicos de la empresa societaria y que se planteó con el objetivo de prestar protección militar privada al tráfico mercantil con la América hispana. Algo propiciado y apoyado decididamente por una Corona crucialmente interesada en ese comercio, pero incapaz de garantizar la seguridad precisa. El profesor Hierro (2005) ha dicho de ella que "la primera empresa capitalista que formula un régimen de limitación de la responsabilidad absolutamente moderno y nítido en sus términos, alejado de la primitiva y confusa fórmula de la limitación de la responsabilidad del naviero, es el asiento de avería". Como el mismo autor consigna, la influencia de los asientos en la creación de las primeras compañías privilegiadas estables españolas (Compañía del Norte, 1624, y Compañía de las Indias Orientales, 1628) fue determinante. Sobre el origen en España de la sociedad anónima, puede verse también Ansón (2015) y la abundante bibliografía en ambos textos citada.

¹¹ Para el origen en Holanda e Inglaterra de esta figura empresarial es muy útil Ciepley (2013), que también lo es para su evolución posterior en el Reino Unido y EEUU, así como Ireland (2003, 2010 y 2018) y Omarova (2021), textos todos que son utilizados extensamente en este artículo. En España lo ha destacado recientemente Roberto Uriarte (2022).

¹² Y también de las asociaciones o sociedades de personas de carácter mercantil, que no tienen personalidad jurídica diferenciada de sus socios y en las que cada socio es propietario de los activos que aporta (*partnerships* en inglés).

las empresas privadas, incluyendo rasgos claramente singulares dentro del Derecho Mercantil e incluso frente a las obligaciones vinculadas al derecho de propiedad: personalidad jurídica diferenciada respecto de los accionistas, separación de los activos de la sociedad y responsabilidad limitada de los accionistas. Lo que, entre otras cosas, suponía que estas entidades no podían ser demandadas por los acreedores de sus accionistas y que estos no podían ser considerados responsables de las pérdidas causadas por ellas más que por el capital accionarial aportado¹³. Características que comportaban capacidades para la gestión empresarial muy superiores a las de la empresa no societaria¹⁴ y que eran posibles sólo por la decisión del Estado de intervenir en las leyes del mercado, para permitir una figura mercantil privilegiada que se regía por normas de responsabilidad y propiedad diferentes a las de las empresas estrictamente privadas.

De forma tal que la empresa societaria nace y se desarrolla durante mucho tiempo como una especie de subcontratación del Estado a emprendedores privados, a los que se encomendaba la tarea de reunir el capital adecuado para inversiones críticas. Cada vez más, ciertamente, en ámbitos más amplios y orientados al desarrollo económico genérico del país, por encima de las iniciales actividades puntuales. Pero en funciones siempre aprobadas por el Estado y supeditadas a aspectos considerados prioritarios en términos del interés general. De manera que cada propuesta de creación de una empresa societaria siguió siendo durante mucho tiempo "... un proyecto de ley específico por el que se creaba una sociedad en particular, que describía los términos y condiciones de la sociedad, como el capital autorizado y las actividades permitidas, aplicables a esa sociedad en concreto" (Omarova, 2021). Es lo que la misma autora denomina "franquicias público-privadas": "entidades empresariales financiadas de forma privada, pero con claros poderes públicos para actuar, en cierta medida, como agentes de la autoridad pública" (Omarova, 2021).

Algo que suponía un imprescindible "consentimiento legal" (Blair, 2003; Ciepley, 2020), es decir, un reconocimiento jurídico crucial para ese tipo de entidades: "el derecho fundamental del Estado a definir ciertos parámetros básicos de la actividad empresarial como condiciones para la concesión pública de privilegios empresariales que deben justificarse por razones de política pública" (Omarova, 2021). Es decir, por razones claramente políticas. Privilegios que podían perderse si las entidades no cumplían adecuadamente las actividades autorizadas¹⁵.

Desde esta perspectiva, merece la pena insistir en que la empresa societaria no era originalmente una entidad estrictamente privada, fruto de un contrato puramente privado, aunque tampoco totalmente pública, sino un instrumento público materializado en una institución de carácter mixto, híbrido, que carecía de sentido sin la decisión pública, de la que dependían tanto su naturaleza legal como su forma de propiedad e incluso las líneas generales de su modelo de gobierno. Una institución, en consecuencia, derivada de un privilegio público, que se substanciaría en un contrato público-privado que la servía de fundamento. Por tanto, en su concepción inicial, no podía considerarse que la empresa societaria fuera una simple propiedad de sus accionistas, que debiera gestionarse en función prioritaria de sus intereses, porque la única propietaria de la empresa societaria era la propia entidad (como sucede en cualquier otro tipo de corporación societaria no mercantil), cuyos intereses no tenían por qué coincidir al cien por cien con los de los accionistas (que eran simples aportadores de recursos financieros).

Este origen eminentemente público fue relajándose en todos los países avanzados a lo largo de las décadas finales del siglo XIX, a medida que las necesidades de la industrialización y del desarrollo económico fueron ampliando los ámbitos de aplicación, la demanda de capital privado y el número de entidades. Todo ello implicó una progresiva

¹³ Privilegios, por otra parte, que han acabado generando consecuencias muy graves en cuanto al comportamiento de las grandes empresas societarias cuando no se compensan adecuadamente por el interés público: "sin dispositivos complementarios para alinear los incentivos, una economía corporativa es, literalmente, una institucionalización de la irresponsabilidad económica individual", por lo que "tratar a la corporación como un actor privado más del mercado y aplicarle la lógica del liberalismo del mercado aumenta su irresponsabilidad y socava su productividad" (Ciepley, 2013). Algo —como ya se ha apuntado— que está en la base de graves disfunciones para el conjunto de la economía y en lo que ha insistido reiteradamente P. Ireland, que sostiene que en ello radica el fundamento esencial de la sistemática irresponsabilidad social corporativa (Ireland, 2010). Ver también sobre esto Moreno (2022).

¹⁴ Robé (2011) las explica de forma muy ilustrativa. También Ciepley (2013) y, más detalladamente, Blair (2003).

¹⁵ Es lo que se denominaba "actuación *ultra vires*". Como señala Hockett (2018), "una entidad que actuara fuera de sus facultades autorizadas podría entonces ser disuelta y sus activos puestos a disposición de los acreedores de sus propietarios. Esos propietarios, por su parte, podrían ser demandados por los daños causados por ... su entidad incorporada".

flexibilización del protocolo de aprobación, en el marco de la paulatina reorientación de su solicitud, cada vez más planteada unilateralmente por la iniciativa privada. De esta forma, ya a principios del siglo XX —a impulsos de los requerimientos de la economía y de la expansión de la ideología del liberalismo económico— se había llegado a una práctica generalización de la libre constitución de forma incondicional para cualquier finalidad considerada lícita, fuese o no de interés general demostrable. Hasta el punto —que es donde nos seguimos encontrando en la actualidad— de que el estatuto de empresa societaria se ha llegado a considerar una exclusiva cuestión de derecho de los accionistas participantes. Una auténtica "privatización simbólica de la empresa" (Knight, 2022), que refleja la naturalización sin cortapisas de la organización societaria para cualquier iniciativa empresarial de accionistas privados, en tanto que su origen público ha caído en el saco del olvido o, todo lo más, se recuerda solo como una reliquia histórica sin sentido en nuestro tiempo. Se ha extendido totalmente así la concepción de la empresa societaria como una creación puramente privada: bien como una propiedad de los accionistas, bien como un puro nexo de contratos libres y equitativos entre sus diferentes partícipes. En cualquiera de los dos casos, como una entidad creada por los accionistas, que debe ser gobernada por ellos en su calidad de actores fundamentales y presidida exclusiva o prioritariamente por la búsqueda de beneficio para ellos, sin ninguna obligación con los intereses generales y con la única limitación de no cometer hechos delictivos. En definitiva, una tendencia que ha dado lugar —como ironiza Hockett (2018)— a la generalización de un modelo de empresa que recuerda al "mostruo de Frankenstein": "legalmente construido, originalmente creado por los Estados y ahora mucho más allá del control estatal".

¿RECUPERAR EL SENTIDO ORIGINAL EN NUESTRO TIEMPO?

Es oportuno recordar todo lo anterior porque un creciente número de expertos viene sugiriendo (aunque debe insistirse en que dista de haber consenso al respecto) que no debería entenderse ese olvido del origen público como fuente absoluta de derecho, en la medida en que la realidad de fondo sigue, en su fundamento último, permaneciendo. Es decir, que no hay razones jurídicas que justifiquen el cambio radical de concepción de la empresa societaria y que la naturaleza inicial sigue siendo, en esencia, la misma. Mucho más cuando vienen desapareciendo ya desde hace años las circunstancias que justificaron su desnaturalización:

- Por una parte, porque el arrinconamiento del origen público y del carácter híbrido de las grandes empresas societarias está en la base de buena parte de los graves problemas que estas empresas generan para el conjunto de la sociedad, poniendo en cuestión en muchos casos la razón de sus privilegios societarios, basados en última instancia en su supuesta contribución básica al interés general.
- Por otra, porque es difícil mantener que sigan existiendo los motivos que justificaron en la práctica el olvido progresivo de ese origen público. Motivos —recordémoslo— que se concretaban esencialmente en la incapacidad de adecuada gestión pública, en la escasez general de capital y en la consiguiente dificultad de reunirlos para proyectos económicos de interés general en la etapa de aceleración de la industrialización desde las décadas finales del siglo XIX y durante buena parte del XX. En la actualidad, por el contrario, en un contexto de mucha mayor madurez y capacidad de gestión económica de los gobiernos (al menos en los países desarrollados), el problema radica más bien en una abundancia de capital privado y una escasez relativa de proyectos rentables. Escasez, por otra parte, que está conduciendo desde hace años a una colocación cada vez mayor de capital en inversiones financieras —frecuentemente muy especulativas— que socavan la estabilidad económica, inducen a una inadecuada asignación de recursos a largo plazo y que, más que contribuir al interés general de las sociedades, están generando un continuo y creciente peligro de crisis financieras. Todo ello, además, en una situación en la que cada día se hace más patente la necesidad de una intensa actuación pública para hacer frente a problemas fundamentales para la humanidad: medio ambiente y cambio climático, nuevo modelo energético, sanidad, desarrollo tecnológico y nueva industrialización, infraestructuras de gran dimensión...

Cabría pensar, en este sentido, que estas razones pueden acreditar la existencia en nuestro tiempo de condiciones adecuadas para que no se olvide ese carácter original que muchos expertos sostienen de las corporaciones mercantiles/empresas societarias (y básicamente de las sociedades anónimas). Un recordatorio nada baladí,

porque podría sustentar la reivindicación de una cierta recuperación de algunos de sus fundamentos jurídicos iniciales¹⁶, cuestionando así la extendida concepción actual de que son puras entidades privadas. Es la opinión —minoritaria, desde luego, pero creciente— de quienes defienden que "reducir las corporaciones a contratos privados es teóricamente confuso, económicamente perjudicial y normativamente torcido" (Ciepley, 2013).

Es una idea —como decía— que empieza a calar en el mundo académico —incluso en expertos nada radicales— y entre algunos políticos¹⁷: en las circunstancias actuales —dice la profesora Omarova (2021)— "... seguir dispensando privilegios especiales incondicionales a los compradores privados de acciones no sólo parece innecesario, sino también fundamentalmente equivocado", por lo que "... es potencialmente factible restablecer alguna versión actualizada del acuerdo corporativo original".

Una perspectiva, además, que seguramente debería incluir en nuestro tiempo un elemento adicional y básico, del que depende buena parte de las más graves disfunciones sociales de las grandes empresas: la necesidad de responsabilizar plenamente a las empresas matrices de los comportamientos de sus filiales. Comportamientos de los que en la actualidad las matrices están —en general— exoneradas legalmente, porque se considera que sus filiales son empresas independientes, cuando son realmente una clara propiedad instrumental de aquellas.

Algo que implicaría suprimir totalmente en estos casos la responsabilidad limitada de las empresas matrices en cuanto a la actividad de sus filiales. Lo que incluso sería probablemente pertinente hacer también en relación a las participaciones accionariales mayoritarias o muy relevantes en todo tipo de empresas, en la medida en que estas participaciones posibilitan una evidente capacidad de condicionamiento en las estrategias y en la actividad de las empresas en cuestión¹⁸.

Se trata todo ello, por otra parte, de una línea de actuación que puede ser perfectamente complementaria y fortalecedora de otras que se vienen reclamando desde muchos sectores para evitar o mitigar los problemas sociales que provocan los comportamientos de las grandes empresas, para combatir su orientación cortoplacista y su subordinación al objetivo de maximización del valor para los accionistas y, en definitiva, para inducir las hacia criterios rectores más positivos para el conjunto de la sociedad. Es el caso, por ejemplo, de las propuestas de regulación legal más severa de su responsabilidad social o de la apertura de los sistemas de gobierno corporativo a la participación de representantes del trabajo y de otros grupos de interés fundamentales¹⁹. Propuestas, incluso, que pueden perfectamente verse integradas en el planteamiento aquí comentado para las empresas societarias, que posibilita un enfoque más decididamente macroeconómico y alineado con las prioridades de la política económica, con la finalidad de diseñar legalmente un equilibrio socialmente más positivo entre los intereses privados y públicos que concurren en ellas. En esta perspectiva, se trata de una línea de actuación que puede ser muy claramente convergente con los planteamientos que vienen defendiendo desde hace tiempo corrientes económicas progresistas —como la británica Economía Fundamental²⁰ o como Mariana Mazzucato (2014)— en torno a la necesidad de conceder a las administraciones públicas una capacidad de codecisión y control en las empresas privadas correspondiente a los beneficios que estas obtienen de las licencias y políticas públicas (sobre todo, de educación, infraestructuras e investigación).

¹⁶ En mi opinión, sólo a partir de un determinado tamaño: no tendría sentido plantearlo para sociedades anónimas de pequeña o mediana dimensión.

¹⁷ La senadora Elizabeth Warren defendió esta idea a lo largo de la anterior campaña presidencial en EEUU, contribuyendo decisivamente a su consideración en ámbitos académicos próximos al Partido Demócrata. Puede verse al respecto Moreno (2021b), Hockett (2018) y Knight (2022).

¹⁸ Puede verse sobre esto Ireland (2018).

¹⁹ Dado que en la perspectiva que aquí se plantea los accionistas no pueden ser considerados propietarios exclusivos de la sociedad anónima y dado que esta se basa en una licencia pública (explícita originalmente, aunque implícita —y olvidada— en la actualidad), pierde todo el sentido que el consejo de administración sea sólo elegido por los accionistas y que estos tengan el monopolio de su representación en él. Como señala Ciepley (2013), "debido a que ninguna persona física posee los activos corporativos, el control legítimo de estos activos no solo puede, sino que debe, derivar de algo distinto a la propiedad de los mismos". Es decir, de una lógica distinta a la de los derechos de propiedad; y ninguna mejor que la basada en los derechos legítimos que corresponden a los partícipes fundamentales en la actividad. En todo caso, sigue diciendo Ciepley, "la verdadera base de la autoridad de la administración (su autoridad sobre los empleados corporativos y la propiedad corporativa) no es la propiedad de los accionistas, sino el estatuto corporativo"; o lo que es lo mismo, el poder público que lo concede, que tiene el deber de actuar en nombre del conjunto de la entidad, y no sólo —ni principalmente— de sus accionistas.

²⁰ Puede verse al respecto, "La economía fundamental: contribuyendo al bienestar de la ciudadanía", *Dosieres EsF*, nº. 38, verano de 2020: <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/2020/07/Dossieres-EsF-38-La-Econom%C3%ADa-Fundamental.pdf>

Por otra parte, son ideas claramente alineadas, pero con mucha mayor ambición, con lo que ya se está legislando en varios países europeos y en EEUU con la figura de las denominadas empresas con propósito o compromiso social (en España, sociedades de beneficio e interés común)²¹. En efecto, lo aquí planteado sería un instrumento legal similar, pero mucho más generalizado, que se podría concretar de forma parecida²² y que permitiría disponer de una base jurídica consistente para orientar hacia criterios de bien común la actuación de las empresas societarias, controlar su desempeño y penalizar el incumplimiento del propósito aprobado (y, por tanto, las prácticas socialmente indeseables). Todo ello presidido por el objetivo de fortalecer la capacidad de los Estados (y, por lo tanto, de la sociedad) para orientar el carácter y la finalidad de las empresas societarias. En definitiva, un planteamiento que se enmarca en la necesidad de reconsiderar la concepción dominante de empresa societaria entendida como resultado de un acuerdo entre actores estrictamente privados que tienen por eso el derecho a gobernarla de acuerdo con sus intereses. Una necesidad —como se ha señalado— que "... es una parte importante de la reivindicación del argumento progresista para aumentar el control democrático empresarial"²³.

Es, desde luego, un enfoque no exento de considerables dificultades prácticas y que seguramente exigiría en nuestro tiempo una muy compleja coordinación internacional para su viabilidad. Pero que —al menos en determinadas actividades críticas²⁴— no tiene por qué ser imposible. Y que, aunque políticamente más que difícil en la actualidad, podría ser útil que empezara a reivindicarse por los partidos y sectores que aspiran a ese mayor control democrático de la actividad de las grandes empresas y a la mitigación de los graves problemas que frecuentemente generan. Por mucha que sea su complejidad política, no es irrazonable pensar que podría permitir una base más sólida para avanzar hacia esos objetivos que la tan limitada filosofía de la responsabilidad social corporativa de carácter voluntario. Una responsabilidad social a la que las grandes sociedades anónimas, por lo dicho, estarían obligadas no sólo en términos éticos o como resultado de leyes puntuales, sino como exigencia ontológica en virtud de su naturaleza. Y que debería materializarse en normas especiales para ellas concretadas en sus estatutos, en base al objetivo de beneficio público que está en su base.

CONCLUSIONES

La concepción de empresa y el modelo de gobierno de las grandes sociedades anónimas dominantes en la práctica económica y en la ortodoxia académica están siendo crecientemente cuestionados, tanto por las graves disfunciones sociales y empresariales que provocan con harta frecuencia estas empresas como por la insatisfactoria justificación teórica que —para muchos expertos— los fundamenta. En este sentido, el artículo pretende destacar una vía adicional —todavía poco difundida— para ese cuestionamiento y su posterior reforma: el recordatorio de que los privilegios diferenciales que están en el origen de las sociedades anónimas respondieron inicialmente (y durante varios siglos) al impulso público de su creación, como instrumentos incentivados por los Estados para conseguir objetivos de interés general, permitiendo para ello, al tiempo, la persecución de beneficios privados para sus accionistas. Es esta la razón original de las muy significativas diferencias de que disfrutaban estas empresas frente a las estrictamente privadas.

Para muchos estudiosos, el olvido en nuestro tiempo de ese carácter y del consiguiente control público de su funcionamiento están en la base de la irresponsabilidad social estructural de las grandes sociedades anónimas actuales y de los considerables efectos negativos sociales y ambientales que generan. Algo ante lo que se extiende la sospecha de que quizás podría ser conveniente volver a reivindicar la naturaleza pública de los privilegios que históricamente han caracterizado a estas empresas, en la perspectiva de recuperar el control público diferencial sobre ellas que estuvo en la base de su creación, de forma que pudiesen contribuir de forma más positiva a los intereses generales de la sociedad. Un objetivo de control social y democrático de las grandes empresas que

²¹ Puede verse sobre esto Sánchez Pachón (2023).

²² Como explica también Omarova (2021), se podría instrumentar a través de la exigencia y aprobación estatal para la constitución de empresas societarias de dos documentos de intenciones, que se deberían incluir en los estatutos: una declaración de propósito empresarial (económico) y una declaración de propósito social. Y que, naturalmente, deberían ser auditados y controlados periódicamente por la Administración Pública.

²³ Knight (2022).

²⁴ De hecho, es algo que se ha producido en alguna medida en sectores considerados estratégicos o fundamentales para el conjunto de la economía, en los que muchos Estados mantienen restricciones específicas al libre funcionamiento empresarial: es, por ejemplo, el caso del sector eléctrico o, más claramente aún, del sector bancario, como han puesto de relieve Hockett y Omarova (2017) y Omarova (2021).

tendría que concretarse en normas especiales, claramente definidas en sus estatutos y orientadas a la promoción del beneficio social que muchos pensamos que debería seguir figurando entre sus finalidades constitutivas.

REFERENCIAS

- Aglietta, Michel, y Rebérioux, Antoine (2004): *Dérives du capitalisme financier*, Éditions Albin
- Michel, París (traducción al castellano: *El capitalismo financiero a la deriva*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2009).
- Ansón, Rafael (2015): *La ley y el reglamento de 1848 sobre compañías mercantiles por acciones*, tesis doctoral, Madrid: Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Derecho: <https://eprints.ucm.es/id/eprint/28086/1/T35650.pdf>
- Blair, Margaret M. (2003): "Locking in Capital: what Corporate Law Achieved for Business Organizers in the Nineteenth Century", *UCLA Law Review*, 387, pp. 387-455: https://www.uclalawreview.org/wp-content/uploads/2019/09/22_51UCLALRev3872003-2004.pdf
- Ciepley, David (2013): "Beyond Public and Private: Toward a Political Theory of the Corporation", *American Political Science Review*, nº. 107, nº 1, febrero, pp. 139-158: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2484826
- Ciepley, David (2020): "Privatizando la soberanía, socializando la propiedad: lo que la economía no te enseña sobre las sociedades anónimas", *Sinpermiso*, 21 de febrero: <https://www.sinpermiso.info/textos/privatizando-la-soberania-socializando-la-propiedad-lo-que-la-economia-no-te-ensena-sobre-las>
- Colletis, Gabriel (2019): "La finance est-elle en train de tuer l'industrie?", *Alternatives Économiques*, Hors Série, nº 93, 01/05: <https://www.alternatives-economiques.fr/finance-train-de-tuer-lindustrie/00060377>
- Dallery, Thomas, y van Treeck, Till (2009): "Objetivos empresariales, regímenes de crecimiento macroeconómico y finanzas", *Ekonomiaz*, nº 72, pp. 140-161: <http://www.euskadi.eus/web01-a2reveko/es/k86aEkonomiazWar/ekonomiaz/abrirArticulo?idpubl=67®istro=1008>
- Hierro, Santiago (2005): "El asiento de avería y el origen de la compañía privilegiada en España", *Revista de Historia Económica*, año XXIII, nº. Extra, pp. 181-211: <https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/3624/RHE-2005-XXIII-Hierro.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hockett, Robert C. (2018): "Accounting for Incorporation", partes 1 y 2, lpeproject.org: [https://lpeproject.org/blog/accounting-for-incorporation-part-1/Accounting for Incorporation: Part 2 - LPE Project](https://lpeproject.org/blog/accounting-for-incorporation-part-1/Accounting%20for%20Incorporation%3A%20Part%20-%20LPE%20Project)
- Hockett, Robert C., y Omarova, Saule T. (2017): "The Finance Franchise", 102 *Cornell Law Review*, pp. 1143-1218: <https://scholarship.law.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2660&context=facpub>
- Ireland, Paddy (2003): "Company Law and the Myth of Shareholder Ownership", *Modern Law Review*, febrero, pp. 32-57: PDF) Company Law and the Myth of Shareholder Ownership (researchgate.net)
- Ireland, Paddy (2010): "Limited Liability, Shareholder Rights and Corporate Irresponsibility", 34, *Cambridge Journal of Economics*. pp. 837-856: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2068954
- Ireland, Paddy (2012): "Financialization and Corporate Governance", *SSRN Electronic Journal*, 60 (1), mayo, pp. 1-35: https://www.researchgate.net/publication/228615579_Financialization_and_Corporate_Governance
- Ireland, Paddy (2018): "Efficiency or Power? The Rise of the Shareholder-oriented Joint Stock Corporation", *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 25(1), pp. 291-330: [a_Indiana_journal_amended_2_.pdf](https://www.bris.ac.uk/~eaj10/indiana_journal_amended_2_.pdf) (bris.ac.uk)
- Knight, Carly (2022): "Cómo las corporaciones perdieron su imagen de criaturas del Estado", *Sinpermiso*, 27 de noviembre: <https://www.sinpermiso.info/textos/como-las-corporaciones-perdieron-su-imagen-de-criaturas-del-estado>

Lazonick, W. (2017): "Innovative Enterprise and Sustainable Prosperity", University of Massachusetts Lowell, *The Academic-Industry Research Network*, octubre, 10, pp. 1-40: <https://www.ineteconomics.org/uploads/papers/Lazonick-Innovative-Enterprise-and-Sustainable-Prosperity-INET-20171010.pdf>

Mazzucato, Mariana (2014): *El Estado emprendedor*, Barcelona: RBA, 2014.

Montier, James (2014): "The world´s dumbest idea", *GMO, White Paper*, diciembre 2014, pp. 1-14: https://www.gmo.com/globalassets/articles/white-paper/2014/jm_the-worlds-dumbest-idea_12-14.pdf

Moreno, José Ángel (2019): "Empresa neoliberal vs. empresa participativa: argumentos económicos para la democracia en la empresa", *Dossieres EsF*, nº 32, pp. 24-31: <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossieres-EsF-32-Reivindicando-la-democracia-en-la-empresa.pdf>

Moreno, José Ángel (2021a): "De la empresa accionarial a la empresa participativa", en José Ángel Moreno: *Poder corporativo, irresponsabilidad empresarial y democracia económica*, Madrid: Economistas sin Fronteras, pp. 265-291: <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/2021/11/Poder-corporativo-irresponsabilidad-empresarial-y-democracia-economica.pdf>

Moreno, José Ángel (2021b): "EEUU: contra el doble golpe de las élites", en José Ángel Moreno: *Poder corporativo...*, *op. cit.*, pp. 251-263.

Moreno, José Ángel (2022): "El fundamento de la irresponsabilidad social de la gran empresa", *El Salto Diario*, 22 de octubre: Economía | El fundamento de la irresponsabilidad social de la gran empresa - El Salto - Edición General (elsaltodiario.com)

Moreno, José Ángel (2023): "¿De quién es la empresa?", *Dossieres EsF*, nº 48, invierno, pp. 18-22: <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/2023/01/Dossieres-EsF-48-Nuevos-modelos-de-empresa-y-democracia-economica.pdf>

Omarova, Saule T. (2021): "The `Franchise´ View of the Corporation: Purpose, Personality, Public Policy", *Cornell Law School Research Paper*, nº 21-18, 10 de julio, pp. 1-25: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3887478

Palladino, Lenore, y Karlsson, Kristina (2018): "Towards Accountable Capitalism", *Roosevelt Institute Issue Brief*, octubre, pp. 1-17: <https://ssrn.com/abstract=3309431>

Robé, Jean-Philippe (2011): "The Legal Structure of the Firm", *Accounting, Economics, and Law*, vol. 1, issue 1, art. 5, pp. 1-89: https://www.researchgate.net/publication/227377703_The_Legal_Structure_of_the_Firm

Sánchez Pachón, Luis Ángel (2023): "Nuevas fórmulas legales para empresas con compromiso social: el caso español", *Dossieres EsF*, nº 48, invierno, pp. 35-39: <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/2023/01/Dossieres-EsF-48-Nuevos-modelos-de-empresa-y-democracia-economica.pdf>

Uriarte, Roberto (2022): "Gobierno democrático de la empresa: las exigencias del mandato constitucional del artículo 129.2", en José Ángel Moreno y Bruno Estrada (coords.): *¿Una empresa de todos?*, Madrid: Los Libros de La Catarata, pp. 212-221.

SOBRE EL AUTOR

Economista. Actualmente jubilado, ha desarrollado toda su carrera profesional en el sector financiero, en el que ha desempeñado diversos cargos directivos (el último, director de Responsabilidad Social Corporativa de uno de los principales bancos del país). Ha sido también profesor de Responsabilidad Social Corporativa en la Universidad de Navarra y en la UNED. Es miembro de Economistas sin Fronteras (entidad de la que ha sido presidente) y de la Plataforma por la Democracia Económica. Es autor de un buen número de artículos sobre la materia de su especialidad y de dos libros: *Entre el fragor y el desconcierto. Economía, ética y empresa en la era de la globalización* (con el seudónimo de Gabino Izquierdo, Minerva Ediciones/Biblioteca Nueva, Madrid, 2000) y *Poder corporativo, irresponsabilidad empresarial y democracia económica*, Economistas sin Fronteras, Madrid, 2021).

GLOBALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA
DE DESARRAIGO ECOSOCIAL. UNA
MIRADA DESDE LA GRAN TRANSFORMACIÓN. |
GLOBALIZATION AS A STRATEGY OF
DISEMBEDDING ECOSOCIAL. A LOOK
FROM THE GREAT TRANSFORMATION.

Recibido: 30/09/2023

Aceptado: 23/09/2024

<https://doi.org/10.46661/rec.11370>

Joaquín Romano Velasco

romano@uva.es

Universidad de Valladolid.

María de las Mercedes Molpeceres Abella

mariamercedes.molpeceres@uva.es

Universidad de Valladolid

Resumen

El amplio reconocimiento de las aportaciones al estudio de la globalización de Polanyi (1944) en *La Gran Transformación*, nos ha llevado a revisar la actualidad de su propuesta para la deslegitimación del mercado global como estrategia de los poderosos para el desarraigo social de la economía. Nuestro segundo objetivo será determinar el papel de las burocracias internas de los Estados nación para extender la globalización, aplicando el estudio a los casos de la globalización académica y las ciudades globales, que ejemplarizan la conversión del trabajo y la tierra en mercancías ficticias. Como tercer objetivo, exploramos a través de la literatura y las comunidades de prácticas las vías de resistencia convergentes a las propuestas por Polanyi, impulsoras de soluciones o respuestas germinales a la segregación clasista de la globalización.

Informamos la vigencia tanto de las metodologías como de las principales conclusiones que reveló Polanyi, si bien la deriva del mercado desregulado ha llegado a escenarios de financiarización y desarraigo que van más allá de su trabajo original. Aplicando un enfoque antropológico sustantivo, reconocemos la necesaria complicidad de las élites burocráticas nacionales-locales en la expansión de la globalización, revelando el alcance de sus mecanismos de acción para llevar al ámbito del mercado bienes y servicios de naturaleza comunal o pública. Finalmente, significamos las acciones de resistencia frente a la globalización, que a modo de soluciones lleva a exigir en las investigaciones económicas una base cultural y biofísica en la que sustentarse. Y como soluciones prácticas, reconocemos prácticas naturales y culturales alternativas de reorganización comunal, tanto en países de la periferia como del centro, que en la actualidad representan oportunidades participativas frente a las democracias secuestradas.

Palabras Clave: *gran transformación, financiarización, arraigo, burocracia, mercancías ficticias, comunales.*



Abstract

The widespread recognition of Polanyi's (1944) contributions to the study of globalization in "The Great Transformation" has prompted us to reassess the relevance of his ideas concerning the delegitimization of the global market as a strategy of the powerful for the social disembedding of the economy, applying a substantive anthropological approach. Our secondary objective is to analyse the role played by the internal bureaucracies of nation-states in facilitating globalization, utilizing case studies from the realms of academic globalization and global cities, that exemplify the conversion of work and land into fictitious commodities. Finally, our focus extends to exploring potential avenues of resistance, drawing insights from literature and communities of practice, aimed at addressing the challenges posed by the disruptive aspects of globalization.

We firmly uphold the validity of both Polanyi's methodologies and the primary conclusions he drew, despite the contemporary trajectory of the deregulated market that has led to financialization and uprooting scenarios beyond the scope of his original work. In this context, we shed light on the necessary complicity of national-local bureaucratic élites in the expansion of globalization, revealing the scope of their action mechanisms to bring collective goods and services of public utility into the market sphere. Additionally, we investigate the various forms of resistance against globalization, which, as potential solutions, demand a cultural and biophysical foundation for economic research to build upon. As practical solutions, we advocate for a return to the examination of the natural environment as a threatened essential habitat, while acknowledging alternative cultural practices for communal reorganization. These practices, found in both peripheral and central countries, currently offer participatory opportunities in response to the erosion of democratic processes.

Keywords: *great transformation, financialization, roots, bureaucracy, fictitious commodities, common.*

INTRODUCCIÓN

Reflexionar la globalización en el contexto de inmediatez y parcialidad que caracteriza las sociedades del siglo XXI requiere tomar una cierta distancia espacio-tiempo, y simultáneamente una aproximación al entorno cercano en el momento actual, en el que se materializan las transformaciones integrales promovidas por el modelo económico dominante de base capitalista. Lo cual muestra la amplitud o complejidad del reto, requiriendo focalizar el análisis, acotar los límites en los que se realiza, y nos sitúa ante un reto de extrema dificultad. La propia lectura de quienes previamente han aportado reflexiones trascendentes sobre este fenómeno arroja al mismo tiempo luz y sombras que sumen la conceptualización de la globalización en la maraña de contradicciones institucionales en las que este orden se plasma.

Focalizamos la noción de globalización en su estrecho vínculo con el de las dinámicas de transformación, que pueden ser reconocidas y examinadas en dos marcos conceptuales contrapuestos, el neoliberal hegemónico, que la enmarca estrictamente en el espectro disciplinar y reduccionista del progreso económico mercantil, frente al cual se significa un marco ecosocial, transdisciplinar y sistémico, para el que la transformación representa una conmoción vital involucionista en todos los órdenes nunca antes conocida.

El primer marco lleva a visibilizar la globalización como lógica de transformación económica consustancial a la expansión de sistema capitalista. Este referente formal es el que adoptan los principales organismos internacionales, impulsores de la globalización dogmática. Como el FMI (1997), para el que la globalización se ciñe a la creciente interdependencia económica de los países a escala mundial, y se presenta como resultado óptimo en la extensión de la liberación global a la capitalización de los mercados. De ese modo, esta visión actualiza y reafirma en la globalización la idea de progreso y libertad, fuertemente ligada a la racionalidad de mercado, basada en la propiedad privada y el egoísmo individual, que en la edad moderna se impuso bajo el propósito de superar la ideología feudal medieval.

Este marco arroja las sombras del dogmatismo patente en su propia disciplinariedad, al sustentarse en el reduccionismo económico de su construcción teórica. Los incontables autores enmarcados en ideologías neoliberales que abrazan la globalización suelen acudir a medidas de bienestar directamente correlacionadas con las de crecimiento. Ciertamente cada vez más sofisticadas y abiertas a la consideración de parámetros no

económicos (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009; Eurostat, 2017), pero que se muestran inocuos para alterar la lógica dominante de desregulación global de los mercados, y en general la perpetúan.

Dado que los modelos neoliberales tan calculados, extienden en la práctica sus consecuencias incalculadas más allá de lo económico, han suscitado significativas críticas y propuestas a contracorriente, que arrojan luz sobre las otras caras de las transformaciones del capitalismo, esencialmente sectarias y destructivas tanto en los ámbitos sociales y ecológicos, como en los propiamente económicos. Estas conforman el segundo marco de interpretación de la transformación ecosocial, radicalmente opuesto al capitalismo, y consiguientemente a la noción de globalización que extiende. Toma sus raíces en valores sociales no dogmáticos derivados del sentido de participación en un sistema cultural y natural más amplio, como la cooperación, la justicia social, la igualdad, la solidaridad, el arraigo y la adaptación ecológica.

Esta literatura congruente a esos valores ecosociales, por su misma contraposición al enfoque hegemónico, sin embargo, se ve menoscabada y tergiversada, marginando la difusión de sus referentes. Destacamos en este artículo las aportaciones ofrecidas por Polanyi para comprender el alcance transformador de la globalización de los mercados. En su obra más signficada, *La Gran Transformación*, publicada en 1944, siguiendo una metodología antropológica sustantiva, pone en cuestión un orden capitalista o de mercado desregulado, y es considerada pionera y referente para los críticos de la globalización (Polanyi-Levitt, 2014). Nos proponemos reconocer la actualidad de su radical propuesta, cuyas visionarias contribuciones permiten ofrecer una lectura integral, significativa e interdisciplinar de la globalización, enclavándola como medio estratégico para extender la dislocación o desarraigo de la esfera económica de la política o social.

El hecho de que en 2024 hayan transcurrido ochenta años desde su publicación, y sus propuestas de integración de la economía en la sociedad sigan alentando un amplio debate académico y político, permite testimoniar tanto su relevancia como el escaso avance en el aprendizaje colectivo significativo de lo que es y conlleva un mercado desregulado. Es decir, la escasa comprensión del *Satanic Mills* (los Molinos del Diablo), metáfora que empleara Polanyi (1944) para describir el mecanismo destructivo de la economía de mercado, y el desconocimiento de las posibilidades para deslegitimar el mercado global como herramienta de los poderosos.

La visión de la globalización como escenario perfecto para extender el *mercado desregulado* resulta de difícil comprensión cuando se saca del dogmatismo del crecimiento económico, del poder de las élites y las pérdidas de democracia. Un término fundamental para comprender *La Gran Transformación* es el cambio de reglas o desregulación de mercado respecto a cualquier precedente cultural, conducidas a la conversión de los bienes trabajo, tierra y dinero en *mercancías ficticias*. La desregulación no implica la ausencia de instituciones, sino un intervencionismo determinante del Estado.

En este trabajo evidenciamos el papel de los Estados nacionales en la legitimación y cesión de competencias a las fuerzas globales, para que su gobierno quede bajo la esfera del mercado. Más específicamente el de las élites burocráticas que resultan de su organización en categorías mimetizadas con las del mercado. Metodológicamente, en primer lugar, empleamos el estudio de caso para observar los procesos de globalización mercantil de dos bienes provisionados por los Estados representativos del trabajo y la tierra, cuya esencia no es mercantil. Consideramos, de un lado, las transformaciones en el sistema universitario español como modelo de reducción a la condición de mercancía del trabajo de producción académica financiada públicamente. De otro, las transformaciones vinculadas a la ciudad global, como modelo de simplificación del bien comunal tierra, no producido por el hombre, y su puesta a disposición de unos mercados que necesitan implicar tanto al propio suelo urbanizado, como a los suelos naturales y los agrarios. Estos dos casos no se presentan como independientes, sino que nos interesamos por conocer como la mercantilización de la tierra arrastra a la del trabajo y viceversa, lo cual lleva a reconocer como fuerza superior que las implica la de mercantilización del dinero.

En segundo lugar, siguiendo el enfoque sustantivo de las relaciones humanas con su entorno, exploramos prácticas de resistencia a las transformaciones inducidas por los mercados desregulados. Analizamos la relevancia de los movimientos sociales contrarios al neoliberalismo, que para Polanyi-Levitt (2014) es una de las aportaciones de Polanyi insuficientemente reconocidas. En este orden, justificamos la necesidad de profundizar en enfoques

académicos transdisciplinarios que tomen el medio biofísico como referente, y examinamos las posibilidades que en la actualidad ofrecen los movimientos comunales para impulsar cambios efectivos o radicalmente transformadores, promoviendo el aprendizaje hacia la organización colectiva que lleve a la desaceleración materialista. Lo cual no implica pasividad, sino un activismo vitalista que se resiste a ser parte de una racionalidad globalizadora economicista, para reconocerse en la esfera cultural comunal, la única coherente con la reintegración de la humanidad en los sistemas ecosociales.

LA GLOBALIZACIÓN MÁS ALLÁ DE LA GRAN TRANSFORMACIÓN

El deseo de imponer un determinado orden socio económico a escala planetaria ha estado históricamente muy presente en las políticas dictadas por quienes institucionalmente han ostentado en algún momento el poder para imponer un determinado modelo cultural, sean dinastías, regentes, emperadores, gobiernos o doctrinas. Todas ellas han operado distintas transformaciones civilizatorias, si bien destacan por su alcance las derivadas de la idea actual de progreso, extendida desde el siglo XVI por el mecanicismo, que se impuso como fundamento para superar una estancada y endogámica estructura feudal. Las aportaciones de pensadores como Locke, Descartes o Bacon, que reconocen en el ser humano la capacidad del saber para transformar el entorno, y su crecimiento acumulativo a lo largo del tiempo, desarrollaron el mito de progreso, sustentado en una idea de libertad, fuertemente anclada a la de propiedad privada, pero reservada a unas élites que ostentaban el poder económico a través del dominio del poder político, y para las que la democracia o la justicia social son conceptos ampliamente discutibles.

La idea de globalización económica asociada a la de progreso únicamente se sostiene en sus propias contradicciones espaciales y temporales. Como describe McMichael (1997) desde la cuestión agraria, la globalización alcanza su condición hegemónica en el contexto nacionalista de la supremacía del Estado británico del siglo XIX, y su objetivo de preservar el poder colonial tras la extensión de la descolonización y la creación de los nuevos Estados nación. El mecanicismo trajo avances tecnológicos ligados al desarrollo industrial, que revolucionaron el transporte y el comercio internacional, entre otros, pero fueron puestos al servicio de unas élites cuya ideología de dominación global derivó en la postcolonización, y estuvo muy presente tanto en el origen de las grandes guerras mundiales, como en la concentración de poder resultante.

La expansión del sistema capitalista en la postguerra ha requerido el diseño e impulso de una estrategia institucional de desregulación, cuyas transformaciones de fondo quedasen encubiertas por cambios de formas, como la imagen social del Estado del Bienestar o los mismos avances tecnológicos. Para comprenderlo, una de las aportaciones claves de Polanyi (1944) fue el concepto de *economía desarraigada*, conforme al cual el sistema de mercado se situó en una órbita diferente a la de la sociedad, introduciendo una economía que administra con leyes propias, desplazando a las relaciones sociales de base familiar y comunitaria, así como a la comprensión de las relaciones con la tierra y los límites que ello conlleva. Estrechamente ligado a este concepto, Polanyi desarrolla el de *mercancía ficticia*, considerando que incluir al trabajo, la tierra o el dinero en los mecanismos del mercado supone subordinar a las leyes del mercado la sustancia misma de la sociedad, configurando *la sociedad de mercado*.

En ese nuevo escenario al que la economía evoluciona, Naredo (2003) subraya no serán necesarias prácticas esclavistas para que los engranajes humanos se muevan al ritmo prefijado. Identificable con la imagen de engranaje humano que ofreciera Chaplin en *Tiempos Modernos*. Si bien, para Polanyi (1944) esa misma mercantilización humana es la que originará resistencias sociales. Lo que llamó el *contramovimiento* capitalista, en el que se unen fuerzas tan contradictorias, pero socialmente útiles, como la relatada por Polanyi (1947) entre la aristocracia terrateniente y el campesinado en Europa a finales del siglo XIX, para contraponer a la economía de mercado leyes reguladoras sobre los cultivos, vertebrando el movimiento de oposición a las importaciones baratas de cereal de un Nuevo Mundo bajo estructuras neocoloniales, que amenazaba la destrucción total de su sociedad.

Polanyi (1944) muestra la contribución de la investigación antropológica de la economía para dar rigor a las críticas a la extensión del sistema de mercado desregulado, cuestionando su racionalidad basada en el egoísmo

individual, desarraigando el comunitarismo imperante en otras etapas y culturas. Las transformaciones que expanden el sistema capitalista hasta hacerlo hegemónico tienen a la globalización como base o clave estratégica del mercado en su retroalimentación desde el conflicto ecosocial. La sociedad de mercado constituye un ejercicio constante de innovación destructiva que cuenta con la misma base teórica neoliberal que anunciase Schumpeter, siendo en la práctica no un producto del éxito del mercado, sino de la generalización de sus fallos. La única forma en que ese modelo fallido podía perpetuarse, y no caer en su propio colapso, es poner bajo su control a todas las instituciones. Lo que para Chomsky (1999) muestra la evolución en el desarrollo de un sistema procorporativo en el orden global, basado en políticas económicas y políticas que ponen el ámbito público al servicio del poder privado. Institucionalizando la corrupción y socavando la democracia al anteponer el afán de lucro de las élites a las necesidades más amplias de la población.

En el siglo XXI se ha ido un paso más allá de la *gran transformación*, que Polanyi-Levitt (2013) describe como la *gran financiarización*. Desde la crisis del sistema fordista en los años 70, los mecanismos financieros han impulsado la globalización a otro nivel, mediante el desacople del capital financiero y el capital productivo, desarrollando su propia dinámica de acumulación independientemente de la dinámica de la producción real, a la que ha pasado a controlar. Pese al reconocimiento del papel de la financiarización para crear y extender los escenarios de fuerte auge y crisis económica, los riesgos de la expansión financiera con la desregulación de los mercados financieros no han sido adecuadamente comprendidos (Lapa, 2017). Al contrario, más bien ha prevalecido una visión liberal que reconoce el elevado endeudamiento empresarial y bancario multinacional como motores del crecimiento.

El hecho de que los poderes financieros estén consiguiendo sostener la hegemonía capitalista merced a la globalización, nos suscita dos preocupaciones esenciales, convergentes con las que Polanyi (1944) plantea. En primer lugar, por qué y cómo los Estados nación son dominados o se hacen cómplices de las fuerzas globalizadoras, para que estos desregulen los bienes comunales en favor de élites mercantiles globales, repercutiendo todos los costes sobre la sociedad y la naturaleza. Y, en segundo lugar, nos preguntamos si realmente los niveles de ilusión económica, perspeticidio y desarraigo social llega a unos extremos que impiden una reacción colectiva a la altura de la presión ecosocial ejercida por esas fuerzas, o, por el contrario, la reacción es inevitable y se está produciendo.

PAPEL DE LOS ESTADOS Y LAS BUROCRACIAS NACIONALES EN LA GRAN TRANSFORMACIÓN

El pensamiento de Polanyi contenido en *La Gran Transformación* indudablemente se vio influido por el singular momento de conflicto en que vivió, dos guerras mundiales, la Gran Depresión, o el auge del fascismo, pero trascendió al mismo al conectar su origen con las fuerzas liberales que desde hacía tiempo venían estableciendo el fundamentalismo del mercado autoregulado, advirtiendo que lejos de diluirse, en la postguerra se habían visto reforzadas por el escenario de bloques resultante. En ese escenario, los Estados nacionales procedieron a la normalización institucional de la globalización hegemónica producida por esas fuerzas. Lo cual puede ser interpretado como una debilitación inevitable de los Estados, pero también como reconocimiento de que en la práctica siguen jugando un papel clave en las transformaciones.

Polanyi confiaba de hecho que el Estado, como agente fundamental en la creación de los mercados desregulados, ante los efectos destructivos originados, se convirtiera en el principal órgano de *autoprotección social*. Con un mayor escepticismo, Brand (2023) considera a los Estados cruciales en "dar cierta durabilidad a los intereses y constelaciones de fuerzas, para organizar compromisos y alianzas y una posible hegemonía". Es decir, que pueden erigirse en órganos tanto de protección social frente al mercado, como en impulsores de la liberalización del mercado, siendo suficiente un elemental análisis presupuestario para determinar el papel que realmente están asumiendo.

Se constata que, en los países desarrollados de occidente, los Estados han venido aumentando su participación en la actividad económica, medida por su PIB, alcanzando a lo largo del siglo XXI niveles próximos al 50 por 100. En 2022, el gasto público representó en España un 47,8 por 100, en Francia un 58,10 por 100, en Alemania un 49,70 por 100, y en Estados Unidos llegó a cifras récord del 43,02 por 100. Generalmente se ha imputado este aumento del gasto público al desarrollo del Estado del Bienestar, sin embargo, existen evidencias empíricas

de que en el siglo XXI las políticas de protección social de los Estados nación se enfrentan a un futuro incierto (European Commission, 2023). La cuestión es reconocer si esa incertidumbre responde a la ineficiencia fiscal de la protección social nacional o al desplazamiento a los ámbitos mercantiles globales.

Del lado del gasto público, se observa tanto el aumento de transferencias y contratos de los Estados nacionales a los sectores empresariales de producción tecnológico-industrial multinacionales, que incluyen los crecientes en armamento. Y al tiempo hacia los financieros, derivados no solamente de una traslación de sus competencias en la política monetaria, sino de dependencia al crédito del consumo de las familias encarecido con la imposición indirecta, y de recursos en base a una deuda pública que ha empezado a superar el 100 por 100 del PIB en muchos países. Así, la de España se situó en el 113,2 por 100 en 2022. Además, la privatización de la parte rentable de las producciones de bienes o servicios públicos esenciales, como la educación, sanidad, transporte o la defensa y seguridad, se ha conducido al sustento de los oligopolios que a nivel global dominan sin competencia los sectores privados editoriales, farmacéuticos o armamentístico, entre otros.

La partida de gasto público que previsiblemente crezca más en la siguiente década será la correspondiente a los intereses financieros, por la combinación explosiva que deja la aludida financiarización, del alza de los tipos de interés, situado por el Banco Central Europeo en un 4,25 % a mediados de 2023, con el aumento del peso de la deuda pública. Los grandes acreedores financieros se convierten de ese modo en los grandes beneficiarios de los Estados, lo que explica en parte la dependencia de los Estados respecto a las corporaciones globales.

Del lado de los ingresos, el signo de la transformación es aún más claro. Las reformas fiscales de las últimas décadas han venido asentadas en la ideología del capital global como única fuente en la creación de riqueza nacional, lo que ha desplazado la carga fiscal a la imposición directa sobre el trabajo y a la imposición indirecta al consumidor. En definitiva, a la mayoría de los ciudadanos que actúan como personas físicas, conformando sistemas regresivos que aumentan la desigualdad. Al tiempo que se han extendido los beneficios fiscales de las corporaciones jurídicas, particularmente las que se mueven en el marco de la globalización, en el que proliferan los refugios o paraísos fiscales facilitados por la desregulación fiscal y financiera en ese orden global. De hecho, los refugios fiscales son los mismos que los financieros. Este problema ha sido reconocido por la propia OCDE, así como la falta de voluntad para encontrar un acuerdo de Estados para implantar una resolución efectiva (Ramos, 2015). De ese modo, los Estados nacionales están siendo el principal instrumento para detraer tributariamente recursos privados de las personas físicas, hasta un nivel confiscatorio con las rentas más bajas procedentes del trabajo, para pagar unos consumos y unas deudas públicos que estas ni crearon ni de las que se beneficiaron.

Los informes oficiales y la doctrina dogmática, sin embargo, desvían las causas del aumento de la actividad pública a escenarios coyunturales y circunstancias exógenas que han introducido fuertes desequilibrios fiscales y tensiones inflacionistas, como la pandemia del Covid19 o las guerras en Ucrania y en Oriente Próximo. La actual tendencia al aumento de las desigualdades, en prácticamente todos los países, enfrenta una lectura hegemónica según la cual es perfectamente asumible socialmente si con ello se ha logrado a través del mercado global mejorar las condiciones de vida de toda la población, con otra para la que es incompatible mejorar la seguridad y condiciones de vida con el crecimiento basado en la destrucción de las relaciones ecosociales.

Las evidencias empíricas de los efectos de desestructuración social y degradación ecológicos a escala global, testimoniados por las propias Naciones Unidas, claramente advierten que los Estados se están conduciendo por la visión hegemónica. Lejos de haber establecido marcos institucionales capaces de impulsar regulaciones efectivas para fortalecerse frente a las derivas financieras globales y conformar el Estado del Bienestar promoviendo sistemas de protección social y ecológicos universales, preservando el arraigo en las comunidades tradicionales, se han conducido el anclaje institucional y legitimación del poder de las instituciones globales mercantiles en el propio sistema estatal.

Para entender los mecanismos en que los Estados reconocidos como democráticos actúan o son influidos, debemos comprender sus propias estructuras organizativas, particularmente las políticas y burocráticas, en las que se resuelven los procesos de toma de decisión. Se trata de analizar en qué medida esas estructuras se han diseñado para el servicio al mercado, siendo el móvil económico el determinante de su actuación, o si, por

el contrario, llevan incorporadas bases sociales y ecológicas capaces de arraigar estos valores en la actividad pública, como debiera ser. El fenómeno del oportunismo o la corrupción en el ámbito de lo público ha sido particularmente considerado en las teorías de la burocracia bajo diferentes enfoques, que pueden ser conducidos a los neoliberales que consideran la posibilidad de controlar el papel económico de los burócratas y el crecimiento del Estado (Niskanen, 1971), y los que como Marx (2017) recusan cualquier organización burócrata que se forma en el Estado capitalista, al considerarla un instrumento de las élites burguesas para la explotación del proletariado en el contexto de la lucha de clases. Polanyi, al poner su énfasis en las instituciones, ha cuestionado a las burocracias desvelando su papel en los procesos de creación de mercancías ficticias, si bien con una radicalidad que no llega a la de los marxistas.

El estudio de los casos de las burocracias españolas en la transformación o mercantilización del conocimiento, como trabajo, y de la ciudad, como tierra, nos introduce a la comprensión de estos procesos y sus implicaciones desde la globalización en la financiarización. Su elección responde a su potencial explicativo, además de a nuestra propia experiencia personal y profesional en el sistema universitario público y en el de la ciudad-agro.

En primer lugar, analizamos las transformaciones introducidas por las burocracias académicas en el sistema universitario español a partir de las reformas de las últimas décadas, articuladas a través de diferentes normas. Destacamos la Ley Orgánica de Universidades 6/2001 y el Real Decreto 1393/2007, con el objeto de implantación del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), el llamado Plan Bolonia, para la creación de un sistema más atractivo y competitivo a escala mundial. Y con la crisis, el Real Decreto-ley 14/2012, de 20 de abril, de medidas urgentes de racionalización del gasto público en el ámbito educativo —conocido como decreto Wert—, que vino a intensificar la desregulación de la universidad, con un resultado, abrir puertas al sector privado en un doble sentido, facilitar la creación y fortalecimiento de un sistema privado de universidades (Cambrón, 2015), y estrechar la dependencia del sistema público de universidades al sector privado de los grandes grupos editoriales globales.

En las universidades públicas, las reformas vienen a establecer en la planificación y evaluación de la actividad académica profesional e institucional la prevalencia de la función de investigación científica sobre la docente. Un determinante de ello es la facilidad con la que la globalización puede extender en ese ámbito la mercantilización de la producción de investigación universitaria, y es puesta al servicio del oligopolio del sector editorial privado. Como evidencia, el hecho de que tan sólo cinco editoriales controlan más de la mitad del mercado global: Reed-Elsevier (Países Bajos), SAGE (Estados Unidos), Springer (Alemania), Taylor & Francis (Reino Unido) y Wiley-Blackwell (Reino Unido), con beneficios netos de más del 35% (Phelps, 2022).

Los cientos de millones que anualmente ingresan estos grupos editoriales privados proceden fundamentalmente del sector público. Ingresan dinero de las suscripciones y acuerdos con universidades y centros públicos, pero también del personal académico, dispuesto a publicar sus artículos en las revistas de estos grupos como única opción de progreso profesional. Además de que el trabajo de evaluadores lo realizan generalmente otros académicos, en muchos casos de forma gratuita. La delegación o concesión pública a estos grupos editoriales privados del liderazgo a escala global para la capitalización excluyente de la creación científica, orquesta el traslado de los activos académicos generados públicamente a la rentabilización privada.

Para ello ha sido necesario, además de la consolidación de la disciplinabilidad mediante la fragmentación en áreas de conocimiento, la desacreditación interna del sector editorial público, incluido el de las propias universidades. Y los Estados no solamente han asumido el coste de la investigación, reconociéndose como los principales financiadores y productores de la investigación de base, la que tiene mayor riesgo de no ser rentable, sino que han financiado la transferencia al sector privado de la innovación rentable, bajo la ideología de que de ese sector privado depende el crecimiento económico (Mazzucato, 2015). Otro ejemplo claro de como el Estado se convierte en el agente principal para socializar los riesgos empresariales y privatizar los beneficios.

Al valorar las causas, se evidencian mecanismos internos de poder que han erosionado las bases democráticas universitarias. Con la marginación de la educación, queda desatendida incluso la oferta de una formación adaptada a las competencias requeridas por los mercados laborales, principal interés de estudiantes y empresas,

incluso de gran parte del profesorado. La desvirtuación de la vocación profesional del profesorado universitario, fuertemente ligada al servicio público a una comunidad y un entorno en el que tiene sus raíces personales, puede explicarse inicialmente por una élite burocrática, que en condición de grupo de interés dominante cabildea políticamente para anteponer su interés económico particular al general, tanto social como el propio económico. Nos preguntamos ¿cómo las burocracias internas llevan a implantar esta orientación mercantil de la reforma, y convertir el conocimiento en mercancía ficticia?

Uno de los pilares fundamentales de estas reformas ha sido la creación y fortalecimiento de la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA), con la que se institucionalizan los escenarios ficticios de competencia académica creados en los oligopolios editoriales, de los que resultan valores y precios ficticios de la producción de investigación, claramente desconectados de sus valores sociales y ecológicos, e incluso de los elementales principios de mercado. La reforma instituye en las universidades un modelo de retribución al profesorado rentista basado en la reserva de reconocimiento que hace la ANECA de sexenios de investigación a quienes publican en esos grupos editoriales, valorando por consiguiente el continente y no el contenido. Quien no produce para ellas y paga el correspondiente precio, es excluido por el sistema público, no asciende profesionalmente y hasta la propia carga docente es empleada como moneda de premio o castigo. Con este diabólico mecanismo institucional se articula la cesión de la capacidad pública de capitalización académica a esos oligopolios editoriales, que rentabilizan la conversión del trabajo de investigación pública en mercancía ficticia.

Dado que el mismo profesorado universitario puede verse perjudicado tanto por el pauperismo de sus labores educativas, como por las de investigación no reconocidas, es sencillo deducir que únicamente una élite de la burocracia académica es la que impone sus intereses personales, uniendo el de maximización del beneficio al de poder para controlar el proceso de toma de decisión público. Y lo hace conforme a una argumentación siniestra de la ideología neoliberal, al operar con la mano visible del Estado, utilizando la globalización académica como escenario para la conversión automática de los *vicios privados en virtudes públicas*. Lo cual desdice las tesis pioneras de Max Weber sobre el control de la burocracia mediante su organización jerárquica, y más bien ratifica las marxistas.

La anteposición de la racionalidad del egoísmo individual y la búsqueda del beneficio privado sobre los intereses colectivos contraviene la misión o misiones esenciales de la universidad, que con gran clarividencia han expuesto autores como Ortega y Gasset (1930) o Fernández-Buey (2009). Para Ortega y Gasset (1930) la universidad debe formar esencialmente hombres cultos, necesitando de una revolución impulsada por un elemento humano colectivo, "para lo que debemos dejar de ser masa y sobreponernos a la masa". Al reconocer que el papel de la ciencia en la sociedad va más allá de su institucionalización universitaria, por su condición de sublime y exquisita, se nos muestra como dos realidades distintas e inseparables a un tiempo.

Con la globalización del sistema universitario se ha materializado el sacrificio de la educación cultural, para reducirse, en el mejor de los casos, a un adiestramiento al servicio de los mercados laborales, en su habitual práctica de generar excedentes que abaraten el coste de la mano de obra cualificada para el sector privado y socializar los costes de una formación que poco tiene de sublime o exquisita, cuando queda supeditada a una función mercantil. Además, los Estados también han contribuido de diferentes formas, incluida su oferta laboral, a la sobrevaloración de la titulación universitaria como garante de progresión económica y social, convirtiendo la educación universitaria en un mecanismo de desarraigo per se.

Una vez abiertas desde dentro las puertas de acceso a las fuerzas capitalistas para el control de las políticas públicas nacionales, el proceso de cerrarlas y revertirlas a un orden coherente con el interés colectivo encuentra ingentes complicaciones. Así lo demuestra la introducción reciente de contra reformas plausibles en el sistema universitario español, como la Ley Orgánica 2/2023, en la que se reconoce el conocimiento científico como un bien común, y consiguientemente las Administraciones Públicas y las universidades deben promover la Ciencia Abierta, garante de los objetivos de libre circulación de los conocimientos científicos y las tecnologías, contemplada en la política europea de investigación y desarrollo tecnológico. Lo que, por otro lado, desde hace 25 años viene reclamando el modelo SciELO de publicación de acceso abierto. Pero al seguir centralizando toda la política pública universitaria en la ANECA, como mecanismo conversor de las producciones académicas en una mercancía ficticia

que sustenta el espurio mercado de los oligopolios académicos globales, no pueden esperarse cambios reales al nivel requerido en el sistema público para revertir el control global mercantil a los Estados y el interés social, recuperando la democracia.

Previsiblemente, no solamente no asistiremos con esta última reforma a una reducción de las transferencias públicas a esos grupos editoriales privados, sino que por el contrario se están aumentando a través de los conciertos de las universidades individualmente con ellas para financiar el Acceso Abierto. Pese a que estos comportamientos académicos tampoco son específicos de nuestro tiempo, ya hace cerca de 250 años, las ideas radical-democráticas que comenzaron a florecer en Europa perturbaron grandemente a los *hombres de calidad superior* (Chomsky, 1999), en las actuales sociedades de mercado están teniendo una diversidad e intensidad en sus consecuencias completamente nuevas. La llamada revolución cibernética de las últimas décadas, articulada como fuerza impulsora de la racionalidad globalizadora, está creando un nuevo individualismo, especialmente relevante en el contexto académico, generando la dependencia de valor de cada docente a un hardware y un software que lo reduce a un algoritmo cuyo perfil último es financiero. Una muestra de ello son Journal Citation Reports, Scopus, el identificador bibliográfico DOI, y otras plataformas que compiten para ser el *Spotify* de la ciencia, producidas desde la élite del sector editorial global, y que se imponen globalmente como forma digital de certificación de la producción académica. Bien entendido que la crítica no es al medio, sino a las élites burocráticas nacionales que lo imponen, sirviendo al fin de control y financiarización privados con el que han sido diseñados.

Y si en este entorno académico de los países occidentales, en los que se produce la creación de conocimiento de alto nivel y al que se atribuye una intelectualidad superior, la ficción de la mercantilización de la investigación en ese mercado global ha sido la estrategia para implantar nacionalmente con tanta facilidad estas reformas neoliberales, desacreditando toda manifestación cultural que entrañe una llamada o incentivo al *contramovimiento* social, puede entenderse sean los propios Estados y sus burocracias nacionales las que abran la puerta a la institucionalización de la globalización para cualquier otro ámbito o sector en el que el trabajo es el factor predominante..

Como segundo caso, consideramos las manifestaciones que la globalización tiene en el contexto local de la ciudad global, resultante de las migraciones masivas que se producen tanto en los contextos internacionales - con un marcado flujo sur norte-, como en las internas nacionales. La globalización del capitalismo paradójicamente se focaliza en la ciudad global, definida por Sassen (1995) como: "una plataforma económica y regulatoria que contiene todas las capacidades y recursos para manejar las operaciones globales lejanas de las empresas y los mercados".

Estas ciudades, que físicamente representan un espacio ínfimo, se erigen como los centros de dinamización y capitalización de todos los recursos y factores productivos planetarios. Con unos efectos distributivos que acentúan las grandes desigualdades sociales, y unos metabolismos que superan la capacidad de carga o límites de los sistemas ecológicos a esa escala planetaria, ocasionando en ellos desequilibrios a niveles jamás conocidos. Hall (1996) reconoce una vuelta al desorden en que empezaron las ciudades, convertidas en "torres de marfil, laberintos oscuros, Atlántidas de hormigón e infociudades a la vez que guetos". El sociólogo Lefebvre (1970) contempló el fenómeno del crecimiento urbano indefinido desde comienzos de los años 60 y sus consecuencias, reivindicando el derecho a la producción social del espacio.

Para el caso español, Naredo (2006) describe lo que denomina *aquelarre inmobiliario*, causante de la bulimia económica y el desastre ambiental. Y advierte sobre la imposibilidad de globalizar el desarrollo, dadas las singularidades nacionales en sus relaciones de intercambio, y también las diferencias de comportamiento físico de las economías. Lo que se muestra como un consenso por la globalización, en realidad es un conflicto por enfrentar posiciones de poder de unas élites económicas con respecto a otras, de la que depende su capacidad para influir en las reglas del juego económico- financiero que marcan la suerte de cada economía en la rivalidad por el crecimiento.

Los procesos que alimentan la ciudad global tienen como base inequívoca la transformación de la tierra en mercancía. Pueden observarse claras analogías entre las actuales políticas transformadoras de la tierra y las

descritas por Polanyi (1944) con la de *enclosures* o división y cerramientos de campos comunales que propició las migraciones rurales en la Inglaterra del siglo XVI. Y se proyecta también simultáneamente en el doble escenario estratégico de la mercantilización del suelo urbano y el rural o el natural.

Por un lado, en la tierra sobre la que se produce la ciudad, los actores capitalistas crean un escenario a la medida de su lógica de acumulación. Un hábitat financiero artificialmente producido en el que todo está dispuesto para las ganancias, delegando en los agentes del mercado el poder para imponer las reglas ortodoxas que sustentan el sistema. Una delegación de los gobiernos basada en la falacia de reconocer a los especuladores inmobiliarios la capacidad de crear riqueza con la tierra, cuando en realidad son las recalificaciones públicas de suelo, y después las inversiones públicas en infraestructuras y dotación de servicios, las que otorgan su aumento de valor. Sin olvidar que ese suelo urbanizado implica destruir la fertilidad natural de los mismos.

Los actores públicos que a escala nacional, regional o local tienen reconocidas las competencias en urbanismo y ordenación del territorio, se convierten en actores necesarios para el traslado del control y el valor inmobiliario generado públicamente al mercado, y por ello son responsables de sus consecuencias, como las de institucionalizar la exclusión al acceso a la vivienda, y fortalecer la división de clases sociales. Las imperfecciones de los mercados inmobiliarios han dejado en evidencia el signo liberal de las políticas públicas que han materializado la ciudad global. Es decir, los *vicios* de una burocracia autorizada y dispuesta a contravenir la amplia normativa global y nacional que reconoce la vivienda como un derecho humano. La Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948, la Carta Social Europea revisada en 1996, o la Constitución Española, entre otras, contienen fines virtuosos que se ven distorsionados por un contexto de mercantilización creado públicamente en múltiples formas, esencialmente corruptas.

La ciudad global es efecto de la mercantilización de la tierra, pero necesariamente implica también la del trabajo y el dinero. De un lado, la demanda de vivienda ha sido inducida por la sumisión de las personas a su condición de trabajadores, siendo esa condición mercantil y no las de arraigo cultural la que determine su lugar de vida. En este sentido, Polanyi (1944) pone en cuestión las teorías de Mises, para el que si los trabajadores reducen sus demandas y cambian de lugar y de profesión de acuerdo con las necesidades del mercado de trabajo, al final encontrarán trabajo. De otro lado, la reordenación territorial que implica la ciudad global requiere del impulso público de la financiarización. La desregulación de los mercados financieros advierte la disposición de los Estados a favorecer el juego especulativo promoviendo una demanda crediticia pública y privada, que los tensiona hasta niveles insostenibles. Como se mostró en los años 2007 y 2008, lo que empezó como una crisis inmobiliaria, terminó siendo una enorme crisis financiera, de cuyo pago se han desentendido los mercados, trasladándola a los Estados, y en última instancia a los ciudadanos. Un fenómeno que se reaviva con la creciente participación de los fondos de inversión en el mercado inmobiliario, facilitada entre otros factores por un sistema fiscal que en España grava al usuario personal de la vivienda con hasta un 30 por 100, y libera la carga fiscal de aquellos actores empresariales impersonales, pese a no tener reconocido el derecho a la vivienda.

Un segundo efecto, la otra cara de la misma moneda, es el vaciamiento de contenido cultural de los hábitat naturales y sociales que representan *las moradas*, con el objetivo final de eliminar la resistencia que representa la simple existencia de otras formas de vida que siguen reglas ajenas o alternativas a los mercados. Al conseguir el desarraigo que advertía Polanyi, los moradores al abandonar o perder el sentido de las moradas, dejan el campo libre al extractivismo, la alteración de paisajes culturales, las actividades agrícolas intensivas, la agroindustria o el turismo de masas entre otras.

La desregulación de la tierra en el medio rural se produce fundamentalmente a través de la cesión de las políticas agrícolas regionales y nacionales a instituciones globales. Existen evidencias de que la Unión Europea al imponer la Política Agrícola Común (PAC), fuertemente marcada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), está vaciando de significado la actividad agraria orientada a la alimentación humana, mediante transferencias al productivismo y la industrialización basada en insumos y maquinaria comercializados en mercados globales, al tiempo que ha creado fuertes restricciones a las explotaciones familiares pequeñas o medianas orientadas a los mercados locales.

Como resultado de la pérdida de rentabilidad y empleo agrario públicamente inducida, el deterioro biofísico, y la desigualdad en la provisión de servicios esenciales como la educación o la sanidad rural, las políticas públicas han sido determinantes en las fuertes migraciones rurales que siguen sucediéndose (González de Molina, et al., 2019). Otro factor de desregulación que no ha sido suficientemente considerado es de nuevo el de las políticas tributarias nacionales. Además de cargar sobre el trabajo agrícola y eximir a las actividades intensivas en capital como las extractivas, las productoras de energía o las agrícolas intensivas, han desarmado tributariamente al nivel local o regional para exigir compensaciones a los beneficiados mercantiles con el empobrecimiento de las relaciones sociales tradicionales y la destrucción ecológica. En definitiva, nos encontramos de nuevo con la implicación directa de las burocracias nacionales para facilitar una desregulación que niega a estas comunidades rurales no solo su derecho a la tierra como bien comunal, sino a participar en el beneficio de su mercantilización.

La estrategia capitalista para el crecimiento del poder corporativo global en la toma de decisiones públicas requiere por tanto la centralización de la toma de decisiones en élites burocráticas subordinadas a los intereses de las élites financieras globales, cuyos ideales liberales se diluyen en la demanda de un intervencionismo público, cuyo modus operandi sigue respondiendo a las burdas prácticas de mercantilización de bienes sociales que señalaba Polanyi (1944), reproduciendo modelos de gobiernos implicados en vicios y corrupciones que nada tienen de virtuosos, sino que advierte como la expansión del capitalismo global comporta la ruptura no solamente de las más elementales bases democráticas, sino de todo el tejido socioecológico que confiere identidad a un territorio.

CONTRAMOVIMIENTOS POSIBLES EN EL CONTEXTO DE UNA ECONOMÍA GLOBAL

El panorama dibujado actualiza hasta dónde puede llegar nuestra *obsoleta mentalidad de mercado*, y constata como con la extensión de la globalización y la desregulación de los mercados, el pensamiento mercantil y la deriva de las burocracias han ido incluso más allá del propio reconocimiento que hiciera Polanyi (1944). El calado neoliberal advierte de su enorme capacidad para frustrar y poner bajo su orden tanto a los Estados nacionales, en los que Polanyi confiaba, como también a las múltiples reacciones y resistencias que desde la sociedad civil puedan producirse frente al sistema, de modo que parezca difícil imaginar esos *contramovimientos* destacados por Polanyi (1947) para que la ciudadanía ponga el poder del mercado en declive, y la masa trabajadora subsista mejor sin burocracia .

Quizás pueda ser discutible la afirmación de Polanyi (1947) de que el hombre no busca tanto posesiones materiales como "buena voluntad social, estatus y bienes sociales", pero la resistencia a ser considerados exclusivamente *homo economicus* es un principio elemental para reconocer en nuestro entorno cotidiano otros valores que muestran otras posibilidades de relación humana y bienestar, como las basadas en la amistad, o la contemplación de nuestro entorno natural. En consecuencia, debemos entender que la globalización ni es un fenómeno deseable ni inevitable, lo que es inevitable es que se generen corrientes críticas.

Frente a la racionalidad clasista de la economía capitalista y el despliegue de las élites para controlar las instituciones, la más elemental observación de los procesos naturales permite intuir que las *aguas tarde o temprano vuelven a su cauce* y el inmenso *poder del grano de arena* para originar cambios ciclópeos. En ese sentido, observamos como las múltiples iniciativas de resistencia y sus resultados constituyen, a modo de cauces y granos de arena, bases germinales para articular revoluciones presentes y futuras, orientadas a la salvaguardia o recuperación de las moradas amenazadas o perdidas. Una articulación que requiere tanto del pensamiento como de la acción de comunidades de arraigo, cuya existencia muestra la diversidad de formas de resistencia que se encuentran al alcance de la sociedad.

En el primer nivel, el conocimiento dogmático del sistema está siendo enfrentado o contestado a través de corrientes críticas con una propuesta de cambio radical, no reformista, con otros valores encastrados en el posibilismo biofísico. Desde el plano ético y moral, una amplia literatura crea argumentos de peso para poner en cuestión los valores economicistas en los que se sustenta el sistema, promoviendo los sociales y ecológicos alternativos, con los que enfrentar que a la transformación mercantil siga el gran desastre ecosocial. La viabilidad de estas corrientes deriva de su comprensión ecológica, y por ello de la necesidad de conducir la economía al decrecimiento, pues como sintetiza Riechmann (2017) "los crecimientos exponenciales incrementan

exponencialmente la gravedad de los problemas". Lo cual debiera interpretarse como una evidencia científica de máxima verosimilitud, ajena a juicios de valor, para reconocer los límites y las regulaciones que deben ser establecidas para restringir la materialización de la globalización como estrategia de crecimiento y extractivismo.

La noción de globalización plantea otro de esos espacios de debate, conflicto y competencia, cuya circunscripción al contexto normativo a nuestro juicio retrae las alternativas de transformación radicales, pues ni en el campo político, ni en el económico, ni en el académico, disponemos de los medios que permitan enfrentarnos al discurso hegemónico en igualdad de condiciones. En este terreno valorativo, lo más fácil es sucumbir a la academia ortodoxa, pues la simple alimentación del debate supone fortalecer una distorsionada visión de lo social y natural. Es decir, alejarse de su sustancia, para construirse subjetivamente desde ese proceso de normalización e institucionalización, lo que a juicio de Santamarina (2006) es empleado como estrategia académica por instancias tecnocientíficas y de gobierno político económico.

Las corrientes críticas únicamente podrán ganar en legitimidad a partir de exigir la delimitación científica de la economía dentro del campo positivo y sustantivo de la ciencia explicativa, en el que se muestra la verdadera naturaleza ecocida del sistema capitalista. La contraposición de modelos que sintetiza Polanyi (1944) en la expresión *moradas versus mejoras*, lejos de plantear un debate, constata el mal rumbo que está tomando la sociedad conducida por el mercado. Documentar esas derivas a partir del estudio de los procesos naturales permite desarrollar una crítica constructiva, coherente con los ritmos vitales a los que conducir los cambios efectivos para frenar la hiperactividad global.

El desarrollo en el marco de la economía ecológica positiva de metodologías interdisciplinarias muestra algunas de las posibilidades más destacadas de estas investigaciones. Subrayamos, entre otras, el estudio de los metabolismos económicos, basado en el análisis de flujos de materiales y energía originalmente aplicado por Fisher-Kowalski (1998). Los cuales abren caminos para demostrar la diferencia radical entre las nociones de eficiencia asignativa-financiera, basada en los mecanismos de precios del mercado, y la de eficiencia biofísica, que se centra en las dinámicas de materiales y energía según valores físicos y ecológicos en los procesos de desarrollo metabólicos (Foley, et al., 2005). Y aunque los datos que se puedan utilizar en muchos casos comprendan un orden internacional, las lecciones aprendidas tienen fundamentalmente utilidad para la aplicación de políticas nacionales o regionales.

En España, varios grupos de investigación están aplicando y mejorando estas metodologías (Toledo, 2013; Carpintero, 2005), realizando demostraciones tan relevantes como, por ejemplo, que la economía española registra un mal comportamiento, al necesitar grandes cantidades de materiales y energía para incrementar su desarrollo. Y para el caso de la producción agraria española, Soto Fernández et al.(2016) han mostrado como los extraordinarios aumentos de las últimas décadas se ha realizado no por la magia del mercado sino a costa de sobreexplotar los agroecosistemas y reducir el rendimiento agrario de las pequeñas y medianas explotaciones, hasta niveles de un abandono de la actividad sin precedentes, principal causa del despoblamiento rural.

Con la exigencia de estos referentes ecológicos, se da sentido, de un lado, a la denuncia de que la aparente precisión científica en que se sustenta el sistema capitalista, desplegada en un arsenal de modelos matemáticos y exactitud cuantitativa, no deja de ser una formalización enrevesada del burdo balance de costes y beneficios, determinados mediante el reduccionista cálculo mercantil. Y de otro, a la necesidad de avanzar en la transdisciplinariedad para que el conocimiento se proyecte en la resolución de problemas reales.

Las aportaciones antropológicas profundizan en la comprensión de que la imagen del mundo global es colonial, otorgando a los seres humanos una propiedad del planeta y una concepción exógena de la naturaleza, desde la que se legitiman para imponer la destructiva transformación. La globalización se contrapone a la esfera local imperante históricamente, privilegiando de ese modo la ontología global del desapego, la desvinculación y sobreexplotación productivista sobre la ontología local del arraigo, compromiso y la conservación ambiental, fundamentos del bioregionalismo. Polanyi (1945), también aportó fundamentos aplicados que han servido al desarrollo de teorías bioregionalistas actuales, mostrando la trascendencia de estas metodologías para deslegitimar el dominio del

orden global frente al local. Lo cual lleva a considerar el papel actual de los estudios antropológicos como parte de una transdisciplinariedad centrada en resolver problemas colectivos (Godelier, 2016).

Siendo necesarias las reconversiones ideológicas radicales en el plano intelectual, además, hay que saber cómo y quién debe llevarlas a la práctica en el actual escenario capitalista. En los países de la periferia, el tercer mundo olvidado, que sufren con especial intensidad la violencia de la globalización ejercida por los países centrales dominantes, es en los que se gestan cotidianamente las prácticas de resistencia más auténticas e innovadoras, basadas al mismo tiempo en sus culturas tradicionales y en la adaptación transformadora a las presiones colonizadoras. Mientras, en los países del centro, el crecimiento del desarraigo y la percepción de que el sistema es incapaz de atender los intereses de la gente, particularmente en hacer frente a la desigualdad y la vulnerabilidad social, principalmente de las mujeres (Alonso y Ruiz, 2023), se convierten en motivaciones que abren muchas posibilidades alternativas de acción colectiva.

Una muestra de estas posibilidades la ofrece el programa *La Constelación de los Comunes*, que documenta numerosas manifestaciones actuales de la cultura de los comunes en España, recogidas en diferentes materiales para la investigación a través del conocimiento de comunidades de prácticas autogestionadas (Álvarez-Blanco, coord., 2023). Este programa evidencia, de un lado, la diversidad de ámbitos, propósitos y formas de organización que presentan, respondiendo en muchos casos a su propia condición de colectivos informales, en el sentido de que no siguen patrones regulares, más allá de plantear marcos de relación económica alternativos, ajenos o disconformes con el sistema de mercado. De otro lado, pone de manifiesto la conformación y acción de estos colectivos, que discurre en esferas cotidianas y fundamentales como los cuidados o la alimentación. Su acción local inspira modelos para abrir la exploración de caminos que implican al ecologismo, el feminismo o la socialdemocracia participativa, y formular propuestas de interconexión entre todas estas esferas, como forma de enfrentar la ficción o alucinación de la visión global.

Los *contramovimientos* que, a nuestro juicio, mejor representan soluciones para transformar el sistema son los que llevan a considerarnos parte de un sistema ecológico más amplio, cuya condición de bien común debe determinar el conflicto con la supervivencia que plantea la escasez. Los procesos naturales han sido referentes para la alimentación humana en la agricultura tradicional y pese a las presiones de las políticas para ser desplazados por la agroindustria, más interesada en su propio beneficio que en garantizar la alimentación, o precisamente por ellas, están surgiendo infinidad de prácticas biorregionales alternativas. A modo de ejemplos, están desarrollándose las prácticas de agricultura regenerativa, en la que se practican formas de cultivo compatible con el mantenimiento de las cubiertas vegetales naturales; o el manejo holístico de las ganaderías, basado en el continuo movimiento de las manadas imitando los desplazamientos que realizan los herbívoros salvajes. Y en las ciudades, surgen grupos de consumo que promueven circuitos cortos, buscando recuperar el contacto directo con los productores de alimentos

El sentido de promover la visibilidad de cada una de estas experiencias comunales es el de mostrar que no son estrellas aisladas, sino parte de una constelación que ofrece soluciones reales, capaces de crear, con fundamentos antropológicos, una nueva cultura del activismo comunal en múltiples planos. Esa cultura se forja en llevar a la práctica las teorías del decrecimiento, conformando comunidades dispuestas a cambiar su comportamiento de productores y consumidores hacia el de ecociudadanos, que permita materializar las posibilidades de extender las prácticas biodinámicas, y avanzar en la democratización comunal como principio para extenderlo a los Estados, implicando a las burocracias en el servicio de la sociedad.

CONCLUSIONES.

La comprensión integral de la globalización, a través de sus mecanismos, actores y efectos, se ve dificultada por la visión dogmática neoliberal. Entre toda la amplia literatura que arroja luz a cerca de este fenómeno consideramos las aportaciones realizadas por Polanyi (1944), advirtiendo procesos y consecuencias de la expansión de los mercados desregulados. A lo largo de los ochenta años transcurridos desde la publicación de La Gran Transformación son manifiestos los cambios en muchos órdenes, tecnológicos, geopolíticos, urbanos, académicos..., pero sus aportaciones siguen siendo validas actualmente en la medida que el marco institucional

creado por el capitalismo mantiene su hegemonía en la ficción de sacar o poner bajo su orden económico las esferas sociales y ecológicas.

En la caracterización que Polanyi (1944) hiciera de la globalización, muestra su condición de estrategia para articular el desarraigo de las comunidades territoriales, los grupos de interés social como los trabajadores o las organizaciones comunitarias. La forma de hacerlo sigue el proceso que Polanyi (1944) describe de reducción de bienes comunales sociales y naturales al de mercancías ficticias. También muestra que la institucionalización de la globalización bajo ese ideario neoliberal no opera ni se expande de forma autónoma y descontrolada, sino que ha necesitado ser planificada por unas élites, que operan a diferentes escalas.

Identificamos a los Estados nacionales como agentes necesarios en la extensión de la globalización, denunciando la corrupción burocrática por exposición al sistema,mmm. Como ejemplo de la intervención pública para la conversión del trabajo en mercancía, esbozamos los mecanismos de producción académica en un ordenamiento globalizador, que a través de agencias públicas como la ANECA, concede al mercado privado la capitalización de las publicaciones realizadas por investigadores financiados por el sector público. Se muestra con ello la necesidad de cuestionar las dogmáticas políticas de investigación convencionales, basadas en criterios asignativos o de precios de un mercado ficticio. Y al tiempo de reivindicar un modelo universitario basado en la educación en valores ecosociales, impulsores del arraigo cultural y la democratización social.

De otra parte, el estudio de las ciudades globales ha permitido esbozar el papel de las burocracias en la conversión del bien común tierra en mercancía. Observamos como la ciudad global no se circunscribe a la desregulación de los mercados urbanos, sino que alcanza una dimensión global al implicar al bien tierra en su integridad. Los espacios rurales y naturales han pasado a ser recursos dependientes de esas ciudades como áreas clave. El alcance global de la mercantilización de la tierra ha requerido una extraordinaria mercantilización del trabajo y del dinero.

Las metamorfosis globalizadoras del sistema han ido a extremos de financiarización y ritmos de sacrificios ecosociales que van más allá de las peores predicciones que Polanyi avanzaba. El problema no es que la rentabilidad de los productos financieros triplica en la actualidad la de los productos de la economía real, sino que lo hace a costa de estos, a lo cual los Estados han contribuido trayendo tributariamente las rentas principalmente del trabajo y financiando con gasto público todo ese mercado financiero.

Pese a que el orden capitalista ostente todo ese poder material para hacer hegemónica una racionalidad económica alejada de valores sociales y ecológicos, Polanyi (1944) subrayaba la imposibilidad de erradicar la condición esencialmente natural y social del ser humano, mostrando su confianza en la fuerza o interés de las personas por organizarse y dinamizar contramovimientos sociales.

Las comunidades de pensamiento y de acción práctica deberán complementarse para configurar una resistencia social radicalmente transformadora. Además de una comunidad científica honesta y dispuesta a la aplicación de metodologías biofísicas, que muestren con rigor la naturaleza holística de los hechos económicos, destacamos el papel de colectivos o comunidades autogestionadas que conforman *la constelación de los comunes*, evidenciando la capacidad de los movimientos comunales para poner el sistema en cuestión y promover el tránsito de sistemas (Álvarez- Blanco, 2023).

Acciones locales, aparentemente pequeñas e insignificantes, cuando se repiten o se unen a otras en el tiempo, pueden ser capaces de debilitar sistemas económicos tan aparentemente sólidos como el neoliberal. Frente al determinismo de la economía global, el propósito de resistencia y supervivencia como comunidad y como especie evidencia del posibilismo que lo local transmite. El hecho de que en la actualidad aún pervivan múltiples formas de relación humana alternativas, son exponentes de que no es que haya vida más allá del mercado, sino de que solamente más allá del mercado hay vida.

REFERENCIAS

Alonso, Nuria y Ruiz, Mercedes (2023). Introducción al semi-monográfico "Brecha salarial de género". *Revista Economía Crítica*, 35, 38-42. <https://www.revistaeconomicacritica.org/index.php/rec/article/view/689/591>

- Álvarez-Blanco, Palmar (coord.) (2023). *Oikonomía y acción ciudadana. Transitando sistemas con la constelación de los comunes (2020-2023)*. Santander: La Vorágine.
- Brand, Ulrich (2023). *Crisis del modelo de vida imperial y transiciones ecosociales*. Madrid: FUHEM ecosocial y los libros de la Catarata.
- Cambrón, Ascensión (2015). Una reflexión sobre la universidad. A propósito de Ortega y Sacristán. *AFDUC Anuario da Facultade de Dereito da Universidade da Coruña*, 19, 471-482.
- Carpintero, Oscar (2005). *El metabolismo de la economía española: recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)*. Lanzarote: Fundación César Manrique.
- Chomsky, Noam (1999). *Profit over people: neoliberalism and global order*. New York; Toronto, ON, Canada; London: Seven Stories Press.
- European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2023). *The future of social protection and of the welfare state in the EU*, Publications Office of the European Union. <https://data.europa.eu/doi/10.2767/35425>
- Eurostat. (2017). *Final report of the expert group on quality of life indicators*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fernández-Buey, Francisco (2009). *Por una universidad democrática*. Barcelona: El viejo topo.
- Fisher-Kowalski, Marina (1998). Society's metabolism: the intellectual history of materials flow analysis, part I, 1860-1970. *Journal of Industrial Ecology*, 2, 61-78. <https://doi.org/10.1162/jiec.1998.2.1.61>
- FMI (1997). *World Economic Outlook*. Washington, D.C. : FMI.
- Foley, Jonathan A.; DeFries, Ruth; Asner, Gregory P.; Barford, Carol; Bonan, Gordon; Carpenter, Stephen R.; Chapin, F. Stuart; Coe, Michael T.; Daily, Gretchen C.; Gibbs, Holly K.; Helkowski, Joseph H.; Holloway, Tracey; Howard, Erica A.; Kucharik, Christopher J.; Monfreda, Chad; Patz, Jonathan A.; Prentice, I. Colin; Ramankutty, Navin; y Snyder, Peter K. (2005). Global Consequences of Land Use. *Science*, 309 (5734), 570-574. <https://doi.org/10.1126/science.1111772>
- Godelier, Maurice (2016). En el mundo de hoy, la antropología es más importante que nunca. *Revista de Antropología Iberoamericana*, 11(1), 59-77 <https://doi.org/10.11156/aibr.110104>
- González de Molina, Manuel; Soto, David; Guzmán, Gloria; Infante, Juan; Aguilera, Eduardo; Vila, Jaime; García, Roberto (2019). *Historia de la Agricultura española desde una perspectiva biofísica, 1900-2010*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Hall, Peter (1996). *Ciudades del mañana. Historia del urbanismo en el siglo XX*. Barcelona: Serbal.
- Lapa, Javier (2017). Un análisis teórico sobre el proceso de financiarización económica *Revista GEON*, 4 (2), 125-145. <https://doi.org/10.22579/23463910.30>
- Lefebvre, Henri (1970). *La révolution urbaine*. Paris : Gallimard.
- Mazzucato, Mariana (2015). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. London: Anthem Press.
- McMichael, Philip (1997). Rethinking Globalization: The Agrarian Question Revisited. *Review of International Political Economy*, 4(4), 630-662. <http://www.jstor.org/stable/4177246>
- Marx, Karl (2017). *El capital*, libro I. Madrid: Siglo XXI.
- Naredo, José M. (2003). *La economía en evolución*. Madrid: Siglo XXI.
- Naredo, Jose M. (2006). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas*. Madrid: Siglo XXI.

Niskanen, William. A. (1971). *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago: Aldine –Atherton.

Ortega y Gasset, José (1930). Misión de la Universidad. En: *Obras Completas, IV* (pp. 313–353), Madrid: Revista de Occidente.

Phelps, Richard (2022). *Challenging the Academic Publisher Oligopoly*. Raleigh :The James G. Martin Center for Academic Renewal. <https://www.mindingthecampus.org/2022/11/18/challenging-the-academic-publisher-oligopoly/>

Polanyi, Karl (1944). *The Great Transformation: economic and political origins of our time*. New York : Rinehart.

Polanyi, Karl (1945). Universal capitalism or regional planning ? *The London Quarterly of World Affairs*, 10(3), 86-91

Polanyi, Karl (1947). Our Obsolete Market Mentality. *Commentary*, 3, 109-117.

Polanyi-Levitt, Kari (2013). *From the great transformation to the great financialization*. London: Zed Books Ltd.

Polanyi-Levitt, Kari (2014). Los conceptos más importantes en el trabajo de Karl Polanyi y su relevancia contemporánea. *Economía y Desarrollo*, 151 (1). 198-211

Ramos, Jesús A. (2015). El proyecto BEPS de la OCDE y el mito del fin de la planificación fiscal internacional: un enfoque crítico a propósito de los Final Reports 2015. *Derecho & Sociedad*, 45, 375-396. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/view/15255>

Riechmann, Jorge (2017). Ecosocialismo descalzo en el siglo de la gran prueba. *Viento sur*, 150, 49-58

Santamarina, Beatriz (2006). *Ecología y poder. El discurso medioambiental como mercancía*. Madrid: Los Libros de la Catarata.

Sassen, Saskia (1995). La ciudad global, una introducción al concepto y su historia. *Brown Journal of World Affairs*, 11(2), 27-43. https://mauricioravanel.files.wordpress.com/2016/03/la_ciudad_global_saskia_sassen.pdf

Soto Fernández, David; Infante-Amate, Juan; Guzmán Casado, Gloria I.; Cid, Antonio; Aguilera Fernández, Eduardo; García Trujillo, Roberto y González de Molina, Manuel (2016). The social metabolism of biomass in Spain, 1900–2008: From food to feed-oriented changes in the agro-ecosystems. *Ecological Economics*, 128, 130-138. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2016.04.017>

Stiglitz, Joseph E. ; Sen, Amartya y Fitoussi, Jean-Paul (2009). Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Paris : OFCE Centre de recherche en économie de Sciences Po. www.stiglitz-sen-fitoussi.fr

Toledo, Víctor M. (2013). El metabolismo social: una nueva teoría socioecológica. *Relaciones. Estudios de historia y sociedad*, 34(136), 41-71. <https://doi.org/10.24901/rehs.v34i136.163>

SOBRE EL AUTOR Y LA AUTORA

Joaquín Romano Velasco, Doctor en Economía por la Universidad de Valladolid. Profesor Titular de Universidad. Líneas de investigación actuales: Economía Ecológica, Evaluación de impacto ambiental. Desarrollo rural con un enfoque de antropología económica, y Economía del Paisaje. Autor de siete libros y unos cincuenta artículos publicados sobre estas materias. Coordinador del Centro de Interpretación de la Vida Rural en Castilla y León. Profesor visitante en la Universidad de Montreal (Canadá). Departamento de Geografía.

María de las Mercedes Molpeceres Abella, Doctora en Economía por la Universidad de Valladolid. Profesor Ayudante Doctor. Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valladolid. Líneas de investigación actuales: Pobreza y Desigualdad/Medición del Bienestar/Fiscalidad y desarrollo económico.

*LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA
ESPAÑOLA COMO UNA HUIDA HACIA
ADELANTE DEL CAPITAL | THE SPANISH
ENERGY TRANSITION AS A HEADLONG
RUSH OF CAPITAL.*

*Recibido: 1-10-2023
Aceptado: 26-4-2024*

<https://doi.org/10.46661/rec.11168>

Álvaro Ramón Sánchez

alramon@ucm.es

ORCID iD: 0000-0001-6136-6581

Resumen

Las transiciones energéticas constituyen la principal respuesta política y económica al calentamiento global y al agotamiento de los combustibles fósiles. Sin embargo, los obstáculos técnicos y sociales para la viabilidad de un modelo de crecimiento verde obligan a considerar la hipótesis de que la extensión masiva de las energías renovables no esté motivada por la conciencia medioambiental sino por la oportunidad de negocio para el capital. En este artículo se recurre a las aportaciones teóricas de David Harvey y Jason Moore para caracterizar la transición energética española como un ejercicio de acumulación por desposesión y de apropiación de Naturaleza Barata, respectivamente. A través de estos conceptos se analizan las razones del discurso crítico sintetizado en la frase "renovables sí, pero no así". Una vez presentadas las implicaciones económicas locales y nacionales, se intenta poner en contexto con la estructura Norte-Sur del capitalismo global. En el punto actual de degradación medioambiental, una transición energética hacia fuentes "limpias" es necesaria, pero la impulsada por el capital es más bien una huida hacia adelante.

Palabras clave: *transición energética, energías renovables, capital, acumulación por desposesión, Naturaleza Barata.*

Abstract

Energy transitions constitute the main political and economic response to global warming and the depletion of fossil fuels. However, the technical and social obstacles to the viability of a green growth model force to consider the hypothesis that the massive extension of renewable energies is not motivated by environmental awareness but by the business opportunity for capital instead. This article employs the theoretical contributions of David Harvey and Jason Moore to characterize the Spanish energy transition as an exercise of accumulation by dispossession and appropriation of Cheap Nature, respectively. Through these concepts, the reasons for the critical discourse synthesized in the motto "renewable yes, but not like that" are analysed. Once the local and national economic implications are presented, an attempt is made to put them in context with the North-South structure of global capitalism. At the current point of environmental degradation, an energy transition towards "clean" sources is essential, but the one driven by capital is rather a headlong rush.

Keywords: *energy transition, renewable energies, capital, accumulation by dispossession, Cheap Nature.*



INTRODUCCIÓN

Las transiciones energéticas actuales constituyen la principal respuesta política y económica a dos de los mayores problemas a los que se enfrentan en el siglo XXI las sociedades industrializadas y la humanidad en su conjunto. Por un lado, el calentamiento global como consecuencia del aumento del efecto invernadero provocado por la emisión masiva de gases a la atmósfera; y, por otro lado, la creciente escasez de los combustibles fósiles y de otros materiales clave para la economía mundial. En ambos casos es clave la descarbonización de la producción de electricidad, el sector que genera un cuarto de las emisiones totales (IPCC, 2014) y está en crecimiento porque la electrificación de la economía sustituye parcialmente al consumo de hidrocarburos.

España es uno de los países pioneros a nivel mundial en instalación de energías renovables, por lo que cuenta con una posición aventajada en la transición energética. Esta iniciativa tiene su impulso declarado en la más que justificada preocupación ecológica, aunque también se pretende aprovechar la oportunidad inédita para impulsar un nuevo modelo de crecimiento económico y creación de empleo (Comisión Europea, 2019; González-Eguino *et al.*, 2020). No obstante, tras las razones "verdes" y "sociales" se esconden a menudo los intereses de algunas grandes empresas, entre ellas las que en España constituyen un oligopolio eléctrico¹.

Por otro lado, las consecuencias socioeconómicas negativas de la transición energética están dando lugar a un discurso crítico, sintetizado en la frase "renovables sí, pero no así", que ha comenzado a emerger con fuerza en la España vaciada. No obstante, sus contradicciones están presentes en las tres escalas clásicas del análisis geoeconómico (Taylor, 1981): la local, en las experiencias concretas con las energías renovables; la nacional, debido a su papel en la economía española; y la global, a través de la actual crisis de la globalización neoliberal.

Con el objetivo de profundizar en esta problemática, el artículo se divide en cuatro partes principales: en primer lugar, se presenta un breve resumen de las dificultades de carácter técnico de la transición energética, que condicionan y se ven a su vez afectadas por la dimensión socioeconómica. A continuación, se desarrollan los dos principales conceptos que van a guiar el análisis, los de "acumulación por desposesión" y "apropiación de naturaleza barata", cada uno en un subapartado propio para posteriormente revelar sus íntimas relaciones. A partir de esta elaboración teórica se analizan las posibilidades de la transición energética que se está llevando a cabo en España, abordando las repercusiones locales y nacionales. Por último, se rastrean de forma específica las conexiones entre el caso español y la escala global de este proceso.

La confluencia de problemas, con sus diversos campos de estudio y niveles, impide que se extraigan conclusiones definitivas de la repercusión que la importancia de la transición energética exigiría. Por ello, el presente trabajo debe considerarse una aproximación inicial con la pretensión de realizar una aportación a este importante debate. De hecho, a lo largo del artículo se señalan algunas cuestiones que quedan abiertas y por las que futuras investigaciones podrían continuar.

LA PROBLEMÁTICA TÉCNICA DE LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

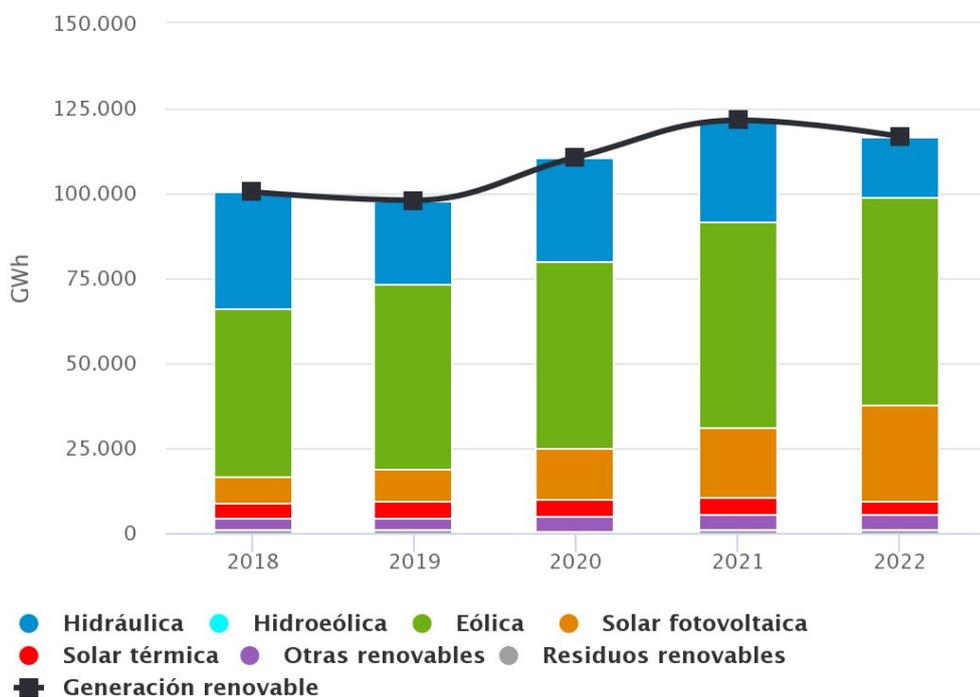
En el punto actual de degradación de la naturaleza, ya no existen soluciones mágicas que permitan vivir de espaldas a los límites del planeta. El agotamiento de los *inputs* y la saturación de la naturaleza a causa de los *outputs* de la actividad económica constituyen los dos principales límites a los que las transiciones ecológicas en general y del sector eléctrico en particular tratan de hacer frente. Las transiciones energéticas en marcha tienen una serie de dificultades de carácter técnico que sirven de escenario en el que se mueven las posibilidades económicas y políticas, por lo que son el tema de esta sección. El objetivo de los párrafos siguientes consiste en mostrar que la apuesta por las energías renovables debe ser recibida con cierta desconfianza, aunque no se trata de un análisis normativo sino descriptivo.

¹ En el mercado eléctrico español tres grandes empresas se reparten en torno al 85% de la cuota de comercialización: Endesa, Iberdrola y Naturgy (Sanz Bayón, 2019).

Como una aclaración previa, se entiende por energías renovables aquellas que no agotan su fuente a un ritmo mayor al que la regeneran, por lo que son inagotables en el corto y medio plazo². En base a esta definición, se pueden enumerar las energías hidroeléctrica, solar térmica y fotovoltaica, eólica, geotérmica, mareomotriz... El consumo de estas fuentes no contribuye directamente al efecto invernadero –salvo en el caso de la biomasa–, aunque el criterio de las emisiones no es determinante puesto que no se incluye la nuclear y sí lo hacen las anteriores independientemente de que todo el proceso productivo de los dispositivos de captación de una y otras tenga un gran impacto ambiental (Heinberg, 2017).

En este artículo se pone el foco en las energías eólica y solar fotovoltaica porque son las dos grandes apuestas de la transición energética, como muestran su peso y crecimiento de los últimos años (ver figura 1). España cuenta con una fuerte presencia de la hidroeléctrica, pero la mayoría de las presas son antiguas; también tiene pequeñas aportaciones de otras fuentes como la mareomotriz, pero no unas condiciones especialmente favorables para explotarla masivamente –como sucede en Islandia con la geotérmica, por ejemplo–; y, por último, proyectos a futuro como el del hidrógeno verde como vector energético de las renovables no pueden ser todavía evaluados.

Figura 1: Generación de energía eléctrica renovable por tecnología en España



Fuente: www.ree.es

Fuente: *Red Eléctrica (2023)*.

El crecimiento de la demanda mundial de energía ha disparado la inversión en energías "limpias", pero también en las más baratas, contaminantes y peligrosas como el gas natural, el carbón y la energía nuclear. De la misma manera que el descubrimiento del petróleo y el gas no impidió que siguiera aumentando la demanda de carbón, las renovables no están sustituyendo al *mix* energético fósil sino sumándose a él. De hecho, transiciones energéticas previas revelan que se necesita el impulso de las energías existentes y mayoritarias, como parece que sucede en la actualidad con la dependencia que las renovables mantienen del petróleo en las fases de extracción, fabricación, transporte e instalación... (Hall *et al.*, 2014; Carpintero y Nieto, 2021; Smil, 2021).

El consumo de energía, disparado desde la Revolución industrial gracias a la explotación de los combustibles fósiles, está muy estrechamente ligado con el desarrollo económico a través del concepto de "tasa de retorno energético"

² Parfraseando a John Maynard Keynes, en el largo plazo –en este caso, en términos geológicos– todos estaremos muertos porque el Sol dejará de irradiar energía.

(TRE)³, el coeficiente entre la obtención de energía de un proceso de producción y su propio consumo energético (Murphy y Hall, 2010). A nivel agregado, la disminución de este indicador provoca una fuerte restricción al crecimiento económico (Keyßer y Lenzen, 2021), mientras que un determinado valor –incalculable– se considera necesario para mantener la complejidad social asociada con el estilo de vida de los países industrializados (Hall *et al.*, 2009).

En una escala más micro, la TRE determina la rentabilidad energética, y por lo tanto condiciona la económica, de la explotación de una fuente de energía, de manera que una reserva pasa a ser recurso si se estima que su energía neta es positiva y suficiente conforme a la lógica de la inversión capitalista (García-Olivares *et al.*, 2012; Heinberg, 2017). La extracción de recursos naturales tiende a experimentar rendimientos decrecientes, pues se accede en primer lugar a las reservas más accesibles y se confía en que el progreso tecnológico abaratará progresivamente el proceso (Bardi, 2014). Por ello, aunque las leyes de la termodinámica dicten que la energía aprovechable se agota inexorablemente, en el corto y medio plazo la escasez a la que normalmente se hace alusión a propósito de los combustibles fósiles no debe entenderse en términos absolutos sino relativos, como el agotamiento de las capas que aportaban más valor. A este respecto, lo que es válido para las energías no renovables también opera en los materiales que se emplean en la fabricación de los dispositivos de captación de la energía del Sol directa –los rayos a través de las placas térmicas y fotovoltaicas– o indirecta –el viento con las palas eólicas, y también las olas–.

Los combustibles fósiles han sido los recursos naturales fundamentales de los últimos dos siglos como base energética de casi toda actividad económica, por lo que su consumo es lo que ha permitido la generación de plusvalor, un período que Andreas Malm (2020) denomina economía fósil. En la actualidad, destaca enormemente el petróleo debido a sus ventajas como sus –hasta ahora– abundancia y alta tasa de retorno energético; sus menores emisiones de gases de efecto invernadero en comparación con el carbón; sus facilidades de transporte y almacenamiento debidas a su gran densidad energética y a su estado líquido; y su versatilidad para la producción de electricidad y también una amplia gama de materiales como plásticos, petroquímicos, tejidos sintéticos, materiales de construcción o fertilizantes (Malm, 2020; Smil, 2021). No obstante, debido a la urgencia de actuación frente al calentamiento global, se estima que la mayoría de sus reservas deben quedarse sin explotar, como "activos varados", ya que la capacidad de absorción de la atmósfera como sumidero es una limitación más acuciante para la humanidad que el agotamiento de los combustibles (Roca Jusmet, 2022: 10-11).

Por su parte, las fuentes de energía renovables tienen tasas de retorno energético crecientes debido a las mejoras tecnológicas y en algunos casos superan ya a los combustibles fósiles (Sgouridis *et al.*, 2016; Heinberg, 2017), aunque su rango de eficiencia depende de la fuente, la tecnología y la ubicación concretas, así como de la metodología aplicada para su cálculo (Brockway *et al.*, 2021; Keyßer y Lenzen, 2021). Sin embargo, las renovables presentan una serie de problemas propios que dificultan la sustitución completa de los combustibles fósiles, como su utilidad casi exclusiva para producir electricidad (Heinberg, 2017), que solo es una parte del consumo energético total (Carpintero y Nieto, 2021); su cara y escasa infraestructura de almacenamiento –necesaria para adaptar la oferta a la demanda a lo largo del día, la semana o el año– (Hall *et al.*, 2014); su dependencia, en el proceso de fabricación, de materiales escasos⁴; y el fuerte impacto ambiental que sí se produce en el conjunto de su ciclo de vida, desde la extracción hasta el reciclado (Keyßer y Lenzen, 2021).

La decidida apuesta por una transición energética se justifica por la necesidad de provocar un desacoplamiento entre economía y naturaleza que permita un "crecimiento verde". Sin embargo, la literatura científica no reconoce por el momento prácticamente ningún efecto de desmaterialización o descarbonización⁵ absolutos –es decir, de disminución del impacto ambiental total al mismo tiempo que se mantiene el crecimiento económico–, o al menos

³ Seguramente más conocida por sus siglas en inglés, *EROI* (*Energy Return On Investment*) o *EROEI* (*Energy Returned On Energy Invested*).

⁴ Se consideran materiales estratégicos para la transición energética del siglo XXI, entre otros, el litio, el aluminio, el silicio, el fósforo, el cobalto, el níquel, el cobre y la plata, que son fundamentales para la fabricación de los dispositivos de captación, las baterías, el cableado para la necesaria extensión de la electrificación... (García-Olivares *et al.*, 2012; Pommeret *et al.*, 2022).

⁵ Se emplea el término descarbonización para la separación entre crecimiento económico y emisiones, mientras que desacoplamiento hace referencia tanto a la descarbonización como a la desmaterialización de la economía en general, englobando todo el impacto ecológico (Vadén *et al.*, 2020).

no al ritmo requerido por la crisis climática (Hickel y Kallis, 2019; Vadén *et al.*, 2020). En algunos estudios sí se observa un cierto desacoplamiento relativo, que supone un aumento de la huella material o de carbono menor al de la producción, de manera que el PIB habría crecido a mayor ritmo que los impactos debido a la mejora general de la productividad, pero estos también habrían seguido aumentando (Krausmann *et al.*, 2017).

En cualquier caso, el desacoplamiento relativo resulta insuficiente porque no disminuyen ni la contaminación ni el uso de materiales (Hickel y Kallis, 2019; Vadén *et al.*, 2020), y a los límites planetarios no les afectan las reducciones relativas sino las absolutas (Sandberg *et al.*, 2019). Además, el desacoplamiento observado en un territorio determinado se debe en parte a la deslocalización industrial, por lo que el impacto ambiental no se habría reducido sino exteriorizado a los países en los que la producción es más barata (Hickel y Kallis, 2019), distorsionando la medición. Esto introduce a un reto ya de por sí complejo las cuestiones de la justicia climática y la deuda ambiental internacionales.

La ciencia y la tecnología están logrando mejoras en la eficiencia de los procesos productivos, pero a un ritmo que a duras penas compensa los problemas como los rendimientos decrecientes de las fuentes de energía y que resulta insuficiente para el escaso plazo de actuación restante (Bardi, 2014), en un contexto global de crecimiento demográfico y económico. Además, estas ganancias se ven afectadas por el efecto rebote descrito por la "paradoja de Jevons", según la cual la reducción del impacto ambiental lograda gracias a un avance tecnológico es parcial o totalmente compensada por el aumento del consumo en términos absolutos que se produce como consecuencia de la liberación de renta para otros usos. Por este motivo, los progresos tecnológicos no suelen ser beneficiosos, o al menos no tanto como se espera, para el medio ambiente (Brockway *et al.*, 2021; Roca Jusmet, 2022).

Las objeciones anteriores a la viabilidad de las transiciones energéticas basadas en el crecimiento verde no deben considerarse en ningún caso como una apelación negacionista o nihilista. Como sintetizan Carpintero y Nieto (2021: 189), "No hay nada equivocado en pretender sustituir el uso de petróleo, carbón y gas natural por energía eólica o solar", pero los problemas residen en "la aspiración a mantener el mismo nivel de consumo energético", el "horizonte temporal muy estrecho" y "los costes ambientales a los que se enfrenta la generalización de las tecnologías renovables y la electrificación basada en ellas".

Cualquier trabajo analítico debe reconocer sus limitaciones ante la complejidad de la prospectiva ecológica y la incertidumbre de los descubrimientos científicos, pero existen límites termodinámicos que desaconsejan fiarlo todo a la carta de las soluciones técnicas (Smil, 2021). Las energías renovables no están consiguiendo romper el acoplamiento existente entre PIB, energía y contaminación, por lo que las transiciones energéticas se están aferrando a escenarios muy optimistas. Una transformación es imprescindible para afrontar la crisis climática pero, en el sistema sociometabólico actual de crecimiento exponencial, es imposible que resulte viable en términos ecológicos y económicos al mismo tiempo (García-Olivares *et al.*, 2012). Por lo tanto, se debe considerar la hipótesis de que la extensión masiva de las energías solar y eólica esté motivada, principalmente, no por la conciencia medioambiental sino por la gran oportunidad de negocio que constituye para el capital, representado en el caso español por su oligopolio eléctrico.

CONCEPTOS SOCIOECONÓMICOS PARA UN ANÁLISIS CRÍTICO

Como se apuntaba, las limitaciones técnicas no agotan los problemas afrontados por la transición energética, por lo que su superación por medio de avances científicos no supondría una solución automática. Como demuestra la dinámica de sistemas aplicada al análisis de los límites del crecimiento, incluso en un planeta con recursos infinitos se produciría un colapso ecológico debido a sus contradicciones internas (Bardi, 2014).

Para analizar desde una perspectiva crítica la apuesta por las energías renovables en España se emplean fundamentalmente la elaboración teórica en torno al concepto de "acumulación por desposesión", de David Harvey (2007), y la idea de la renovación de los Cuatro Baratos a través de la apropiación de naturaleza "gratuita", de Jason Moore (2020). Ambos autores proceden de la tradición marxista y tratan de explicar las crisis del capitalismo trascendiendo las visiones reduccionistas de la economía ortodoxa, para lo que se apoyan en aportaciones de

disciplinas como la historia, la geografía, la sociología o la ecología. Por lo tanto, ambas teorías están relacionadas, como se detallará más adelante, pero primero deben presentarse por separado en sus concepciones originales.

La acumulación por desposesión

La acumulación por desposesión es la elaboración de Harvey (2007) para actualizar y complementar la idea marxista de acumulación originaria o primitiva, el abanico de procesos generalmente violentos⁶ que separaron a la fuerza de trabajo de los medios de producción e hicieron posible la reproducción ampliada del capital en un primer momento del desarrollo capitalista.

El imperialismo europeo logra en la segunda mitad del siglo XIX "cerrar" políticamente el planeta, en el sentido de que prácticamente todo el territorio pasa a ser administrado por un Estado para cumplir una determinada función en la economía mundial. No obstante, siguen existiendo espacios naturales inexplorados e inexplorados porque resultan inexplorables de forma rentable con el nivel tecnológico de ese momento histórico, como gran parte de la Amazonía, del Sáhara y de Siberia, el Ártico y la Antártida, los fondos marinos, el subsuelo a partir de una determinada profundidad o el espacio exterior. También se mantienen al margen del mercado aquellos espacios "interiores" no detectados como aprovechables, ya sea por razones técnicas, por su protección en base a un valor superior o por cualquier otro motivo. En todas esas últimas "fronteras de mercancías" el capital ha tratado de penetrar desde entonces (Moore, 2013: 19-21), con mayor o menor éxito en cada caso. Se volverá sobre esta cuestión en relación con las energías renovables en España.

Aún más importante, las revoluciones socialistas y las independencias de las antiguas colonias retiran temporalmente grandes extensiones de territorio a las oportunidades de inversión y comercio de los países centrales, amenazando con provocar una sobreacumulación del capital⁷. Sin embargo, esta presión se alivia casi inmediatamente con las formas de neoinperialismo instauradas por toda la periferia y, posteriormente, con el retorno al capitalismo de China y Rusia.

No obstante, las principales soluciones al "problema crónico de sobreacumulación" son "el proyecto neoliberal de privatización universal" y el aporte de "materias primas baratas (como el petróleo), con lo que se reducirían los costes de producción, elevándose los beneficios" (Harvey, 2007: 119). Harvey escribe la versión original en 2003, marcado por la invasión estadounidense de Iraq, por lo que piensa básicamente en el petróleo, pero veinte años después se puede decir lo mismo sobre las materias primas claves para la transición energética ya mencionadas.

Por lo tanto, la acumulación por desposesión se refiere al empleo de mecanismos igualmente violentos para la mercantilización de ámbitos hasta entonces ajenos al capital con el objetivo de que el sistema supere las crisis de sobreacumulación, aún a costa del sufrimiento de los perjudicados. Tiene lugar en un contexto de hegemonía neoliberal, con sus propias formas de imperialismo y Estado: "La acumulación por desposesión salió de la sombra en que se había mantenido hasta 1970 para volver a ocupar de nuevo una posición destacada en la lógica capitalista, cumpliendo una doble función: por un lado, la posibilidad de adquirir activos de bajo coste abría vastas áreas para la absorción de capital excedente en busca de inversión rentable; por otro, proporcionaba un medio para descargar el coste de la devaluación de capitales excedentes sobre los territorios y poblaciones más débiles y vulnerables" (Harvey, 2007: 142).

También apunta este autor que los excedentes de fuerza de trabajo y capital "pueden verse potencialmente absorbidos por a) desplazamientos temporales mediante la inversión en proyectos a largo plazo o gastos sociales (como enseñanza e investigación) que demoran la reentrada de capital en la circulación, b) desplazamientos espaciales mediante la apertura de nuevos mercados, nuevas capacidades de producción y nuevas posibilidades (recursos, fuerza de trabajo, condiciones sociales) en otros lugares o c) alguna combinación de a y b" (Harvey, 2007: 93). Como se pondrá de manifiesto, la transición energética puede concebirse como esa forma combinada.

⁶ Violencia en sentido material o simbólico, como la privatización de las tierras comunales, el esquilme de América o el tráfico de esclavos.

⁷ Harvey (2007: 79) deriva su argumentación "de una reformulación de la teoría marxiana de la caída tendencial de la tasa de beneficio".

La apropiación de naturaleza para la renovación de los Cuatro Baratos

La noción de Naturaleza Barata proviene del paradigma de la ecología-mundo, con el que Moore (2020) defiende la necesidad de superar la separación analítica entre naturaleza y sociedad. En su reinterpretación de la historia del capitalismo global, Moore asigna un papel clave a lo que él denomina los "Cuatro Baratos": el trabajo, los alimentos, la energía y –el resto de– las materias primas. Estas cuatro grandes categorías de "factores de producción" deben tener un coste relativo bajo para que el capital maximice sus posibilidades de acumulación y el sistema capitalista garantice su reproducción.

Los Cuatro Baratos están estrechamente interrelacionados, hasta el punto de que el valor de cualquier de ellos condiciona enormemente el de los demás. Por comenzar desde el punto de vista de la energía, su producción requiere de unos costes de materiales y mano de obra baratos, pero a su vez las materias primas se extraen utilizando energía y trabajo baratos. Por su parte, los seres humanos que emplean su energía muscular obtienen su sustento material del salario, que debe ser suficiente para comprar unos alimentos que, en la agricultura moderna, dependen de los combustibles fósiles para la producción de fertilizantes y el transporte (Smil, 2021; Huber, 2022). Por lo tanto, cualquier alteración en alguno de estos elementos provoca retroalimentaciones que afectan a toda la economía (Moore, 2020).

En su persecución de Naturaleza Barata, el capitalismo cuenta con dos herramientas de devaluación: por un lado la explotación, el término que Moore (2020) utiliza para el trabajo remunerado bajo relaciones de clase; y, por otro lado, la apropiación, la forma de aprovechamiento "gratuito" sobre el trabajo no remunerado –el que realizan los esclavos y principalmente las mujeres en las tareas domésticas y de reproducción social– y los recursos naturales.

Una de las aportaciones más novedosas de la concepción de Moore (2020) es su defensa de que al capitalismo no le interesa mercantilizarlo todo, puesto que no podría pagarlo sin repercutirlo a los precios finales de los productos y, por lo tanto, afectar al consumo total que la población se puede permitir. Al contrario, el sistema necesita grandes dosis de trabajo y energía "gratuitos", que no entren en el circuito valorizado del capital pero sean controlados desde fuera por este precisamente para garantizar la perpetuación de su disponibilidad.

La naturaleza "gratuita" no sería considerada tal si el sistema capitalista tuviera en cuenta el trabajo no valorizado, así como el valor incuantificable de los "servicios ambientales", pero en su lugar impone el valor de cambio sobre el de uso ignorando sus consecuencias negativas⁸. De esta manera, el sistema se hace trampas al solitario en el largo plazo en el que economía y naturaleza están inseparablemente ligadas, como demuestran los trágicos síntomas de la crisis climática. Lo que Moore (2020) enseña a este respecto es que la escasez relativa no se experimenta normalmente como un *shock*, ya que el petróleo no tiene fecha de agotamiento definida, sino como crisis económicas causadas por el encarecimiento de los Cuatro Baratos. Sin embargo, estas crisis no suelen ser interpretadas en relación al metabolismo social, como si la economía fuera una esfera de la realidad independiente de la naturaleza y la sociedad.

De la abstracción teórica al estudio de caso

Existe una conexión implícita entre las visiones de Harvey y Moore, como se deriva de la obra del primero: "es posible acumular aunque la demanda efectiva se estanque si el coste de los *inputs* (tierra, materias primas, productos intermedios, fuerza de trabajo) disminuye significativamente" (Harvey, 2007: 113). Moore (2020) coincide con Harvey en que la reproducción ampliada del capital se puede reactivar por medio del abaratamiento de los *inputs*, en sus términos la restauración de la naturaleza barata. Sus contribuciones en esta cuestión consisten en identificar los cuatro elementos que la componen, señalar las interdependencias entre ellos y desarrollar la idea de apropiación como complemento a la explotación de la naturaleza y las personas.

Cuando las operaciones de la acumulación por desposesión se ralentizan tiene lugar una caída generalizada de la rentabilidad de las inversiones, lo que provoca que el capitalismo entre en crisis periódicas, de las que solo sale

⁸ Lo que la economía neoclásica denomina externalidades negativas, las consecuencias de una actividad económica que no son incorporadas en su precio y, por lo tanto, son soportadas por la sociedad en su conjunto. Este fenómeno es explicado con mayor profundidad por la economía ecológica, como se ha desarrollado a partir de Moore.

a través de la naturaleza barata. Es decir, ambos procesos se refieren a la obtención de factores de producción baratos que permitan aumentar el margen de beneficios empresariales, lo que reactiva el crecimiento económico. Sin embargo, Harvey no profundiza en la dependencia que la sobreacumulación de capital tiene de la restauración de la naturaleza barata, mientras que Moore no la conecta lo suficiente con los indicadores biofísicos como la tasa de retorno energético.

Sin pretensión de caer en determinismos energéticos, se ha constatado que la obtención de energía barata es fundamental para la restauración de la reproducción ampliada del capital. En la actualidad, dicha energía barata todavía se puede conseguir de los combustibles fósiles y ya empieza a ser viable también de las fuentes renovables, pero en una economía/ecología-mundo capitalista en ambos casos se requiere hacer uso de los mecanismos de explotación y apropiación.

Por un lado, los combustibles fósiles son el resultado de la acción geológica sobre la materia orgánica del pasado, por lo que en última instancia su extracción es una apropiación de la energía solar metabolizada por la fotosíntesis de las plantas y la digestión de los animales. Este origen sería irrelevante si no fuera porque su combustión altera el ciclo corto del carbono con reservas almacenadas en el largo, que es lo que en realidad provoca el desajuste atmosférico (Bardi, 2014). Además, Moore (2020) señala que la utilización de la atmósfera como vertedero de los gases de efecto invernadero también es una apropiación de naturaleza gratuita por parte del capital, que obtiene un beneficio de ello.

Por otro lado, los rayos solares como fuente directa de energía que recibe la Tierra también son gratuitos para los dispositivos de captación una vez fabricados y colocados. Frente a la transición energética de la Revolución industrial⁹, las actuales son una vuelta de la energía contenida en "stock", en los combustibles fósiles, al "flujo" del Sol, el aire y el agua, por lo que su aprovechamiento económico es una apropiación de naturaleza "gratuita". El territorio que ocupan las placas eólicas y las palas fotovoltaicas, por su parte, es un ejemplo de acumulación por desposesión cuando entra en conflicto con otros usos no mercantiles como la agricultura familiar o la mera preservación de la naturaleza. Estos ejercicios de desposesión y apropiación tienen repercusiones negativas directas para la naturaleza y el ser humano (Aliente, 2022), como se desarrolla en el siguiente apartado.

Por último, tanto las energías renovables como las no renovables necesitan la participación de grandes cantidades de fuerza de trabajo humano, desde la minería al eslabón final del consumo de combustibles y electricidad. Dicha mano de obra tiene muy diversas condiciones de vida en función del papel que su trabajo desempeña en la economía mundial, dividida por las relaciones Norte-Sur o centro-periferia, lo que se retomará en el último punto. En cualquier caso, siguiendo la terminología marxista ampliada por Moore (2020), todos ellos son explotados para obtener una plusvalía, que sería la traducción a las cuentas empresariales del retorno energético humano.

LA DIMENSIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA ESPAÑOLA

En España se ha puesto fin a la minería del carbón y se están cerrando sus últimas centrales térmicas, apenas se construyen nuevas presas y centrales hidroeléctricas y se mantiene la moratoria nuclear. Por lo tanto, las únicas formas de producción de electricidad que pueden crecer de manera sostenida en este momento son la del gas natural, bajo lupa tras la invasión rusa de Ucrania, y las renovables.

La producción de energía con fuentes renovables está aumentando en España, pero sigue un esquema muy centralizado a causa de la naturaleza oligopólica del mercado eléctrico. Los macroproyectos están acompañados de pequeñas inversiones privadas para el autoconsumo, pero estas no alteran las estructuras de poder. Es, además, un modelo completamente privatizado, aunque se da la paradoja de que los Estados italiano y francés sí participan en él a través de Endesa –propiedad de Enel– y EDF, respectivamente. Las grandes empresas del sector emplean simultáneamente fuentes renovables y no renovables, aunque a juzgar por su publicidad parecería que

⁹ La que se produjo de las energías animada –músculos humanos y animales– y en forma de flujo –hidráulica y eólica– al *stock* del vapor producido por la quema de carbón (Malm, 2020).

solo producen energía limpia. Además, se aprovechan de la estructura de fijación de precios¹⁰ para obtener los conocidos como beneficios caídos del cielo.

Las energías renovables son inseparables de las actividades extractivas, por lo que la transición ecológica va acompañada de un aumento de la minería, ya sea en el mismo país o en algún otro punto del planeta. La acumulación de indicios del fin de una era de naturaleza barata, como el aumento de los costes laborales en países como China y del transporte mundial, está impulsando una cierta relocalización minera, pero también industrial, lo que redundará en una crisis de la globalización neoliberal. Este retorno a la producción en los países centrales estaría motivado por razones como la logística¹¹, el *greenwashing*¹² o la responsabilidad social corporativa, además de una de las más esgrimidas últimamente, la aspiración a la soberanía energética.

Se espera que los avances hacia la independencia energética por medio de las renovables redunden en grandes beneficios socioeconómicos (Samadi *et al.*, 2023). España ha tenido históricamente unos costes y una inseguridad energéticos elevados, que desincentivaban en cierta medida la inversión industrial pese a contar con una mano de obra mucho más barata y desprotegida que la media europea. Frente a esto, la extensión de las energías renovables y las intervenciones públicas como la llamada "excepción ibérica"¹³ suponen un fuerte impulso para que España resulte un país industrialmente atractivo.

Por otro lado, la transición energética está trayendo consigo la reapertura o exploración de nuevas minas, algo en lo que España resulta especialmente afectada: litio en Cáceres (Bermejo Trigo, 2023), feldespato en Lugo (La Voz, 2022) o varios minerales a lo largo de la provincia de Teruel (Lozano, 2023), entre otras reservas¹⁴. Todas estas explotaciones generarían grandes beneficios económicos que no suelen quedarse en la zona, mientras que los perjuicios de la contaminación de campos, ríos, acuíferos y el aire sí lo hacen. Las energías renovables han abierto una nueva frontera de producción en la España vaciada, donde parte del suelo –los espacios libres de minería y agricultura intensiva– era tan inhóspito para el capital como el de las regiones inexploradas. Sin embargo, ha adquirido un nuevo atractivo gracias al descubrimiento de tecnologías que permiten extraerle rentabilidad, en este caso los dispositivos de captación de la energía solar y eólica y la minería relacionada con ellos.

En definitiva, la transición energética española encaja con los marcos conceptuales de los dos autores principales tratados en este artículo, ya que es al mismo tiempo una expansión geográfica y un abaratamiento. Por un lado, expansión geográfica interna, no como extensión imperialista, sino en el sentido que toma la acumulación por desposesión (Harvey, 2007): puesta en la circulación del capital de las relaciones sociales precapitalistas o inexistentes en el caso de terrenos no explotados de la España vaciada. Por otro lado, abaratamiento de *inputs* porque la innovación tecnológica pretende restaurar la energía barata e, indirectamente, toda la naturaleza mediante la combinación de mecanismos de explotación y de apropiación (Moore, 2020).

La economía-mundo capitalista no tiene nuevos espacios por descubrir y aquellos ajenos al imperialismo neoliberal son cada vez más escasos, pero queda abierta la posibilidad de la explotación y apropiación en el propio territorio de los países centrales, como una especie de colonialismo interno. La transición energética sería, según esta interpretación, una combinación de desplazamientos temporales y espaciales de inversión y producción. En este sentido, Elena Solís (2019), de Ecologistas en Acción, afirma que "lo que en realidad busca la 'psicoburbuja' del *New Green Deal* en Europa, y en particular en España, es el consenso social de las propias comunidades que van a sufrir el espolio de la minería a cielo indiscriminada", y continúa con "la inevitable consecuencia, cuando no el verdadero propósito, de esta política pública de promoción de la minería de materias necesarias para la transición verde en nuestro territorio es el de traer la frontera extractiva a la Península Ibérica". Esta decisión de las altas

¹⁰ El mercado marginalista por el cual el precio de toda la energía eléctrica lo determina la fuente más cara que entra en la subasta horaria. Este sistema ha podido impulsar la inversión en energías renovables, pero en España las conexiones del oligopolio eléctrico con la clase política le permiten ejercer presión para mantenerlo y beneficiarse desproporcionadamente (Palazuelos, 2019).

¹¹ La pandemia de covid-19, el accidente en el canal de Suez y las tensiones en el estrecho de Bab el-Mandeb como consecuencia de la invasión israelí de Gaza han revelado la fragilidad de las economías desindustrializadas.

¹² "Lavado verde", el engaño de determinadas empresas que hacen pasar su producción por respetuosa medioambientalmente con el objetivo de mejorar su imagen, como una forma de marketing (Huber, 2022).

¹³ El permiso de la Unión Europea para que España y Portugal desvinculen temporalmente el precio del gas del resto de fuentes en el mercado eléctrico a causa de la guerra de Ucrania. Supuso la constatación de que las decisiones políticas valientes en sentido ecosocial parecen inviables justo antes de que sean llevadas a cabo con éxito.

¹⁴ Sin olvidar el carbón restante, que podría volver a ser rentable en un futuro de mayor escasez de petróleo y gas.

esferas españolas y europeas conlleva, según la autora, que la España vaciada vaya en dirección a convertirse en parte del Sur Global, la mitad del mundo explotada.

Este punto de vista puede sonar un poco exagerado, pero lo que está claro es que la transición energética está poniendo de relieve una contradicción entre la primarización de la economía española y su reindustrialización. Se trata de modelos productivos antagónicos, que requieren políticas económicas, laborales y educativas totalmente contrarias, y cuyos efectos socioeconómicos y ecológicos también difieren enormemente.

La transición energética es solo uno de los ejemplos de acumulación por desposesión o capitalización en marcha, pero la gran disponibilidad de recursos públicos y privados la convierten en una de las más interesantes. España puede lograr completarla, y sería una noticia positiva que impulsaría otros cambios. Sin embargo, si lo hace no será principalmente por razones medioambientales, pese a las buenas intenciones de algunos actores políticos y sociales, como se ha mostrado a lo largo del artículo, y además dificultaría las transiciones de otras partes del planeta debido a la escasez de materiales. La transición energética ha sido caracterizada en el título como una huida hacia adelante porque, en vez de frenar o desviar el tren de la economía fósil (Malm, 2020), lo sigue dirigiendo al mismo precipicio pero por una catenaria electrificada que sustituye al gasoil. Esta huida puede suponer un impulso económico que revierta en beneficios para los inversores "verdes", pero la trayectoria a largo plazo es el colapso.

El *European Green Deal* parece un retorno al keynesianismo como intervención pública en la economía para hacer frente a la crisis climática, pero al menos en lo relativo a la transición energética sigue imperando la lógica pura del mercado sobre el interés común. Es cierto que existe una mayor iniciativa estatal, pero obedece a las necesidades actuales del capitalismo, como socializar la investigación y la inversión cuando el objetivo político marcado, la transición energética, no se puede lograr exclusivamente en el mercado. De esta forma, los proyectos ecokeynesianos buscan hacer de la necesidad virtud, aprovechando la crisis climática como una oportunidad más para la reproducción ampliada del capital.

El papel del Estado sigue siendo la priorización del crecimiento económico a la sostenibilidad ecológica. Se puede presumir que los gobiernos de izquierdas lo hacen con la pretensión de que los beneficios socioeconómicos se redistribuyan y lleguen a todo el mundo mientras los de derechas se limitan a dejar actuar a la mano invisible del mercado, pero en la práctica no existen muchas diferencias de resultados. No se plantea por ejemplo la constitución de una empresa energética pública para garantizar el suministro eléctrico a todos los ciudadanos, porque el objetivo no es la satisfacción de las necesidades humanas –una consecuencia positiva en el mejor de los casos– sino la perpetuación del sistema.

En esta línea, advertía Eduardo Galeano (1998: 196) hace ya veintiséis años de que "la salvación del medio ambiente está siendo el más brillante negocio de las mismas empresas que lo aniquilan". En las transiciones ecológicas dentro del capitalismo, lo que está en juego no es tanto la sostenibilidad como los intereses de distintos grupos de capitalistas, tanto entre sectores –industrias tradicionales frente a las menos contaminantes– como entre territorios –regiones ganadoras y perdedoras en función del nuevo papel asignado en el reparto internacional del trabajo–.

A nivel local, los parques eólicos y solares se extienden ya por toda la España vaciada, y los nuevos proyectos mineros pueden ser los siguientes, convirtiendo grandes campos en zonas sacrificadas por la transición ecológica (Zografos y Robbins, 2020). De hecho, este espacio es mucho mayor por unidad de potencia eléctrica en la energía eólica y fotovoltaica que en los combustibles fósiles (Orcástegui, 2023). Las actividades "verdes" de la transición energética no respetan los valores de la tierra para sus habitantes locales, ni los intereses extraeconómicos como la protección de la naturaleza o de monumentos artísticos y culturales (Lozano, 2023).

Esta depredación territorial está dando lugar al surgimiento de movimientos sociales de rechazo al modelo de transición energética. El discurso crítico con las energías renovables desde la España vaciada está muy presente en obras culturales recientes de relevancia como las películas *Alcarràs* y *As Bestas*, nominada y ganadora al Goya a mejor película de 2022, respectivamente. Más allá del rigor o interés de las historias de ficción –aunque

basadas en hechos reales-, se puede afirmar que este clima de opinión está empezando a calar en el sentido común popular.

Existen diferentes versiones de este discurso, desde las posiciones negacionistas de la crisis climática que abogan por la perpetuación de los combustibles fósiles hasta las más conscientes de la complejidad del problema, que proclaman como lema "renovables sí, pero no así" (Aliente, 2022: 6). Se puede criticar un interés individual en algunas de estas posturas¹⁵, pero no se deben simplificar las lógicas de las distintas formas de ecologismo. Al contrario, las protestas contra la destrucción de los modos de vida rurales constituyen una versión particular del "ecologismo de los pobres" de Martínez Alier (2011: 38), con sus conflictos ecológico-distributivos, aunque estos hayan sido más estudiados en el Sur Global.

Tampoco se trata aquí de romantizar el mundo rural, que precisamente en España tiene profundos problemas económicos por los que es lógico que haya gente a favor de las renovables. En la España vaciada convergen la sensación previa de agravio comparativo con la promesa de una nueva actividad económica cuya explotación apenas repercute beneficios locales. Para rastrear la complejidad de la situación, sería conveniente un análisis discursivo a través de la realización de entrevistas a diferentes actores involucrados en actividades económicas o movimientos sociales locales, pero dicha tarea trasciende los objetivos de este artículo.

El rechazo a las energías renovables en su versión intensiva puede generar un ludismo o cartismo del siglo XXI, en el que un sector de la clase obrera se enfrente a la tecnología que atenta contra sus puestos de trabajo (Malm, 2020). Los dispositivos de captación son cada vez más eficientes para la producción de electricidad frente a los combustibles fósiles, pero también son más intensivos en capital y menos en mano de obra, al menos en los países centrales, puesto que la minería –y, en algunos casos, también la manufactura– se ha trasladado por ahora mayoritariamente a la periferia. No se trata tanto del balance total de puestos de trabajo creados y destruidos en una economía nacional en su conjunto como de la percepción de territorios o grupos sociales concretos que resultan perdedores de la transición. Por ejemplo, el origen del movimiento de los chalecos amarillos en Francia es la oposición del colectivo de los transportistas a un impuesto verde al combustible, y las condiciones para el surgimiento de otras protestas sociales contra las consecuencias negativas de la política climática que no tiene en cuenta las desigualdades sociales son cada vez más propicias (Huber, 2022).

LA CONEXIÓN ENTRE LO LOCAL Y LO GLOBAL

La transición energética española es un fenómeno "glocal", resultado de procesos locales y globales mediados por los paraguas estatal y europeo. No obstante, como se ha adelantado, la carga más dura de las transiciones energéticas del Norte Global es la soportada por el Sur, por lo que en este apartado final se pone en relación lo analizado anteriormente con la desequilibrada estructura de la economía mundial.

El discurso NIMBY no se molesta por las repercusiones internacionales de la transición energética, ni en lo relativo a la emergencia climática global ni respecto a la reproducción de las relaciones de dependencia entre los países industrializados y el resto. No obstante, se están elaborando críticas al modelo imperante de ecocapitalismo con una gran complejidad teórica. Existen, así pues, una preocupación local acerca de las consecuencias socioeconómicas y ecológicas inmediatas de la transición energética, y una preocupación global relativa a su impacto geopolítico y a su viabilidad y pertinencia para afrontar uno de los mayores desafíos de la historia de la humanidad.

Si, como recomienda Vaclav Smil (2020), se deben extraer lecciones de las transiciones energéticas del pasado para los retos actuales, es necesario señalar que la búsqueda de mano de obra barata más que de energía fue, para Malm (2020), la causa principal de la que tuvo lugar durante la Revolución industrial. Por lo tanto, la transición energética será impulsada por el capital –y los Estados que defiendan sus intereses– solo en la medida en que permita lograr una reproducción más ampliada, que puede proceder de la mejora en la eficiencia energética o de la devaluación de la mano de obra como consecuencia del mayor desempleo que acarrearían las

¹⁵ En un sentido NIMBY, acrónimo de "*Not In My BackYard*", "No en mi patio trasero", el nombre con el que se conoce en la literatura académica en lengua inglesa a quienes protestan contra algún tipo de perjuicio medioambiental pero solamente cuando les afecta directamente (Martínez Alier, 2011).

energías renovables. Aunque, como se ha deducido a partir de Moore, no se trata de procesos independientes sino que el abaratamiento de una de las patas de la naturaleza empuja al de las demás.

Los materiales necesarios para la fabricación de los dispositivos de captación son asequibles principalmente gracias a la energía y el trabajo baratos empleados en su extracción. La energía ha mantenido una tasa de retorno excepcionalmente alta debido a la explotación de las reservas más accesibles, pero esa era del petróleo barato está llegando a su fin (Moore, 2020; Smil, 2020). Por su parte, el trabajo barato procede principalmente del Sur Global, de la población explotada en nombre de los intereses empresariales del Norte sin que se haya abierto ningún debate profundo en las principales instituciones internacionales acerca de la injusticia de esta relación neocolonial¹⁶.

Cada placa fotovoltaica contiene la plusvalía arrebatada al trabajador minero de la periferia, junto con el trabajo de cuidados y reproductivo no valorizado de las mujeres de su entorno, los gases de efecto invernadero emitidos en su proceso de fabricación, y muchas otras relaciones de poder más. Si al menos estuviera garantizado que sirven para evitar el calentamiento global podría debatirse su moralidad en el desequilibrio entre el Norte y el Sur Global, pero no es el caso.

Una transición energética que no vaya acompañada de un replanteamiento de las relaciones de poder neocoloniales conllevará un mayor "extractivismo en el sur global para un consumo 'limpio' en el norte" (Bulanikian y Boco, 2022: 24). Los países muy dependientes del extractivismo sufren una serie de perjuicios socioeconómicos como el intercambio –económico y ecológico– desigual o la degradación de los ecosistemas locales (Acosta y Brand, 2017). Por ello, las transiciones energéticas pueden profundizar el modelo extractivo-exportador de regiones como el triángulo del litio entre Bolivia, Argentina y Chile o Sáhara Occidental a causa de sus reservas de fosfatos, convirtiéndolas también en zonas sacrificadas, incluso más que las del Norte (Zografos y Robbins, 2020). En este sentido, las energías renovables cambian una pequeña parte de las emisiones de gases de efecto invernadero por otros problemas ambientales de carácter local como la contaminación del agua y el suelo en los procesos de extracción, fabricación, explotación y reciclado de los aparatos tecnológicos necesarios en la transición energética.

En el Norte Global, la clase obrera no debe ignorar que las tendencias a la relocalización industrial y minera empujarán hacia la devaluación de la mano de obra en nombre de la competitividad. Las presiones para la mayor desregulación de las relaciones laborales –como el trabajo infantil en Estados Unidos–, la privatización de fragmentos del Estado del bienestar –como los problemas de la sanidad pública en países como Reino Unido y España– o la eliminación de las restricciones medioambientales a los proyectos extractivos obedecen a la misma lógica de sobreacumulación del capital, que cada vez tiene menos opciones para la reproducción ampliada.

La transición energética forma parte de un plan omnicompreensivo para la reactivación de la reproducción del capital a través de la naturaleza barata, para lo que se trata de convertir las amenazas del calentamiento global y el agotamiento de los combustibles fósiles rentables en oportunidades, pero el impacto medioambiental es secundario. Aunque se pueda obtener un beneficio ecológico, ese no es el objetivo buscado por las inversiones de capital en energías renovables. La necesaria transición energética puede ser un impulso para la relocalización de la reproducción ampliada de capital en los países centrales. No obstante, también requiere una participación mayor del Estado en la economía, tomando la iniciativa no solo en forma de incentivos –subvenciones y regulación favorable para la privatización de los beneficios– sino en los sectores que no sean rentables desde la racionalidad de la economía de mercado.

A modo de conclusión, renovables sí, no hay alternativa, pero con una dirección de los poderes públicos que tenga realmente en cuenta los límites planetarios y la urgencia de la crisis climática y se base en criterios de justicia social. Una transición energética que conllevaría una reducción planificada de la producción y el consumo energético, distribuida de forma que no afectase negativamente a las condiciones de vida de las mayorías sociales aun a costa de los intereses de las inversiones privadas.

¹⁶ El argumento económico clásico al respecto es que esa mano de obra mejora progresivamente sus condiciones materiales de vida por medio de su participación en la economía-mundo capitalista, pero la idea de acumulación por desposesión demuestra que el capitalismo generó precisamente las condiciones de pobreza que le obligó a ocupar ese papel en la distribución mundial del trabajo (Harvey, 2007).

Las soluciones alternativas también son problemáticas y están siendo ferozmente atacadas, pero todas las viables pasan por un mayor dirigismo estatal –compatible con la existencia de comunidades energéticas descentralizadas–, una mayor coordinación internacional y una reformulación de los beneficios y las cargas de la transición, en forma de generosidad voluntaria o impuesta por una mayoría social, entre clases sociales y entre países ricos y pobres. Esto implicaría abrir seriamente debates sobre modelos alternativos al desarrollo capitalista y al mismo crecimiento económico. Pese a las perspectivas socioeconómicas y ecológicas, el resultado no está en absoluto determinado –nunca lo está–, sino que queda espacio para la lucha social y política.

REFERENCIAS

- Acosta, Alberto y Brand, Ulrich (2017). *Salidas del laberinto capitalista: Decrecimiento y postextractivismo*. Barcelona: Icaria.
- Alianza Energía y Territorio (Aliente) (2022). *Renovables sostenibles: fotovoltaica*. Madrid: Aliente.
- Bardi, Ugo (2014). *Los límites del crecimiento retomados*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Bermejo Trigo, José Luis (4 de julio de 2023). La empresa de la mina dice que su proyecto saldrá reforzado con el gobierno de PP y Vox. *El Periódico de Extremadura*. <https://www.elperiodicoextremadura.com/caceres-local/2023/07/04/empresa-mina-dice-proyecto-saldra-89427522.html>
- Brockway, Paul E.; Sorrell, Steve; Semieniuk, Gregor; Heun, Matthew Kuperus; y Court, Victor (2021). Energy efficiency and economy-wide rebound effects: A review of the evidence and its implications. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 141, 110781. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.rser.2021.110781>
- Bulanikian, Gisela Mariana y Boco, Alicia Noemí Rita (2022). Abriendo el debate sobre los discursos ecológicos para la descolonización de la transición energética. *Encrucijadas*, 22(1), a2203.
- Carpintero, Óscar y Nieto, Jaime (2021). Reflexiones generales sobre la transición energética: una perspectiva de post-crecimiento. *Gaceta Sindical: Reflexión y Debate*, 37, 181-201.
- Comisión Europea (2019). El Pacto Verde Europeo establece cómo hacer de Europa el primer continente climáticamente neutro en 2050, impulsando la economía, mejorando la salud y la calidad de vida de los ciudadanos, protegiendo la naturaleza y no dejando a nadie atrás. *Unión Europea*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_19_6691
- Galeano, E. (1998). *Patatas arriba*. Madrid: Siglo XXI.
- García-Olivares, Antonio; Ballabrera-Poy, Joaquim; García-Ladona, Emili; y Turiel, Antonio (2012). A global renewable mix with proven technologies and common materials. *Energy Policy*, 41, 561-574. Doi: 10.1016/j.enpol.2011.11.018
- González-Eguino, Mikel; Arto, Iñaki; Rodríguez-Zúñiga, Alejandro; García-Muros, Xaquín; Sampedro, Jon; Kratena, Kurt; Cazcarro, Ignacio; Sorman, Alevgul H.; Pizarro-Irizar, Cristina; y Sanz-Sánchez, María José (2020). Análisis de impacto del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) 2021-2030 de España. *Papeles de Economía Española*, 163, 9-22.
- Hall, Charles A. S.; Balogh, Stephen B.; y Murphy, David J. R. (2009). What is the Minimum EROI that a Sustainable Society Must Have? *Energies*, 2, 25-47. Doi: <https://doi.org/10.3390/en20100025>
- Hall, Charles A. S.; Lambert, Jessica G.; y Balogh, Stephen B. (2014). EROI of different fuels and the implications for society. *Energy Policy*, 64, 141-152. Doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2013.05.049>
- Harvey, David W. (2007). *El nuevo imperialismo*. Tres Cantos (Madrid): Akal.
- Heinberg, Richard (2017). The Energy Crisis: From Fossil Fuel Abundance to Renewable Energy Constraints. En Lerch, D. (ed.), *The Community Resilience Reader: Essential Resources for an Era of Upheaval* (pp. 65-78). Washington, D. C.: Island Press.

- Hickel, Jason y Kallis, Giorgos (2019). Is Green Growth Possible? *New Political Economy*, 25(4), 469-486. Doi: <https://doi.org/10.1080/13563467.2019.1598964>
- Huber, Matthew T. (2022). *Climate Change as Class War: Building Socialism on a Warming Planet*. Londres / Nueva York: Verso Books.
- Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) (2014). *Working Group III, "Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change"*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Keyßer, Lorenz T. y Lenzen, Manfred (2021). 1.5°C degrowth scenarios suggest the need for new mitigation pathways. *Nature Communications*, 12, 2676. Doi: <https://doi.org/10.1038/s41467-021-22884-9>
- Krausmann, Fridolin; Wiedenhofer, Dominik; Lauk, Christian; Haas, Willi; Tanikawa, Hiroki; Fishman, Tomer; Miatto, Alessio; Schandl, Heinz; y Haberl, Helmut (2017). Global socioeconomic material stocks rise 23-fold over the 20th century and require half of annual resource use. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS)*, 114(8), 1880-1885. Doi: www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1613773114
- La Voz (30 de diciembre de 2022). Urbas consigue permiso para explotar la mina de feldespatos de Muras. *La Voz de Galicia*. <https://www.lavozdegalicia.es/noticia/lugo/muras/2022/12/30/urbas-consigue-permiso-explotar-mina-feldespatos-muras/00031672399635864886949.htm>
- Lozano, Nerea (30 de agosto de 2023). Los nuevos proyectos mineros en Teruel: explotaciones que pueden contaminar agua o atravesar bienes de interés cultural. *El Diario.es*. https://www.eldiario.es/aragon/nuevos-proyectos-mineros-teruel-explotaciones-contaminar-agua-atravesar-bienes-interes-cultural_1_10474953.html
- Malm, Andreas (2020). *Capital fósil: el auge del vapor y las raíces del calentamiento global*. Madrid: Capitán Swing.
- Martínez Alier, Joan (2011). *El ecologismo de los pobres. Conflictos ambientales y lenguajes de valoración*. Barcelona: Icaria.
- Moore, Jason W. (2013). El auge de la ecología-mundo capitalista (I): Las fronteras mercantiles en el auge y decadencia de la apropiación máxima. *Laberinto*, 38, 9-26.
- Moore, Jason W. (2020). *El capitalismo en la trama de la vida. Ecología y acumulación de capital*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Murphy, David J. R. y Hall, Charles A. S. (2010). Year in review-EROI or energy return on (energy) invested. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1185(1), 102-118. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1749-6632.2009.05282.x>
- Orcástegui, Víctor (21 de mayo de 2023). Hectáreas y megavatios. *Heraldo de Aragón*. <https://www.heraldo.es/noticias/opinion/2023/05/21/hectareas-y-megavatios-1653259.html>
- Palazuelos, Enrique (2019). *El oligopolio que domina el sistema eléctrico*. Madrid: Akal.
- Pommeret, Aude; Ricci, Francesco; y Schubert, Katheline (2022). Critical raw materials for the energy transition. *European Economic Review*, 141, 103991. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2021.103991>
- Red Eléctrica (2023). Generación renovable por tecnología/combustible (GWh) del 2018 al 2022. *Red Eléctrica*. https://www.ree.es/es/datos/generacion/estructura-renovables?start_date=2018-01-01T00:00&end_date=2022-12-31T23:59&time_trunc=year&systemElectric=nacional
- Roca Jusmet, Jordi (2022). La política climática y los combustibles fósiles: una perspectiva desde la oferta. *Revista de Economía Crítica*, 34, 9-25.
- Samadi, Sascha; Fischer, Andreas; y Lechternböhmer, Stefan (2023). The renewables pull effect: How regional differences in renewable energy costs could influence where industrial production is located in the future. *Energy Research & Social Science*, 104, 103257. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2023.103257>

Sandberg, Maria; Klockars, Kristian; y Wilén, Kristoffer (2019). Green growth or degrowth? Assessing the normative justifications for environmental sustainability and economic growth through critical social theory. *Journal of Cleaner Production*, 206, 133-141. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.09.175>

Sanz Bayón, Pablo (2019). Pobreza energética en España: aproximación jurídica y económica a sus causas y causantes. *Documentación social*, 3, 23-43.

Sgouridis, Sgouris; Csala, Denes; y Bardi, Ugo (2016). The sower's way: quantifying the narrowing net-energy pathways to a global energy transition. *Environmental Research Letters*, 11(9), 094009. Doi: 10.1088/1748-9326/11/9/094009

Smil, Vaclav (2021). *Energía y civilización: una historia*. Barcelona: Arpa Editores.

Solís, Elena (30 de mayo de 2019). La psicoburbuja del New Green Deal. *Contrainformación*. <https://contrainformacion.es/la-psicoburbuja-del-new-green-deal/>

Taylor, Peter J. (1981). Geographical Scales within the World-Economy Approach. *Review (Fernand Braudel Center)*, 5 (1), 131-156.

Vadén, Tere; Lähde, Ville; Majava, Antti; Järvensivu, Paavo; Toivanen, Tero; Hakala, Emma Sofia; y Eronen, Jussi Tuomas (2020). Decoupling for ecological sustainability: A categorisation and review of research literature. *Environmental Science and Policy*, 112, 236-244. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2020.06.016>

Zografos, Christos y Robbins, Paul (2020). Green Sacrifice Zones, or Why a Green New Deal Cannot Ignore the Cost Shifts of Just Transitions. *One Earth*, 3, 543-546.

SOBRE EL AUTOR

Álvaro Ramón Sánchez es graduado en Derecho y en Ciencias Políticas y máster en Teoría Política y Cultura Democrática por la Universidad Complutense de Madrid, actualmente cursando el Programa de Doctorado en Ciencias Políticas y de la Administración y Relaciones Internacionales en la misma universidad. Sus líneas de investigación son la geopolítica, la teoría política y la dimensión social de la crisis climática.

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

Recibido: 29-10-2023

Aceptado: 25-11-2024

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

Federico Bachmann

Universidad Nacional de Mar del Plata (Argentina)

bachmannfederico@gmail.com

Resumen

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

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

Abstract

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

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



INTRODUCCIÓN

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

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

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

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

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

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

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

EL CAPITALISMO COMO OBJETO DE ESTUDIO Y FENÓMENO HISTÓRICO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LOS GOBERNANTES DEL SISTEMA Y LA CONDICIÓN DE ESTRUCTURA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LOS CICLOS, UN REFLEJO DE LA DIALÉCTICA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

EL CAPITALISMO COGNITIVO: LÍMITE BIOÉTICO A LA ACUMULACIÓN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

BIBLIOGRAFÍA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SOBRE EL AUTOR

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

HETERODOXIA ECONÓMICA, PLURALISMO Y PARIDAD EPISTÉMICA | *HETERODOX ECONOMICS, PLURALISM AND EPISTEMIC PARITY.*

Recibido: 4-10-23

Aceptado: 24-5-24

<https://doi.org/10.46661/rec.11372>

Rodrigo Laera

CONICET/SADAF

rodrigolaera@gmail.com

ORCID iD: 0000-0002-5132-7631

Resumen

El objetivo del presente trabajo consiste en identificar la relación entre el pluralismo metodológico y la economía heterodoxa junto con dos derivas: el imperialismo inverso y el debate entre pares epistémicos. En el primer apartado se expondrá cuatro variedades elementales del pluralismo económico. Seguidamente, se expondrá la similitud y diferencia entre la economía heterodoxa y la corriente principal. En el tercer apartado se indagará a favor del vínculo entre pluralismo y el imperialismo inverso; mientras que el último abarcará la idea de que un debate honesto entre posiciones conciliadores de pares epistémico como sería beneficioso tanto para la economía heterodoxa como para la corriente dominante.

Palabras Claves: *economía heterodoxa; pluralismo; pares epistémicos, imperialismo económico.*

Summary

The objective of this paper is to recognize the relationship between methodological pluralism and heterodox economics along with two drifts: reverse imperialism and the debate between epistemic peers. In the first section, four basic varieties of economic pluralism will be presented. Next, the similarity and difference between heterodox economics and mainstream economics will be exposed. The third section will consider in favor of the link between pluralism and reverse imperialism; while the latter will embrace the idea that an honest debate between conciliatory positions of epistemic peers such as would be beneficial to both heterodox and mainstream economics.

Keywords: *heterodox economics; pluralism; epistemic peers, economic imperialism.*



VARIETADES METODOLÓGICAS DEL PLURALISMO ECONÓMICO

A grandes rasgos, el pluralismo, a diferencia del monismo, sostiene que es posible aceptar legítima o justificadamente una amplia gama de enfoques metodológicos, sin que ello implique la anarquía del "todo vale", junto al posterior rechazo del discurso crítico (Caldwell 2003 p.245)¹. Es decir, el pluralismo toma como premisa inicial que no existe un método de evaluación de teorías lógicamente convincente y universalmente aplicable a la práctica económica –e incluso aunque existiera, quizás nunca estaríamos seguros de haberlo encontrado–. De esta manera, facilitando el debate y el intercambio de ideas entre teorías y tradiciones económicas alternativas, los pluralistas no se abrazan a una tradición particular; sino que pueden incluir diversos criterios de evaluación teórico/práctico dentro de una misma corriente de pensamiento². Por lo tanto, el pluralismo puede entenderse a partir de la conjunción de dos características fundamentales: (a) hay más de un conjunto de normas que justifiquen una teoría o un tipo de práctica económica y (b) un conjunto de normas no es superior a cualquier otro conjunto, por sí mismo, sino más o menos adecuado a un determinado escenario.

Ambos puntos necesitan de respectivas aclaraciones. Si bien (a) hace referencia a la incapacidad de establecer normas que se perpetúen para establecer de manera segura –con permiso de Descartes– el edificio de las ciencias económicas, no por ello se debe pensar que no existen algunos tipos de jerarquía epistemológica. Esto quiere decir que, en primer lugar, a pesar de que los criterios de evaluación de una teoría puedan diferir de los de otra, habrá en esa diferencia una relación normativa por la cual se las pueda identificar como teoría, para luego establecer su adecuación práctica a un escenario determinado. Y, en segundo lugar, que el compromiso de los agentes económicos con una determinada metodología constituye la creencia, al menos implícita, de que es superior a la alternativa. Por ejemplo, si un economista adhiere a la metodología heterodoxa es porque considera que hay una relación de jerarquía respecto a la ortodoxa, aunque considere valiosos ciertos elementos de esta última. Esto conduce a (b), las normas que conforman los diversos criterios de evaluación son pertinentes a un conjunto de teorías económicas, otras normas serán pertinentes a otro conjunto. Sin embargo, esto no quiere decir que haya inconmensurabilidad o que una teoría perteneciente a un conjunto no pueda ser utilizada por teorías pertenecientes a otros conjuntos. Por ejemplo, una economía heterodoxa, arraigada en el trabajo o narrativa conceptual, puede incorporar elementos formales que son característicos de la economía neoclásica, sin que con ello se vean alterados sus criterios de evaluación. Ambos puntos se encuentran enfocados en el hecho bruto de que nuestro conocimiento es limitado y que la aplicación práctica excede a la homogeneidad de una única perspectiva económica.

Dadas estas aclaraciones, también es preciso distinguir al menos cuatro variedades elementales de pluralismo: (i) el estratégico; (ii) el relativista; (iii) el interno; (iv) el de complementariedad³.

Pluralismo estratégico

Puede darse el caso que la metodología sea pluralista, pero con el único fin de dominar un campo o profesión. De manera que, siguiendo a Giere (2006), aquellos que, en minoría, proclaman las virtudes del pluralismo solo lo hacen como un esfuerzo por legitimar su oposición en reacción al punto de vista dominante. Pero si este grupo alguna vez llegara a ser el dominante, la insistencia sobre las virtudes del pluralismo disminuiría hasta volverse tan monistas como quienes lo habían reemplazado. Por lo tanto, el estratégico puede entenderse como un pluralismo

¹ Es más, según Caldwell (*ibid.*, p. 251), la defensa de una posición metodológica particular rara vez convencerá a los extraños hasta que también existan ejemplos sustantivos de los beneficios de sostener tal punto de vista: solo después de que se hayan realizado contribuciones sustanciales a la teoría económica, los oponentes estarán listos para escuchar discusiones sobre la metodología propiamente dicha.

² O, como ha sugerido Mäki (1997), justifica o legitima una pluralidad de elementos de algún tipo a razón de mejorar su alcance prescriptivo o descriptivo. Incluso Mäki (*ibid.* p.39) llega a la siguiente definición: P es una instancia de pluralismo acerca de X, si y solo si es una teoría o principio que, o bien obtiene una pluralidad de X o prescribe una pluralidad de X que realmente no obtiene apelando a las razones Y.

³ También se puede recortar el estudio respecto a la ambigüedad del concepto de pluralismo partiendo de las diversas categorías que pueden implicar, por ejemplo, siguiendo a Heise (2017), el pluralismo ontológico, epistemológico, metodológico, teórico o paradigmático. Este es un recorte distinto, pues abarca numerosas disciplinas, no solo la economía. La noción más amplia del pluralismo metodológico, que implica reconocer la validez de múltiples enfoques para comprender los fenómenos económicos, puede estar presente en cualquiera de las perspectivas mencionadas anteriormente, dependiendo del énfasis metodológico que se adopte. Por ejemplo, se pueden emplear modelos econométricos, teorías del comportamiento, análisis históricos o estudios de campo para abordar temas relacionados con el pluralismo estratégico, relativista, interno o de compatibilidad, los cuales están asociados a teorías específicas dentro de las diversas ramas de la economía.

por conveniencia; una fachada engañosa que permite hacerse de una posición dominante, para luego pasarse deliberadamente al monismo, deslegitimando cualquier pensamiento divergente. En esta línea, Jackson (2018) distinguió el pluralismo estratégico del fundamental, que desea tener varias teorías y métodos, ocupándose de no adoptar alguna como la central, y haciendo florecer la variedad de perspectivas independientemente del resultado que se obtenga. Así, sin un punto de vista uniforme, el pluralismo fundamental puede justificarse aludiendo a la complejidad del mundo, pues las teorías únicas encapsularán la realidad sin poder aplicarse exitosamente a ella. De modo que un pluralista fundamental no se pasará al monismo si su teoría toma el relevo de la teoría dominante. También es preciso diferenciar el pluralismo estratégico de las diversas motivaciones pragmáticas, en las que un fenómeno económico puede ser legítimamente estudiado desde diferentes ángulos, dependiendo de los objetivos e intereses epistémicos (ej., Van Bouwel, 2005).

Ahora bien, aunque no haya una intencionalidad por la que se busca el provecho propio, usando una metodología para luego abandonarla cuando no conviene, el pluralista estratégico puede apostar a que su visión de la economía termine siendo predominante, de manera que, por su misma lógica, lleva a poner barreras a visiones alternativas a fin de concentrar más poder. En todo discurso económico hay cierta pretensión de verdad, ya sea de manera descriptiva como normativa. Y, justamente, el arraigo de este tipo de pretensión puede conducir a no aceptar la diversidad y cerrarse al diálogo o al debate, pues las teorías con pretensión de verdad buscan instalar su propia hegemonía. En este sentido, una de las características importantes del pluralismo fundamental será la de mantener cierta humildad epistémica. Es decir, aceptar que también su concepción del mundo económico es contingente, que puede ocupar el lugar de ser un aporte disponible para complementarse con otros discursos o ser discutible en muchos de sus aspectos y que también puede ser un mero aporte para el desarrollo de nuevas teorías, pero sin la necesidad de que llegue a ser la predominante.

Pluralismo relativista

El pluralismo relativista se caracteriza por la ausencia de jerarquías epistémicas aplicadas al pensamiento económico. Generalmente, se trata de un tipo de relativismo en el que los marcos epistémicos ostentan una carga valorativa semejante, tanto para una corriente de pensamiento económico como para otra que le sea incompatible. Siguiendo a Pritchard (2009), por "marco epistémico" debe entenderse a un grupo de principios que determina la posición epistémica de las creencias, en este caso, las económicas. Por ejemplo, un marco epistémico religioso otorga un papel central al testimonio de la Escritura Bíblica sobre temas relevantes. En contraste, un marco epistémico secular no incluiría un principio de este tipo, pues no considera que la Biblia sea un criterio confiable de conocimiento. En ambos casos, no solo la manera de recoger e interpretar datos relevantes cambia, sino también la fuente misma que constituye un cuerpo de evidencias. Desde la perspectiva de la teoría económica, por ejemplo, el marco epistémico de la economía neoclásica otorga un papel preponderante a las relaciones de equilibrio, preferencias racionales y maximización de utilidades; en cambio, el marco epistémico de la economía schumpeteriana privilegia los cambios espontáneos y discontinuos que conducen a las alteraciones del equilibrio, el rol de la innovación y de los emprendedores. En este sentido, el pluralismo relativista sostiene que, como ambas teorías poseen marcos diferentes, deben ser evaluadas de acuerdo con los criterios y las normas propias de cada una, sin que ninguna sea objetivamente superior a la otra. Por supuesto, el límite para este tipo de relativismo es la aplicación de la teoría a los fenómenos económicos reales. El problema aquí yace en que, dentro del terreno tanto descriptivo como explicativo, existen dilemas respecto a la subdeterminación. Es decir, cuando una serie de fenómenos económicos pueden ser descriptos o explicados suficientemente, con igual valor epistémico, por dos o más teorías alternativas. Por ejemplo, los fenómenos de alta inflación pueden ser descriptos y explicados con igual valor epistémico desde un punto de vista de la teoría monetarista como de la teoría schumpeteriana. Según la concepción relativista, ninguna termina siendo mejor o más legítima, pues, debido a que pertenecen a marcos epistémicos incompatibles, no comparten criterios de evaluación. Por un lado, dado que no hay una perspectiva objetiva o neutral por la que tomar una decisión, el problema del pluralismo relativista radica en que la elección última de una determinada teoría económica radicará en la arbitrariedad o en una fe profunda en un conjunto de principios. De este modo, el relativismo pluralista parece dar escasa importancia a los fines y a la necesidad práctica de establecer las teorías que sean adecuadas para llevar adelante esos fines. Por otro

lado, el pluralismo relativista puede sostenerse en la marcada existencia de variaciones en los estándares de los marcos epistémicos adoptados en diferentes épocas históricas, y por distintas culturas que han tenido distintas reglas económicas; de modo que la profundidad de las diferencias podrían explicarse, como sugiere Baghranian (2014), no por la imposibilidad de alcanzar acuerdos, sino por la falta de una autoridad objetiva que establezca conjuntos específicos de normas que constituyan marcos epistémicos generales. No obstante, cada comunidad posee sus fines éticos, políticos y económicos; por consiguiente, de acuerdo a ellos, se podría pensar que una teoría es más adecuada que otra. Si una comunidad estuviera orientada orgánicamente a un tipo de sociedad igualitaria, en la que la ayuda mutua es un valor por encima del usufructo de la propiedad, entonces la economía que represente esos valores estará legitimada, mientras que una economía que representa otros no. De esta manera, el pluralismo relativista quedará, de alguna manera, teleológicamente restringido.

Pluralismo interno

De las variedades del pluralismo, el interno es quizás el más utilizado, pues puede abarcar cualquier teoría económica. Este tipo de pluralismo se refiere a que la misma corriente del pensamiento económico va incorporando variaciones, volviéndose ella misma plural. Esto significa que las escuelas de pensamiento muchas veces agregan diversidad teórica en sus debates internos, aunque sigan arraigados en una corriente principal. Tal fue la evolución del neoclasicismo, que, aun no siendo un tipo de economía heterodoxa, ha enriquecido sus análisis y sus prescripciones, incorporando poco a poco nuevos elementos que fueron surgiendo desde la corriente misma. Por ejemplo, lo que a principios del siglo XX eran formalizaciones estocásticas rudimentarias, ya a partir de los años 60 se fueron incorporando cálculos cada vez más sofisticados, que permitieron ampliar no solo la comprensión estadística de la facticidad, sino también abordar con nuevos análisis ámbitos de la economía cuyos resultados, hasta el momento, se basaban en intuiciones. Asimismo, el pluralismo interno hace que el abanico de combinaciones y, con ello, de posibilidades, se amplie manteniendo las estructuras y principios bien arraigados⁴. De esta manera, Colander (2000) y Colander, Holt & Rosser (2004) han sostenido que las heterodoxias, en su compromiso con el debate público, muchas veces presuponen que la economía neoclásica es un enemigo monolítico, pero ya no existe, aunque estemos acostumbrados a pensar en ello. Siguiendo a este punto de vista, muchas críticas heterodoxas al neoclasicismo estarían fuera de lugar porque el pensamiento económico dominante ha cambiado; la economía se está alejando de una estricta adhesión a la santísima trinidad –racionalidad, egoísmo y equilibrio– a una posición más ecléctica de comportamiento con propósito, interés propio ilustrado y sostenibilidad. La corriente principal, representada por la economía neoclásica, puede pensarse como un sistema adaptativo complejo que abarca muchos puntos de vista tanto en competencia como complementarios, y que quizás sean tan diversos como los que sostienen los economistas heterodoxos⁵. Por ejemplo, la aplicación de la teoría de juegos a la microeconomía o la introducción de agentes con racionalidad limitada en los modelos neoclásicos, sin apartarse del individualismo metodológico, pueden ser interpretadas como una buena prueba de la influencia del pluralismo interno. En este sentido, esta variedad del pluralismo sería cercana a la idea de Dow (2004) de un pluralismo estructurado⁶.

Pluralismo de la complementariedad

Contrariamente al pluralismo interno, se puede pensar en el externo, siendo aquel que recibe influencias o incorpora elementos teóricos desde afuera de su propia corriente económica. Pero en ambos casos, puede surgir

⁴ Arnsperger & Varufakis (2008) distinguen tres meta-axiomas fundamentales de la economía neoclásica: el individualismo metodológico; el instrumentalismo metodológico y equilibrio metodológico. El fin de exponer estos axiomas radica en mostrar no sólo limitan severamente la capacidad de la economía neoclásica para iluminar fenómenos, sino que también que ejercen un dominio absoluto sobre los modos alternativos de razonamiento económico. También, como Nelson y Winter (1982, pp. 6-8) han señalado, los elementos ortodoxos de la teoría económica básica incluyen: la preocupación por el equilibrio; la definición de competencia; la versión estricta del concepto de racionalidad económica, incluidas las preferencias estables, el comportamiento de maximización individual, la información perfecta, la

⁵ Siguiendo a Colander (ibid.), la corriente principal es mucho más heterogénea de lo que suelen describir los economistas heterodoxos, de modo que quizás no sean las creencias las que separan la corriente principal de la heterodoxia; sino la actitud y la voluntad de competir dentro de un conjunto dado de reglas y estructuras institucionales. Los economistas de la corriente principal están dispuestos a competir dentro de esas reglas; los economistas heterodoxos no.

⁶ La cercanía consiste en que, para Dow (ibid.), se manifiesta una necesidad de estructurar el pluralismo en escuelas de pensamiento que sean equivalentes.

un tipo de pluralismo complementario, cuya finalidad radica en servirse de una escuela de pensamiento o teoría para complejizar la propia, produciendo un objeto teórico con mayor poder explicativo. Para ser precisos, siguiendo a Lari (2021), "complementariedad" significa que hay teorías que pueden usarse juntas o combinarse en algún sentido, de una manera que confluyan en avances científicos⁷. Así, se diferencia la complementariedad débil de la fuerte para luego insistir en la naturaleza progresiva de la complementariedad fuerte. La complementariedad débil sostiene lo siguiente: una escuela X_1 es débilmente complementaria a otra escuela o conjunto de escuelas X_2 , si (a) X_1 tiene una característica Y_1 que X_2 no tiene; y (b) el uso de Y_1 junto con las características de X_2 promueve un valioso objetivo científico. En cambio, la complementariedad fuerte sostiene lo siguiente: una escuela X_1 es fuertemente complementaria a otra escuela o conjunto de escuelas X_2 , si (a) X_1 tiene una característica Y_1 que X_2 no tiene; (b) el uso de Y_1 junto con las características de X_2 promueve un valioso objetivo científico, y (c) X_1 es indispensable para beneficiarse de Y_1 ahora o en el futuro. De este modo, el intercambio y el debate de ideas entre teorías económicas alternativas pueden dar lugar a que se complementen para así poder hacer frente a un mundo económico cada vez más complejo. La idea central, entonces, es que este tipo de pluralismo no solo se da dentro de una misma línea de pensamiento económico, sino también fuera de él. De aquí que se pueda decir, siguiendo esta lectura, que la teoría neoclásica sea pluralista, aunque de un modo distinto a la heterodoxa. Debido a las múltiples facetas económicas en las que las teorías justifican su aplicación en relación con una red aceptada de supuestos, la complementariedad resulta necesaria cuando se busca sostener una teoría ante la crítica de estar simplificada o ser reduccionista.

PLURALISMO Y HETERODOXIA ECONÓMICA

La economía heterodoxa no se constituye como una unidad o una sola economía, sino que consiste en una coalición de corrientes de pensamiento que tienen como fin disputar la hegemonía de la escuela ortodoxa, principalmente la corriente neoclásica. Como ya se ha sugerido en el apartado anterior, se trata de una especie de frente común cuyos objetivos críticos, generalmente, son los compromisos asumidos por la corriente principal y que puede ser que la crítica cambie cuando lo haga también la corriente principal.

Como ha sostenido Fusfeld (2000), la heterodoxia a menudo se convierte en ortodoxia, y la ortodoxia a menudo se convierte en heterodoxia, a medida que cambia la economía, el contexto social del pensamiento económico cambia y las ideas se desarrollan junto con nuevas posiciones metodológicas. En este sentido, no parece haber una división clara entre ortodoxia y heterodoxia económica, más allá de la posición hegemónica que ocupa una y su crítica o deslinde de la corriente principal de la otra. Por lo tanto, en lugar de utilizar el concepto de economía ortodoxa, uno podría utilizar el de economía dominante o, quizás, de corriente económica preponderante⁸.

Más allá de la cuestión meramente conceptual, el formalismo, a partir de la década de los años 50, parece ser un rasgo distintivo de la economía dominante (Laera, 2018), que en determinadas ocasiones suele convertirse en casi un dogma. Una idea semejante se puede encontrar en Lawson (2006), para quien la característica de la economía ortodoxa radica en su insistencia –no en el uso– del modelado matemático, presuponiendo una visión de la realidad social que no coincide con la realidad misma. Dejando de lado cuestiones relativas a la ontología social, se supone que el enfoque ortodoxo explica la particularidad de los fenómenos económicos mediante un proceso axiomático, como si únicamente mediante dicha metodología se fuera a alcanzar la verdad económica⁹. Pero, como alguna vez señaló Röpke (1942/1950 pp.48-53), los agentes terminan siendo reducidos a varias

⁷ También Van Bouwel (2008 p.151) sostiene que hablar de pluralismo debe ir de la mano con el establecimiento de la compatibilidad y complementariedad de los diferentes componentes, de lo contrario, terminará en una situación de "cualquier cosa". Dicho sea de paso, el trabajo citado de Van Bouwel, es una crítica al pluralismo de Tony Lawson, por el cual concluye que necesitamos evitar que la heterodoxia se convierta en un dogmatismo y que termine por convertirse eventualmente en la ortodoxia, monopolizando la conversación y elaborando un monismo alternativo.

⁸ Sin embargo, también suele considerarse, como señala Davis (2008), que hay tres rasgos metodológicos compartidos: (a) rechazo de la concepción individual atomista a favor de una concepción individual socialmente integrada; (b) énfasis en el tiempo como un proceso histórico irreversible, (c) razonamiento en términos de influencias mutuas entre individuos y estructuras sociales.

⁹ Justamente, Colander (ibid.) señala que la distinción entre el pluralismo teórico de la corriente principal de la economía y su monismo en términos radica en el método formalista. También Lawson (ibid., p.485) afirma: "parece que llegamos a una evaluación aparentemente ampliamente compartida de la economía heterodoxa sólo en términos de lo que no es, o más bien en términos de aquello a lo que se opone; el único rasgo ampliamente reconocido y aceptado de todas las tradiciones heterodoxas es el rechazo del proyecto dominante moderno". En la misma línea, Slade-Caffarel (2019) sostiene que "la economía heterodoxa ha demostrado ser, y es, más o menos por definición, el conjunto de enfoques que se oponen a la economía convencional"

formas de medidas estadísticas que lo despojan de aquellas características que lo distinguen y que constituyen sus cualidades humanas: significado, creencia, valores, fe y sentido de asombro y trascendencia¹⁰. Esto también ilustra la variedad de corrientes que se enmarcan detrás de la etiqueta "heterodoxia" y que va, por ejemplo, desde el marxismo hasta la escuela austríaca de Mises y Hayek, pasando por las diversas corrientes institucionalistas o neo-keynesianas. Aunque ellas respondan a fundamentos epistémicos diferentes, buscan capturar plenamente la complejidad y la naturaleza dinámica de los sistemas económicos y sociales. En el caso de una economía crítica, también se reconoce la necesidad de trascender la reducción cuantitativa de los fenómenos económicos para abordar las dimensiones cualitativas y humanísticas que los enfoques ortodoxos a menudo pasan por alto, pero a la vez busca alternativas originales para mejorar la calidad de la práctica económica; por eso mismo puede ser transversal a las diferentes teorías, abriendo un diálogo entre enfoques aparentemente dispares. No obstante, aunque la heterodoxia represente la disidencia teórica en su búsqueda por incorporar y comprender las características complejas de los agentes económicos, ella también puede incorporar elementos ortodoxos para ampliar o especificar con más detalle su tema de estudio. Partiendo de este tipo de pluralismo, Coase (1978) sostuvo que los economistas deben seguir expandiendo su rango de estudio, pero "no con el objetivo de contribuir al desarrollo de otras ciencias sociales, sino buscando comprender mejor el sistema económico". De modo que existen dos tendencias que operan en la economía que aparentan ser incoherentes, pero que, en realidad, no lo son. La primera, según Coase, consiste en una ampliación del rango de intereses de la economía respecto a la materia que le concierne. La segunda radica en una reducción del interés profesional a un análisis más técnico y matemático. La primera puede identificarse con una concepción sustancial, mientras que la segunda con la formal. Lo interesante de este punto de vista es que se puede ampliar la economía incorporando diversas ciencias sociales a sus temas –este es el camino de Coase, del institucionalismo y quizás de buena parte del conductismo económico–; pero también se amplía la economía trasladando su técnica a otras disciplinas. Únicamente con la primera tendencia se puede entender el funcionamiento del sistema económico más allá de las categorías propias del aparato formal ortodoxo. Es importante destacar que ambos enfoques no son necesariamente excluyentes. La riqueza de la economía no está solo en su articulación con otras disciplinas, sino en la convivencia de ambos enfoques.

En consecuencia, si se pretende ampliar la riqueza conceptual de la teoría económica en general, entonces se buscará un pluralismo que complemente la orientación meramente formal. Siguiendo a Fullbrook (2003), un pluralismo de enfoques adaptados a la complejidad de los objetos y a la incertidumbre que rodea a la mayoría de las grandes cuestiones económicas –por ejemplo, desempleo, desigualdad, el lugar del mercado financiero, ventajas y desventajas del libre comercio, globalización, desarrollo económico– Es decir, la idea central que relaciona el pluralismo, en alguna de sus variantes, con la economía heterodoxa radicarán en encontrar la manera de abrir el debate bajo presupuestos más realistas que permitan estimular diversas teorizaciones en sintonía con la complejidad del mundo real¹¹.

Aunque haya distintas posiciones dentro de heterodoxia económica, incluso algunas con criterios lo suficientemente incompatibles como para establecer vínculos fructíferos más allá de la mera crítica –ej., marxismo; institucionalismo; feminismo; evolucionismo, escuela austríaca–, en relación con el pluralismo comparten un eje epistémico que apunta a sacar provecho de los debates y de la diversidad de enfoques sobre un mismo fenómeno. De modo que la búsqueda de posiciones más realistas, que no sean meramente dependientes de un enfoque formal o positivista, conlleva un compromiso con la metodología pluralista contra la tendencia hegemónica de la economía dominante.

Con otras palabras, siguiendo a Lee (2011), los economistas generalmente usan el término "heterodoxo" de tres maneras distintas: (a) para representar el declive de las teorías convencionales dentro de la corriente principal; (b) para establecer su disidencia con respecto a la corriente principal; (c) para establecer la línea

¹⁰ La idea de Röpke (ibid.) con una evocación de la individualidad del ordoliberalismo y de aquello que lo rodea a favor de cierto humanismo. Así, sostiene que la dimensión humana se pierde en una sociedad en la que todo se hace conscientemente más grande que la vida, por lo que el hombre no puede verse ni concebirse a sí mismo como algo pequeño y sin importancia en los grandes planes del Estado colectivista. Para continuar, también se perdió, en la "traducción" del hombre a lo meramente medido y cuantificado, su papel y lugar en la historia; es decir, como parte de una comunidad de hombres que incluye familia, amigos y asociados en numerosos aspectos de la vida humana, así como en la cultura y civilización que distinguen al hombre de otras formas de vida en la tierra.

¹¹ *Cfr.*, Dow (2012).

divisoria con la que la corriente principal fluye en el tiempo; por lo tanto, lo que una vez fue heterodoxo ahora puede ser la corriente principal y viceversa. Pero, aunque estas diferencias existan, dichas perspectivas poseen la característica común que radica en la aceptación pluralista respecto a una investigación abierta, a causa de la manifiesta conmensurabilidad metodológica y teórica¹².

PLURALISMO EXTERNO E IMPERIALISMO INVERSO

La perspectiva pluralista desarrollada por la heterodoxia puede abarcar desde una diversidad de aspectos característicos de teorías económicas incompatibles hasta lo que se conoce como imperialismo inverso. De hecho, el pluralismo externo se encuentra íntimamente relacionado con el imperialismo inverso, pues otorga un dominio más amplio por el que la disciplina económica es capaz de nutrirse, o, como afirma Coase (ibid.): una ampliación del alcance de los intereses de los economistas en lo que se refiere a la materia de estudio.

Aunque, como se ha sostenido en el apartado anterior, sean diversas las tradiciones que recorren la naturaleza de la economía heterodoxa, ellas presuponen cierto enfoque que problematiza y amplía el análisis de un conjunto central de proposiciones, tales como escasez, equilibrio, racionalidad, preferencias o individualismo metodológico, y que conforman el núcleo conceptual y metodológico de la economía neoclásica. Es decir que, contrariamente al imperialismo económico (Phelps 1972; Becker 1976, 1991), la teoría incluiría elementos conceptuales que no se hayan originado en ella, pero que se consideran representativos de otros campos disciplinarios (Davis 2006, 2011; Marchionatti & Cedrini 2016; Crespo 2017).

Así, la variedad de puntos de vista propios de la heterodoxia pluralista no solo se cimienta en la tolerancia, es decir, en el respeto y la participación de debates que sean críticos con la posición sostenida a fin de desafiarla y enriquecerla, sino también en la capacidad de buscar alternativas teóricas en otras disciplinas que complementen y amplíen su propio marco epistémico. Respecto al primer punto, el reconocimiento de la diferencia y la tolerancia a la crítica, el pluralismo económico debe enfrentarse a las condiciones de evaluación de la teoría en base a argumentos justificados; es decir, epistemológicamente, debe tomar una posición respecto a cómo las críticas pueden incorporarse o deslegitimarse: se incorporan al trabajo económico corrigiendo su dirección o se deslegitiman en base a argumentos, aunque también es posible que debido a ellas se desechen aspectos de la teoría por ser prácticamente inviables. Respecto al segundo punto, en el intento de desarrollar un enfoque alternativo, lógicamente completo y convincente, a la economía tradicional, la heterodoxia pluralista se puede nutrir de otras disciplinas, como lo ha hecho en su momento la economía neoclásica al nutrirse de ideas y métodos especiales de la matematización en física e ingeniería. Por ejemplo, parte de lo que se conoce como economía feminista se ha nutrido de estudios sociológicos sobre la diversidad de género que han fortalecido la idea de una contabilidad más justa¹³, y también, a grandes rasgos, el institucionalismo ha ido más allá de los costos de transacción y ha recurrido a la filosofía política o del derecho para considerar nuevas perspectivas. También la influencia de la neurociencia ha propiciado nuevos enfoques en torno al funcionamiento de la economía, propiciando incluso una nueva rama dentro de la disciplina: la neuroeconomía (ej., Kenning & Plassmann 2005).

Estos diversos tipos de desarrollo han servido para enriquecer la disciplina y proporcionar no solo una diversidad de explicaciones para un mismo fenómeno, sino también poder comprender y crear fenómenos económicos que de otra manera no se podrían explicar o, directamente, no existirían. Como alguna vez ha sostenido Crespo (ibid. p.1): la racionalidad económica tradicionalmente considerada, el "principio económico", parece ser errónea

¹² Es más, Lee (ibid.) señala que la economía heterodoxa difiere de la economía dominante no solo porque encuentra insatisfactoria su explicación teórica social del proceso de provisión, sino también por cómo llega a esta conclusión. En particular, la crítica heterodoxa y el desprecio de la teoría dominante no son una colección dispar de críticas individuales. Más bien, es una concatenación de diferentes críticas heterodoxas las que generan el rechazo de la corriente principal; y, al hacerlo, la crítica concatenada también proporciona la base para diferenciar la economía heterodoxa de la economía dominante. Es decir, la demarcación de los límites conceptuales y teóricos de la teoría dominante se realiza en términos de las proposiciones centrales de la corriente principal, como la escasez, las preferencias y las funciones de utilidad, la tecnología y las funciones de producción, la racionalidad, el equilibrio, el individualismo metodológico y la metodología positivista y deductivista. A partir de estas proposiciones, es bien sabido que no es posible generar explicaciones teóricas o historias o parábolas internamente coherentes de la actividad del mercado ni en el nivel micro ni en el macro; incluso si se aceptan historias particulares (representadas en términos de modelos) de actividades de mercado.

¹³ Por ejemplo, Waring (1990) ha desafiado las teorías y modelos económicos dominantes que invisibilizaban o infravaloraban gran parte del trabajo de las mujeres, apoyándose en bases sociológicas. Otros intentos para desarrollar marcos contables alternativos de contar y valorar equitativamente las diferentes formas de trabajo que reflejen el trabajo doméstico y de cuidados no remunerado realizado predominantemente por mujeres pueden encontrarse en Ironmonger (1996) o Suh & Folbre (2016), en relación al cuidado infantil.

o al menos insuficiente para explicar los hechos económicos. En consecuencia, la economía se abre a otras formas de racionalidad: psicológica, biológica, sociológica, ética. Las valiosas aportaciones de otras ciencias y algunas ideas clásicas revisadas de la economía política están enriqueciendo los enfoques económicos. De esta manera, imperialismo invertido mediante, el pluralista debe identificar cuáles son los programas de investigación adecuados que otorguen unidad y a la vez sean fructíferos para desarrollar teorías que se acomoden a las preocupaciones de las prácticas económicas.

No obstante, en materia de práctica económica, al desarrollarse teorías antagónicas por pares epistémicos, el problema de una economía pluralista radicaría en la falta de criterios de decisión, pues no solo se complejiza la imagen de la economía al estar compuesta por una colección de elementos heterogéneos o incluso disciplinas relativamente independientes, sino que también se dificulta establecer criterios normativos para la elección racional de un campo adecuado a las necesidades económicas. A esta dificultad estará dirigido el siguiente apartado.

EL DEBATE ENTRE PARES EN DESACUERDO

El pluralismo económico, que resulta indispensable para mantener posturas heterodoxas, debe enfrentarse al problema de la falta de criterio de decisión cuando se trata con pares epistémicos, especialmente en lo que se refiere a la complementariedad. Desde diferentes perspectivas obtenidas de distintas escuelas de pensamiento, los investigadores podrían advertir e interpretar fenómenos que, limitados a un único punto de vista, no serían capaces de describir y explicar. Esto quizás sea parte de los cimientos de la economía heterodoxa. Dado que la necesidad de diálogo y comunicación entre las diferentes corrientes que forman parte de la economía crítica (economía marxista, postkeynesiana, economía feminista y economía ecológica) y estas con otras disciplinas (tanto de las ciencias sociales como de las naturales), es necesario establecer canales críticos de comunicación a fin de una economía más inclusiva. Siguiendo a Dobusch & Kapeller (2012): superar el déficit de pluralismo existente en la economía requiere un proceso multinivel que abarque los fundamentos disciplinarios, la configuración institucional y el arraigo político-económico de los procesos de producción de conocimiento, subrayando la importancia de fomentar una cultura tanto de diálogo y consensos como de pensamiento crítico¹⁴.

Sin embargo, existen dos peligros. Por un lado, el excesivo pluralismo de teorías o modelos puede conducir a la rápida expansión de nuestra biblioteca de modelos hasta tal punto que, a falta de criterios claros, seamos incapaces de elegir entre aquellos que se tienen disponibles. Este es un riesgo real que podría conducir a una situación de parálisis analítica. Una plétora de modelos sin una guía crítica para ordenarlos no es pluralismo, sino una receta para la confusión. Por otro lado, el peligro de que las narrativas orientadas al criterio de selección de teorías o modelos se adapten a las necesidades de los economistas. En efecto, se pueden seleccionar o crear teorías bajo un sesgo de confirmación para entonces legitimar las respuestas esperadas. Es más, los agentes tienden a confiar menos en la evidencia que presentan aquellas teorías que no comparten sus creencias que en aquellas que avalan sus prejuicios. Por ejemplo, un escéptico acerca de la multicausalidad de la inflación, podría ser escéptico acerca de la evidencia compartida por aquellos economistas heterodoxos, pero aceptar cualquier opinión de un monetarista ortodoxo. Aunque este tipo de sesgo conduzca a campos de investigación estables y polarizados, pues ignoran o descartan las evidencias y los testimonios que provienen de teorías económicas adversarias, las teorías resultantes permanecen ancladas en el espacio lógico de su propia metodología.

Los puntos de vista alternativos introducido por pares epistémicos; es decir, agentes que están en una posición epistémica que es entendida como igual de favorable, pueden ser útiles para ampliar criterios sustantivos en los que se presentan tanto acuerdos como desacuerdos en relación con un problema económico específico. Es más, desde la heterodoxia pluralista, el enfoque alternativo de pares puede hacer pensar opciones teóricas que de otro modo no serían contrastadas con ningún tipo de evidencia disponible. Los desacuerdos razonables entre teorías económicas pueden conducir a tres alternativas principales. Una posición "firme", que sostiene que la confianza

¹⁴ En este punto, Dobusch & Kapeller (ibid.) sostienen que la concepción de un paradigma pluralista requiere que los economistas pluralistas deban ser capaces de comparar cuidadosamente los diferentes enfoques económicos y reconocer sus similitudes y complementariedades, manteniendo al mismo tiempo una postura pacientemente pragmática sobre las posibles contradicciones, sin ignorarlas, a la vez que necesitan una formación más práctica para establecer el pensamiento pluralista como práctica científica.

en las razones de su propia teoría, o la de la escuela de pensamiento en la que se inscribe, no se encuentra lo suficientemente afectada por quien está en desacuerdo con ellas como para revisar o reevaluar su propia opinión. La segunda posición, "conciliadora", sostendrá que es racional revisar el punto de vista de la teoría a la que se adhiere, cuando existe algún tipo de controversia o debate en torno a ella. La tercera posición es "escéptica", que consiste en que, ante el desacuerdo entre teorías como entre pares epistémicos, la actitud más racional reside en suspender el juicio, poner entre paréntesis la teoría o escuela de pensamiento a la que se adhiere, al menos hasta conseguir más o mejores evidencias. Parece normal pensar que los agentes mantendrán una posición más firme cuando desacuerdan con alguien que consideran menos experto o menos informado en la materia, y que mantendrán una posición más conciliadora cuando desacuerdan con alguien más experto o más informado. Sin embargo, no resulta tan claro qué posición racional se mantendrá cuando el desacuerdo se produce con alguien considerado un par epistémico. La explicación de este estado de desacuerdo radica en que la actitud fuerte tenderá a mantener sus creencias económicas, sospechando de las creencias de las teorías, o las escuelas de pensamiento, que se le contraponen están equivocadas, mientras que la débil tenderá a sospechar de sus propias creencias cuando se le oponen creencias contrarias, abriéndose al camino de la heterodoxia.

Diferentes objetivos e intereses introducen diferentes creencias acerca de cómo recortar fenómenos económicos y, en base a este recorte, cómo debería ser el arte de la economía. Las creencias alternativas a la teoría que se sostiene pueden ser rechazadas solo por mantener una posición firme, haciendo que el diálogo o el debate sea infructuoso. De modo que el aprendizaje estará limitado a sus propios requerimientos metodológicos, asistiendo discrecionalmente, mediante un abanico de recursos hermenéuticos y modelos cuidadosamente seleccionados, a las creencias o hipótesis propias sin recurrir más que a evidencias favorables. En relación con esto, Davis (2019) defiende un relativismo basado en principios, donde nuestra capacidad para explicar el carácter relativo del discurso gira en torno a los principios involucrados en la lectura a través de los mismos discursos. En otras palabras, cuando se sostiene algún tipo de posición conciliadora, las probabilidades de que el debate sea fructífero aumentan. Dado que el pluralismo consiste en reconocer la validez de diferentes perspectivas posibles sobre un mismo conjunto de fenómenos económicos, será adecuado a una actitud conciliadora, pues no se descalifica la diversidad de teorías, sino que es bienvenida con el fin de abrir el debate y sacar lo mejor de él. Es más, solo con posiciones flexibles puede haber lugar para el entendimiento mutuo entre quienes parten ex ante de teorías económicas en conflicto.

Establecer acuerdos, sobre todo en la gestión de políticas económicas, no es tarea fácil; no solo se requiere que la mayoría esté persuadida, como ocurre en las sociedades democráticas, sino también se requiere de cierta humildad intelectual y de la disposición al aprendizaje. Se puede pensar que este camino conduce al escepticismo, pues el debate en el que confrontan dos teorías con buenos argumentos puede conducir a desconfiar de ambos puntos de vista y, con ello, a un estado de incertidumbre que finalmente resulta contraproducente para gestionar políticas económicas. Pero este riesgo es preferible a perseguir objetivos de políticas económicas sesgados a nuestra propia impronta teórica.

Dicho de otra manera, ser receptivo con teorías económicas alternativas resulta útil para llegar a decisiones justificadas con mayor amplitud de evidencias disponibles. Si se adhiere al punto de vista conciliador, entonces las contribuciones potenciales a la propia teoría se multiplicarán, cuestionando las posiciones epistémicamente privilegiadas y los compromisos implícitos con otras teorías complementarias. Cuando se sostiene que al integrar la diversidad teórica se puede abrir el horizonte de posibilidades de nuestras decisiones, también hay que considerar que cuanto mayor es la diversidad, también más complejos son los criterios de elección. La aceptación y el fomento de la diversidad de posiciones económicas sugiere cierto eclecticismo, porque para que se pueda debatir y consensuar resulta necesario no estar epistémicamente ciego. Es decir, se precisa compartir, implícitamente, algún tipo de criterio elemental, pues, de lo contrario, se estaría hablando de cosas completamente distintas. Esto en epistemología se conoce como "ceguera semántica"; los agentes no son capaces de interpretar las proposiciones y razonamientos de las teorías adversarias porque, simplemente, no entienden qué están describiendo o prescribiendo. Incluso la posición epistémicamente fuerte tiene que disponer de algún criterio por el que rechazar teorías adversarias; es decir, se necesita de normas comunes para que un conjunto de afirmaciones se considere una teoría y, además, adversaria. En consecuencia, cuando el disenso o el desacuerdo

es profundo y se convierte en una confrontación dualista del estilo amigo/enemigo, por utilizar la conocida disyunción de Carl Schmitt, entonces se vuelve muy complicado desarrollar estrategias económicas que estén coordinadas y que además sean fiables.

CONCLUSIONES

Las diversas formas del pluralismo producen un impacto significativo en el desarrollo y la orientación metodológica de la economía heterodoxa. En este sentido, se abren las fronteras de la razón práctica hacia los procesos sociales que constituyen la agencia humana y la cooperación entre individuos. El debate entre puntos de vista alternativos resulta fructífero, especialmente cuando se asumen posiciones conciliadoras entre pares epistémicos, pues pueden proporcionar nuevas perspectivas para la resolución de problemas complejos que quizás con la mera aplicación de herramientas provenientes de una economía ortodoxa no es suficiente. Es decir, problemas que conforman tanto la macro y microeconomía, como la distribución justa de recursos, los patrones óptimos de consumo, los límites del mercado y de las condiciones de producción. En este punto puede resultar útil no solo apostar al imperialismo inverso, sino también la conmensurabilidad entre distintas corrientes de la economía misma, que puede darse en el marco de un pluralismo de la complementariedad.

Finalmente, cabe destacar que, si el pluralismo se cimenta en la tolerancia y el reconocimiento recíproco de teorías para describir o prescribir una práctica económica, entonces los debates públicos, honestos y sin proscripciones, conllevarán una variedad de contribuciones que impliquen la apertura de criterios. Aunque el pluralismo pueda conducir a controversias y desacuerdos, ampliar los círculos de conversación y diálogo crítico también pueden enriquecer el análisis, introduciendo en el horizonte la posibilidad de políticas económicas alternativas. En este sentido, y volviendo un poco atrás, la valoración positiva de la diversidad de puntos de vista contrasta con el dogmatismo ortodoxo, cuya característica predominante radica en la exclusión de contribuciones heterodoxas, pues es tanto la conjunción como la disyunción de ideas la que alientan nuevas dimensiones conceptuales. En consecuencia, una teoría económica heterodoxa deberá obrar de otra manera, deberá perseverar en su intento de exhibir algo más que una crítica a los aspectos relevantes de la economía convencional, sino que deberá permitirnos pensar una forma de economía que represente la complejidad de valores y fines de la comunidad en la que se inscribe.

BIBLIOGRAFÍA

- Arnsperger, Christian & Yanis Varoufakis. "Neoclassical Economics: Three Identifying Features." En *Pluralist Economics*, edited by Edward Fullbrook, 13-26. London: Zed Books, 2008.
- Baghramian, Maria. *The Many Faces of Relativism*. London: Routledge, 2014.
- Becker, Gary S. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago press, 1976.
- Becker, Gary S. *A Treatise on the Family: Enlarged Edition*. Cambridge: Harvard university press, 1991.
- Caldwell, Bruce J. *Beyond Positivism*. London: Routledge, 2003.
- Carrasco, Cristina. "La economía feminista: Una apuesta por otra." En *Estudios sobre género y economía*, edited by María Jesús Vara, 29-62. Madrid: Akal, 2006.
- Coase, Ronald H. "Economics and Contiguous Disciplines." *The Journal of Legal Studies* 7, no. 2 (1978): 201-211.
- Colander, David. "The death of neoclassical economics." *Journal of the history of Economic Thought* 22, no. 2 (2000): 127-143.
- Colander, David, Richard Holt & J. Barkley Rosser Jr. "The changing face of mainstream economics." *Review of Political Economy* 16, no. 4 (2004): 485-499.
- Crespo, Ricardo. *Economics and other disciplines. Assessing new economic currents*. Londres: Routledge, 2017.
- Davis, John B. "The turn in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism?" *Journal of institutional economics* 2, no. 1 (2006): 1-20.

Davis, John B. "Heterodox Economics, the Fragmentation of the Mainstream, and Embedded individual Analysis." En *Future Directions in Heterodox Economics*, edited by Robert Garnett and J. Harvey, 53–72. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2008.

Davis, John B. *Individuals and Identity in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

Davis, John B. "Specialization, fragmentation, and pluralism in economics." *European Journal of the History of Economic Thought* 26, no. 2 (2019): 271-293.

Dobusch, Leonhard & Jakob Kapeller. "Heterodox United vs. Mainstream City? Sketching a Framework for Interested Pluralism in Economics." *Journal of Economic Issues* 46, no. 4 (2012): 1035–1058. doi:10.2753/JEI0021-3624460410

Dow, Sheila. "Structured pluralism." *Journal of Economic Methodology* 11, no. 3 (2004): 275-290.

Dow, Sheila. "Variety of methodological approach in economics." En *Foundations for New Economic Thinking*, 210-230. London: Palgrave Macmillan, 2012.

Fullbrook, Edward. "Real science is pluralist." En *The Crisis in Economics*, edited by Edward Fullbrook, 118-124. London: Routledge, 2003.

Fullbrook, Edward. "Narrative Pluralism." En *Pluralist Economics*, edited by Edward Fullbrook, 83-111. New York: Palgrave Macmillan, 2008.

Giere, Ronald N. "Perspectival Pluralism." En *Scientific pluralism*, edited by Sandra H. Kellert, Helen E. Longino, and C. Kenneth Waters, 26-42. Minneapolis: University of Minnesota Press, 2006.

Heise, Arne. "Defining economic pluralism: ethical norm or scientific imperative." *International Journal of Pluralism and Economics Education* 8, no. 1 (2017): 18-41.

Ironmonger, Duncan. "Counting outputs, capital inputs and caring labor: Estimating gross household product." *Feminist Economics* 2, no. 3 (1996): 37–64. doi:10.1080/13545709610001707756

Jackson, William A. "Strategic pluralism and monism in heterodox economics." *Review of Radical Political Economics* 50, no. 2 (2018): 237-251.

Kenning, Peter & Hilke Plassmann. "NeuroEconomics: An overview from an economic perspective." *Brain research bulletin* 67, no. 5 (2005): 343-354.

Laera, Rodrigo. "The economic mathematization: a bibliometric analysis." *Atlantic Review of Economics* 2, no. 1 (2018): 1-18.

Lari, Tiantian. "When does complementarity support pluralism about schools of economic thought?" *Journal of Economic Methodology* 28, no. 3 (2021): 322-335.

Lawson, Tony. "The nature of heterodox economics." *Cambridge Journal of Economics* 30, no. 4 (2006): 483–505. doi:10.1093/cje/bei093

Lee, Frederic. "The Pluralism Debate in Heterodox Economics." *Review of Radical Political Economics* 43, no. 4 (2011): 540-551.

Mäki, Uskali. "The one world and the many theories." En *Pluralism in Economics: New Perspectives in History and Methodology*, edited by Andrea Salanti and Ernesto Screpanti, 37-47. Cheltenham: Edward Elgar, 1997.

Marchionatti, Roberto & Mario Cedrini. *Economics as social science: Economics imperialism and the challenge of interdisciplinarity*. London: Routledge, 2016.

Nelson, Richard R. & Sidney G. Winter. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: The Belknap Press, 1982.

Rodrigo Laera

Phelps, Edmund S. "The Statistical Theory of Racism and Sexism." *American Economic Review* 62, no. 4 (1972): 659-661.

Pritchard, Duncan. "Defusing epistemic relativism." *Synthese* 166, no. 2 (2009): 397-412.

Röpke, Wilhelm. *The social crisis of our time*. Chicago: University of Chicago Press, 1950.

Slade-Caffarel, Yannick. "The nature of heterodox economics revisited." *Cambridge Journal of Economics* 43, no. 3 (2019): 527-539. doi:10.1093/cje/bey043

Suh, Jooyeoun, & Nancy Folbre. "Valuing Unpaid Child Care in the U.S.: A Prototype Satellite Account Using the American Time Use Survey." *Review of Income and Wealth* 62 (2016): 668-684. doi:10.1111/roiw.12193

Van Bouwel, Jeroen. "Towards a framework for pluralism in economics." *Post-autistic economics review* 30 (2005): 24-27.

Van Bouwel, Jeroen. "Explanatory pluralism." En *Pluralist Economics*, edited by Edward Fullbrook, 151-172. London: Zed Books, 2008.

Waring, Marilyn. *If Women Counted: A New Feminist Economic*. San Francisco: Harper Collins Publishers, 1990.

SOBRE EL AUTOR

Doctor en Filosofía por la Universidad de Barcelona. Doctorando en economía por la Universidad General Sarmiento. Investigador adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas en el área de epistemología analítica. Autor del libro "Los desvíos de la razón" (Miño y Dávila 2011) y de más de 30 artículos en revistas académicas internacionales.

DOCENCIA EN ECONOMÍA

TECHING IN ECONOMICS

FUNDAMENTOS DE MACROECONOMÍA KALECKIANA PARA LA ENSEÑANZA¹ / FOUNDATIONS OF KALECKIAN MACROECONOMICS FOR TEACHING

Recibido: 08-01-24
Aceptado: 15-11-24

<https://doi.org/10.46661/rec.11373>

Luis Cárdenas del Rey

Universidad Complutense de Madrid

luiscard@ucm.es

ORCID iD: 0000-0003-3508-5916

Resumen

Este trabajo presenta un modelo kaleckiano sencillo que incorpora las principales variables del mercado laboral (salarios y productividad) adaptado a la docencia de los primeros cursos de Macroeconomía. En primer lugar, se utiliza la estructura habitual de los sistemas de ecuaciones lineales de los modelos de demanda agregada de corto plazo (con stock de capital constante) y se representan las curvas IS para cada nivel salarial. En segundo lugar, se realizan simulaciones sobre los efectos de las variables exógenas: salarios, productividad y política fiscal; aportando como novedad una distinción entre los distintos tipos de impuestos (sobre los ingresos del trabajo o del capital). Finalmente, se incorpora una explicación de los efectos de las variables anteriormente consideradas exógenas: productividad (efecto Webb), salarios (curva salarial) y precios (márgenes de beneficio). La gran ventaja de este modelo es su flexibilidad ya que dependiendo de los parámetros cambian los posibles resultados sin necesidad de modificar los supuestos. Además, esta sencilla formulación permite comparar fácilmente este análisis con la familia de modelos IS-LM y, por tanto, sea incorporado en un curso a nivel de Grado.

Palabras clave: *Modelo kaleckiano; salarios; mercado de trabajo; docencia*

Abstract

This paper introduces a simplified Kaleckian model that integrates the main variables of the labor market (wages and productivity) tailored for early-level Macroeconomics instruction. Firstly, the model employs the typical structure of linear equation systems within short-term aggregate demand models (assuming constant capital stock), outlining IS curves for each wage level. Secondly, I conduct simulations to assess the impacts of exogenous variables: wages, productivity, and fiscal policy, introducing a novel distinction between different types of taxes (on labor or capital income). Finally, the variables previously considered exogenous are integrated into the model: productivity (Webb effect), wages (wage curve), and prices (mark-up). The major advantage of this model lies in its flexibility, where diverse outcomes can arise based on parameter variations, eliminating the need for altering assumptions. Furthermore, this straightforward formulation facilitates easy comparison with the IS-LM model family, thus making it suitable for incorporation into an undergraduate-level course

Keywords: *Kaleckian model, wages, labor market, teaching models*

¹ El autor agradece a dos evaluadores anónimos sus recomendaciones y sugerencias, sin duda han contribuido a mejorar sustancialmente el manuscrito original. Asimismo, reconoce que está en deuda con los miembros del grupo de investigación LAST de la UCM y con los participantes del Foro de Economía Política Comparada del ICEI, ya que las ideas reflejadas en este artículo son el fruto de intensos y fructíferos debates mantenidos durante años. Finalmente, agradece a Julia Juárez su apoyo y comentarios en una versión inicial del documento.



INTRODUCCIÓN

¿Cuál es la relación entre el empleo y los salarios? Al incrementar los salarios, ¿se incrementa o se reduce el desempleo? Los primeros cursos de Macroeconomía (e.g. Blanchard, 2017) no aportan herramientas analíticas suficientes para poder responder satisfactoriamente a esta pregunta ya que plantean modelos de la síntesis neoclásica donde o bien los salarios no pueden jugar ningún papel de estímulo (neoclásicos) o bien su posible efecto sobre la demanda no se especifica (neo-Keynesianos).

Por esta razón, este artículo pretende responder a esta pregunta empleando un modelo de demanda agregada de corto plazo que presente una curva IS compuesta por una variable endógena (el empleo) y una exógena (los salarios), con la intención de identificar en qué circunstancias los salarios tienen un efecto positivo o negativo sobre el empleo. Este trabajo puede clasificarse dentro de la familia de modelos Keynesianos (principio de demanda efectiva) con agentes heterogéneos (trabajadores y propietarios) basado en reglas de comportamiento observables a través de la inducción empírica (evitando deliberadamente recurrir al supuesto de agente representativo optimizador), tal y como plantea la "revolución de la credibilidad".

El punto de partida es el hecho de que los salarios presentan un doble carácter. Por un lado, un aumento salarial tendría un efecto positivo sobre el empleo como fuente de demanda agregada, ya que en gran medida los ingresos del trabajo se destinan al consumo. Por otro lado, un aumento salarial tiene un efecto negativo como un coste para las empresas y, en consecuencia, una reducción de sus beneficios. Si las decisiones de inversión dependen de la rentabilidad y los beneficios no son suficientemente altos, se frena la acumulación de capital y la inversión.

La tradición de pensamiento kaleckiana es la que más ha investigado a partir de esta idea a través de una evolución histórica de las distintas corrientes (véase Cárdenas, 2019). En general, se considera que un modelo es kaleckiano cuando incorpora: (1) el principio de la demanda efectiva, que otorga la centralidad de la inversión² en la dinámica macroeconómica; (2) dos clases sociales, capitalistas y trabajadores, que tienen distintas pautas de comportamiento; (3) fijación de precios en mercados monopolísticos en los que las empresas tienen cierto poder de mercado para fijar márgenes; (4) la oferta de bienes y servicios es elástica a corto plazo porque la economía se encuentra por debajo de la plena utilización de factores productivos, i.e., existe desempleo y subutilización de la capacidad instalada.

La obra original de Kalecki (1954) incorpora todos estos elementos en un modelo dinámico que se basa en una función de inversión³ mediante una ecuación diferencial y en diferencias (o ecuación diferencial con retardos); lamentablemente esta formulación matemática queda fuera de la mayoría de programas universitarios, incluso en cursos avanzados (véase Gandolfo (2009), para una detallada explicación de los mismos). Existen varios manuales que explican o el modelo kaleckiano básico o alguna de sus múltiples variantes; entre ellos se encuentran a nivel de macroeconomía intermedia (Anisi, 1984; Bhaduri, 1986; Bowles, *et al.* 2017) o de nivel más avanzado: Storm & Naastepad (2012), Wolff & Resnick (2012), Hein (2014), Blecker & Setterfield (2019), Foley, *et al.* (2019) y Lavoie (2022). Los modelos en estos últimos manuales se suelen especificar con funciones lineales, normalizando todas las variables por el stock de capital para representar el crecimiento de estado estacionario a largo plazo, donde las variables endógenas crecen al mismo ritmo. De esta forma se resuelven como el modelo estático aquí presentado.

En este contexto, conviene desarrollar una formulación del modelo más simple e intuitiva, adaptada a la docencia de Grado, que será especialmente útil para desarrollar como fundamento de las múltiples mejoras con las que tratar una gran cantidad de temas; los cuales pueden encontrarse en los manuales previamente señalados. Sin embargo, se añade una segunda parte más avanzada que puede servir de puente a niveles superiores a través de varias ampliaciones y orientada a la investigación.

² Este rasgo es el que distingue principalmente a la macroeconomía kaleckiana de otras escuelas Keynesianas (basadas en el principio de demanda efectiva), como la Clásica-Keynesiana o Sraffiana (que enfatiza los componentes autónomos de la demanda que no generan capacidad productiva) o la Kaldoriana (que enfatiza el papel de las exportaciones).

³ En su trabajo original sobre la dinámica de las economías capitalistas la inversión se determina así a través de factores reales (positivamente de los beneficios y la producción y negativamente del stock de capital) y financieros (el ahorro de los capitalistas).

Conviene aclarar que el grado de dificultad de cada componente va incrementándose progresivamente. De esta forma, en el siguiente apartado se expone la versión básica del modelo. La primera parte se centra en analizar los efectos de los salarios sobre la demanda utilizando el mismo esquema y diagramas que en el modelo IS-LM. A continuación, se eleva con la introducción de la política fiscal con dos clases sociales. La segunda parte tiene un grado de dificultad sensiblemente mayor ya que se realiza una ampliación con productividad, salarios reales y precios endógenos, que incluye la posibilidad de equilibrios múltiples. Sin embargo, se han añadido una serie de simulaciones numéricas con objeto de facilitar su comprensión. Se finaliza con las conclusiones.

UN MODELO KALECKIANO CON SALARIOS Y EMPLEO

Este modelo presenta una curva IS para una economía abierta, con sector público y mercado de trabajo, incluyendo las principales variables de este último⁴: salario real (w), productividad (q) y empleo (L). En el caso más sencillo se define como variable endógena el empleo y como variable exógena los salarios (fijados en la negociación colectiva), considerando como constantes el nivel de precios (fijado por las empresas) y el nivel de productividad (dado por la tecnología). Este modelo nos permite identificar mediante la simulación de una variación salarial en qué circunstancias tiene un efecto positivo (wage-led) o negativo (profit-led) sobre el empleo. Lógicamente es necesario hacer una serie de supuestos simplificadores.

a. Salarios y demanda agregada

En primer lugar, partiendo del principio de demanda efectiva en un modelo Keynesiano el empleo es endógeno porque está indisolublemente unido a la producción agregada⁵. Por tanto, el primer factor que determina la demanda de trabajo (L^D) es la producción de bienes (Y^s) a nivel macroeconómico (conjunto de la economía), y microeconómico (un bien o un servicio concreto).

$$L^D = Y^s/q \quad 016$$

[1]

En consecuencia, la demanda de trabajo es una demanda derivada: el mercado de trabajo no crea ni destruye empleo, únicamente transmite al empleo la evolución de los mercados de productos. El trabajo, a diferencia de los bienes de consumo, no se demanda por sí mismo pues no satisface necesidades. Si hay demanda de trabajo es para utilizarlo en un proceso de producción y obtener así un beneficio. Esta producción sólo se realizará (y sólo se obtendrá un beneficio) si hay una demanda de producto.

El segundo factor es que la demanda de trabajo también depende de la tecnología, reflejada en la cantidad de producto por unidad de trabajo. Asimismo, la productividad del trabajo se mide como la cantidad de producto obtenido por unidad de trabajo ($q=Y/L$).

En segundo lugar, se define la *identidad de distribución del ingreso*: suponemos que existe conflicto en la distribución funcional del ingreso, pudiendo distinguirse entre capitalistas (beneficios, P) y trabajadores (salarios totales, W). El ingreso se divide entre los ingresos del trabajo y los ingresos del capital (omitiendo los impuestos netos de transferencias):

$$Y=W+P; qL = wL + (q-w)L \quad [2]$$

Es útil para comprender cómo los salarios afectan al empleo expresar esta identidad en términos de ambas variables. De esta forma, la distribución del ingreso viene determinada por el reparto entre salarios y beneficios. Para utilizar el menor número de variables posibles las expresaremos en términos reales (en el apartado 3 se incorporan los precios).

⁴ Una variante usada con mucha frecuencia es en vez de diferenciar entre el salario real y la productividad y utilizar directamente la cuota de los ingresos del trabajo (que por definición es la ratio entre ambas variables) o la de los beneficios (que por definición tiene que sumar el 100% con la anterior). Para comparar ambos modelos consúltese el Apéndice.

⁵ Una forma habitual de representar esta idea es mediante la función de producción es de tipo Leontief (coeficientes fijos) en la que los factores productivos son mutuamente necesarios (complementarios).

En tercer lugar, utilizamos la identidad de la demanda agregada $Y^D=C+I+G+XN$, que incluye las siguientes funciones de comportamiento:

Primero se define la *función de consumo* (C), que diferencia entre los ingresos de los trabajadores (salario) y los ingresos de los capitalistas (beneficios), teniendo en cuenta sus distintas propensiones a consumir y los impuestos que pagan cada uno de ellos:

$$C = c_w(W-T_w) + c_p(P-T_p) = c_w(wL-T_w) + c_p[(q-w)L - T_p] \quad [3]$$

Donde c_w y c_p son respectivamente las propensiones a consumir de los ingresos del trabajo y de los ingresos del capital. Si la propensión marginal a consumir de los ingresos del trabajo, es igual a la unidad ($c_w=1$), su ahorro será igual a cero, aplicándose la máxima "los trabajadores gastan lo que ganan". Un caso más general es que los trabajadores ahorran, pero consumen más que los ingresos del trabajo ($c_w > c_p$).

La propensión marginal a consumir, habitualmente utilizada en las variantes del IS-LM es el promedio ponderado de ambos tipos de ingresos ($c_1=c_w(w/q) + c_p(q-w)/q$) definida entre $0 < c_1 < 1$. Ambos tipos de consumo dependen negativamente de los impuestos, tanto los que pagan los ingresos del trabajo (T_w), como los impuestos que pagan los ingresos del capital (T_p).

Por otro lado, la *función de inversión* (I) señala que las decisiones de inversión dependen positivamente de los beneficios ($P=(q-w)L$), que a su vez dependen de dos componentes: la diferencia entre salarios y productividad ($q-w$), que representa los beneficios que obtienen los empleadores por cada unidad de trabajo empleada, y de la cantidad de trabajo (L). De esta forma podemos dividir ambos efectos en dos componentes con efectos marginales (I_1 e I_2) diferentes⁶.

$$I = I_0 + I_1 L + I_2(q-w) \quad [4]$$

El primer componente es la inversión autónoma (I_0) que considera los factores no incluidos, como es, la parte de la inversión dedicada a renovar y mantener equipos o por factores financieros. El segundo es la propensión marginal a invertir (I_1) que expresa que cuanto mayor sean las ventas, las empresas necesitarán más trabajadores y por tanto más capital instalado. Esto se debe a que el aumento del empleo implica un mayor grado de utilización de la capacidad de producción existente, promoviendo un aumento de los beneficios, y, por lo tanto, estimula la inversión para la ampliación de la capacidad de producción para poder satisfacer la creciente demanda. En consecuencia, la inversión será mayor.

En la terminología habitual este último elemento representa el principio del acelerador (en un modelo estático). Finalmente, el efecto rentabilidad (I_2) indica que cuanto mayor sea la diferencia entre productividad y salarios ($q-w$) mayores serán las expectativas de beneficios y, con ello, mayor será la inversión porque representa mayores oportunidades de negocio. Por sencillez omitiremos los impuestos sobre los beneficios.

Un aspecto de vital importancia en el modelo kaleckiano, y que se omite aquí por no estar directamente relacionado con el efecto de los salarios, es el "principio del riesgo creciente"; que establece que el riesgo se incrementa cuando aumenta la financiación externa en relación con los fondos propios (apalancamiento). Cuanto mayor sea el riesgo mayores serán los tipos de interés que exigirán los agentes financieros para dar o renovar préstamos.

A diferencia de las versiones estándar del modelo IS-LM (Blanchard, 2017) que o bien suponen tipos de interés exógenos fijados por la política monetaria o bien tipos de interés endógenos fijados por una regla de política monetaria (en ambos casos se asume un oferta monetaria exógena); aquí los tipos de interés son endógenos en función del apalancamiento de los agentes no financieros. Este hecho coincide con la teoría monetaria del dinero endógeno basada en el principio del riesgo creciente. En concreto, en el análisis kaleckiano los tipos de interés están determinados por factores monetarios y financieros, en lugar de cualquier noción de demanda y oferta de

⁶ Esta formulación es la que representa el cambio entre los modelos kaleckianos tradicionales, donde la reducción de los márgenes de beneficio siempre tenía efecto positivo, y la de las nuevas generaciones de modelos que dan lugar a dos posibles resultados, positivos o negativos.

fondos prestables que determine el tipo de interés. Por tanto, los tipos de interés no son un mecanismo para igualar ahorro e inversión.

Los préstamos otorgados por el sistema bancario a las empresas, causado por sus decisiones de inversión, incrementan inmediatamente el stock monetario generando depósitos y estas reservas, cuya magnitud depende tanto de la demanda de dinero (efecto y depósitos) por parte del público como de las decisiones del sistema bancario. En este caso la curva LM es horizontal a corto plazo.

Una ampliación consiste en incorporar el efecto que tiene la estructura de los balances financieros⁷. Desde el punto de vista cíclico estos préstamos están sujetos a la teoría del riesgo creciente, y cualquier variación en la demanda de crédito afecta el balance bancario y la estructura de los tipos de interés. Dado que durante los períodos de expansión económica las empresas no financieras se endeudan para realizar sus inversiones, se eleva su apalancamiento y esto provoca un alza procíclica de los tipos de interés; afectando en última instancia negativamente a la inversión. La paradoja de la deuda (Steindl, 1952) surge cuando, ante el excesivo apalancamiento y el aumento de los costes de financiación, un cada vez mayor número de empresas intenta reducir su endeudamiento mediante menos inversión; provocando con ello el inicio de la recesión por una caída de la demanda agregada vía efecto multiplicador del gasto.

Finalmente, se presenta *función de exportaciones netas (XN)*: que tiene en cuenta el efecto del ingreso del resto del mundo y la propensión marginal a importar de la economía nacional⁸:

$$XN = XN_0 Y^m - XN_1 qL \quad [5]$$

El primero de los coeficientes es la propensión marginal a exportar en función del ingreso del resto del mundo (XN_0): Un incremento en los ingresos del resto del mundo (Y^m) eleva las exportaciones. Cuantos más bienes demanden el resto de países más elevada será la demanda exportaciones lo que elevará el nivel de producción y empleo del país.

El segundo coeficiente es la propensión marginal a importar ($-XN_1$): un incremento en la demanda agregada doméstica incrementa las importaciones porque una parte de la producción requiere de insumos extranjeros o porque se demandan bienes finales importados. En consecuencia, las importaciones suben como resultado de que la economía está creciendo. En este modelo la restricción impuesta por ley de Thirlwall implica que el nivel de ingresos y empleo que no genera desequilibrios en la balanza comercial es $XN_0/XN_1 \cdot Y^m$.

Por último, las variables de política fiscal son respectivamente el gasto público (G) y los impuestos totales (T), que suponemos exógenos y fijos, los cuales se componen de la suma de ambos tipos de impuestos ($T = T_w + T_p$).

b. La curva IS con salarios y empleo

Aplicando la *condición de igualdad entre el ahorro y la inversión* se obtiene la curva IS que representa el equilibrio en el mercado de bienes para cada valor de salario real:

$$Y^D = Y^S = Y \Rightarrow I = S \quad [6]$$

En primer lugar, sustituyendo las funciones de consumo, inversión, exportaciones netas y función de producción en la función de demanda agregada se puede obtener que el nivel de ingresos de equilibrio responde a la siguiente fórmula:

$$qL = Y = C + I + G + XN$$

⁷ La teoría de Tobin se basa en cómo los valores de los activos financieros influyen en las decisiones de inversión de las empresas, generando así un vínculo causal entre los factores monetarios y reales a través de su valoración relativa conocida como "q de Tobin".

⁸ Un tercer factor que se ha omitido es la competitividad precio vinculada al tipo de cambio real. Por un lado, un incremento de los salarios puede hacer que los bienes y servicios nacionales se encarezcan en relación a los del resto del mundo, perdiendo así competitividad precio. Por otro lado, la reducción de los salarios puede elevar los beneficios y atraer capitales financieros internacionales que aprecien la divisa nacional y, por ello, se pierda competitividad precio. En ambos casos, si se cumple la condición de Marshall-Lerner una apreciación provoca que se exportará menos y se importará más. En consecuencia, dado que a priori resulta complicado establecer un signo preestablecido al aumento salarial omitiremos esta variable.

$$\begin{aligned} \Rightarrow qL &= [(c_w w L - c_w T_w) + (c_p(q-w)L - c_p T_p)] + [I_0 + I_1 y L + I_2(q-w)] + G + [XN_0 Y^m - XN_1 q L] \\ \Rightarrow (q - c_w w - c_p(q-w) - I_1 + XN_1 q) L &= (I_0 + I_2(q-w) + G - c_w T_w - c_p T_p + XN_0 Y^m) \\ L &= \underbrace{\left[\frac{1}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - I_1} \right]}_{\text{Multiplicador}} \underbrace{[I_0 + G - (c_w T_w + c_p T_p) + XN_0 Y^m]}_{\text{Gasto autónomo}} + \underbrace{\left[\frac{I_2(q-w)}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - I_1} \right]}_{\text{Efecto rentabilidad}} \end{aligned}$$

Obsérvese que, en este caso, la curva IS representa todos los puntos de equilibrio en el mercado de bienes que determinan el nivel de empleo para cada nivel de salarios, en vez del tipo de interés (como se suele representar habitualmente). Analizando esta ecuación de equilibrio, se observa que hay tres efectos que considerar:

1. El efecto de los salarios se encuentra indeterminado: un aumento de los salarios eleva el multiplicador porque entra con signo negativo (efecto positivo) y por otra parte reduce la inversión y con ello en nivel de empleo (efecto negativo).
2. El efecto de las pensiones marginales a consumir de los ingresos del trabajo y el capital (c_w, c_p).
3. El nivel de empleo de equilibrio depende positivamente del gasto autónomo ($I_0, G, XN_0 Y^m$) y negativamente de los impuestos ($c_w T_w, c_p T_p$).

En los apartados siguientes se representan los resultados de los cambios en cada una de estas variables realizando

$$\frac{\partial L}{\partial w} = \frac{\left[\frac{(c_w - c_p) (I_0 + I_2(q-w) + G - (c_w T_w + c_p T_p) + XN_0 Y^m)}{((c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - I_1)^2} \right]}{\text{Efecto positivo sobre la demanda agregada}} - \frac{\left[\frac{I_2}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - I_1} \right]}{\text{Efecto negativo a través de la inversión}} =$$

$$\frac{\left[\frac{(c_w - c_p) L}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - I_1} \right]}{\text{Efecto positivo sobre la demanda agregada}} - \frac{\left[\frac{I_2}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - I_1} \right]}{\text{Efecto negativo a través de la inversión}}$$

sencillas simulaciones numéricas a partir de valores razonables⁹ en las variables exógenas y en los coeficientes para el caso de la economía española.

c. **La paradoja de los costes: wage-led o profit-led**

Si el incremento del salario real por unidad de trabajo (w) lleva a un mayor multiplicador del gasto que es capaz de compensar el efecto de la pérdida de rentabilidad sobre la inversión, se obtendrá un mayor nivel de empleo y de ingresos (efecto marginal positivo). Este caso se trata de un resultado de crecimiento dirigido por los salarios (wage-led). En el caso contrario, en el que el efecto marginal es negativo, se trata de un régimen dirigido por los beneficios (profit-led).

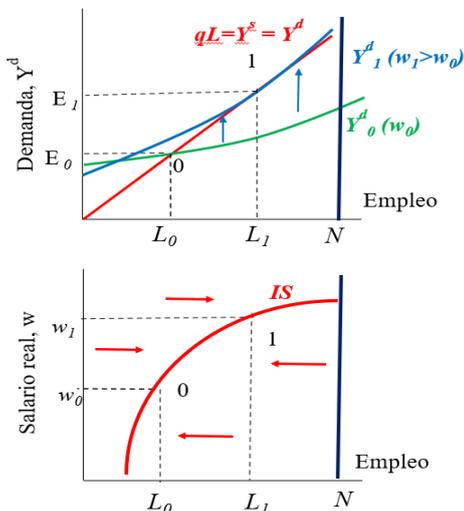
La representación gráfica de estas ideas se recoge en el Diagrama 1. En ambos casos se parte del supuesto mencionado anteriormente en donde la cantidad de trabajo ofertada (población activa, N) excede a la demanda de trabajo ($L < N$) y por ello existe desempleo. En el panel A, la curva IS tiene pendiente positiva, por lo que un aumento del salario real eleva el nivel de empleo y, con ello, reduce la tasa de desempleo. Esta es la conocida como "paradoja de los costes": un mayor coste salarial lleva a un mayor nivel de empleo. Por el contrario, en el

⁹ Una revisión de los resultados empíricos sobre los regímenes de demanda en distintos países se encuentra en Cárdenas (2019). En este caso, la simulación se ha realizado con los siguientes parámetros: Propensión a consumir de salarios, $c_w = 0.3$; propensión a consumir de beneficios, $c_p = 0.1$; propensión marginal a invertir (acelerador), $I_1 = 0.24$; propensión marginal a invertir (rentabilidad), $I_2 = 0.05$; propensión marginal a importar, $XN_1 = 0.35$. Para un nivel de productividad normalizado a 1, $q = 1$, se ha supuesto unos salarios reales de 0.55; lo que implica una participación del ingreso de trabajo en el ingreso total del 55%.

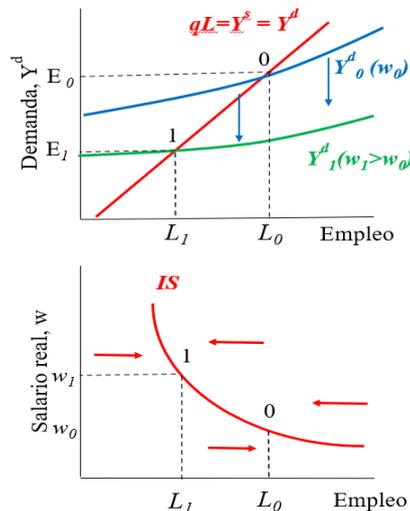
panel B) la curva IS tiene pendiente negativa: un aumento del salario real tiene un efecto negativo sobre el nivel de empleo y , consecuentemente, eleva la tasa de desempleo.

Diagrama 1. Regímenes de demanda agregada wage-led y profit-led

A) Régimen de demanda wage-led



B) Régimen de demanda profit-led



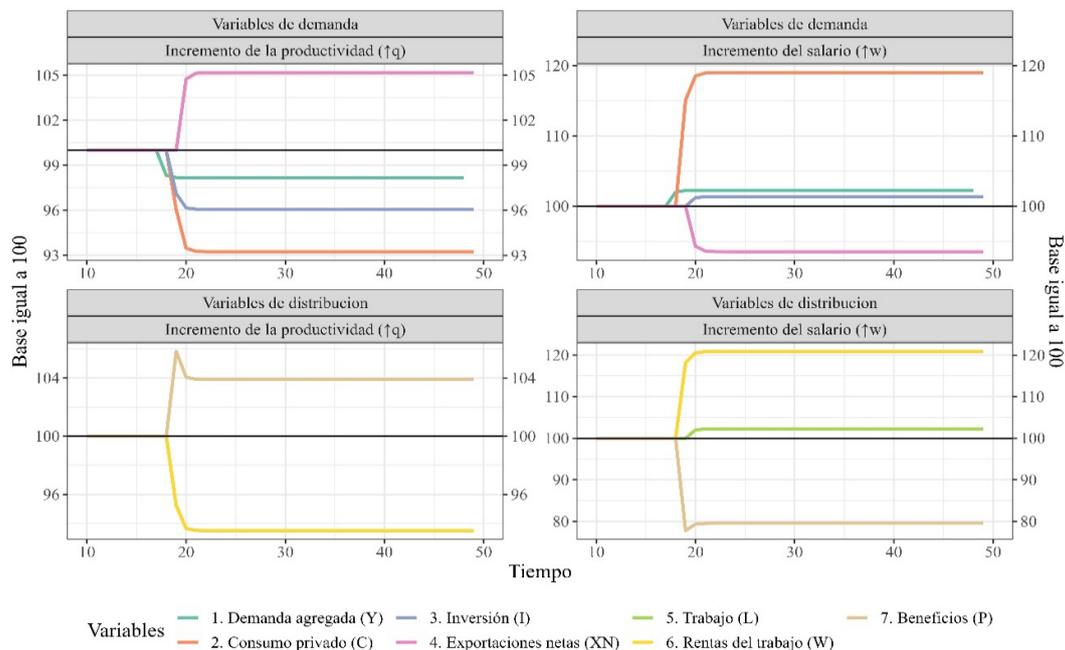
¿Cuándo es más probable que se presente un régimen wage-led o profit-led? Los resultados analíticos del modelo, y el consenso en la literatura empírica, establecen algunos elementos en las estructuras productivas como determinantes de los regímenes de demanda. Los regímenes guiados por los salarios (wage-led) se caracterizan por:

1. Grandes diferencias entre las propensiones marginales al consumo de los beneficios (c_p) y el trabajo (c_w). El resultado wage-led, se fundamenta en el efecto que tienen los salarios sobre el consumo ($c_p - c_w$), que al entrar restando en el denominador permite que los aumentos salariales amplifiquen su efecto. Este resultado es equivalente a un incremento de la propensión marginal a consumir en el modelo IS-LM.
2. Alta propensión marginal a invertir debido a un elevado efecto acelerador (I_1) y reducida sensibilidad de la inversión a la rentabilidad (I_2), generalmente asociada a una menor influencia del sector financiero en las decisiones de inversión empresarial. El aumento de la producción derivado del aumento salarial se traduce en un mayor nivel de inversión por la vía del efecto acelerador (I_1), que permite compensar el efecto negativo a través de la rentabilidad (I_2).
3. Economías con un elevado efecto marginal del ingreso del resto del mundo en las exportaciones (XN_0), y/o una baja propensión marginal a importar (XN_1). Estas características permiten que el aumento del empleo inducido por el aumento salarial no genere un déficit recurrente en el saldo exterior y, por tanto, evitar la restricción externa de la balanza de pagos.
4. Sistemas impositivos progresivos con gran influencia del sector público. Con un elevado gasto público (G) e impuestos progresivos que gravan más los ingresos del capital ($c_p T_p$) que las del trabajo ($c_w T_w$) harán que un aumento del multiplicador inducido por los salarios tenga un efecto marginal mayor.

La simulación (Figura 1) muestra que el aumento de los salarios ($\uparrow w$) provoca un fuerte aumento del consumo junto con dos efectos de signo contrario en esta función de inversión. Por un lado, el mayor nivel de empleo incrementa la necesidad de aumentar la capacidad productiva por la vía del efecto acelerador, lo que tiene un impacto positivo sobre la inversión. Por otro lado, el incremento salarial (*ceteris paribus*) deteriora los beneficios

y hace que haya menos inversión como consecuencia de la menor rentabilidad. En este caso, el efecto general es positivo y la inversión se incrementa en términos absolutos.

Figura 1. Efectos marginales de un shock positivo sobre los salarios (w) y la productividad (q) en un régimen de demanda wage-led.



Fuente: Elaboración propia

Por el contrario, un incremento exógeno de la productividad del trabajo ($\uparrow q$) que no vaya acompañada de un incremento salarial provocará una contracción de la demanda agregada como consecuencia del cambio distributivo a favor de los beneficios: hará más pequeño el efecto multiplicador y contraerá el nivel de empleo. La idea a destacar es que el aumento de la productividad por sí mismo no es suficiente para elevar el empleo. En un modelo profit-led los resultados son, lógicamente, opuestos. Finalmente, es interesante señalar que en un régimen wage-led una contracción salarial orientada a mejorar el saldo exterior tendrá efecto principalmente a través de la contracción de la demanda doméstica y, por tanto, al coste de un menor nivel de empleo.

d. La paradoja del ahorro y el teorema de Pasinetti

Un resultado en los modelos keynesianos como el IS-LM y sus variantes es la conocida como "paradoja del ahorro" que señala que una reducción del consumo (por el consumo autónomo o la propensión marginal a consumir) genera un nivel de ahorro privado igual o menor que el anterior. La adaptación de este principio por Nicholas Kaldor en 1955 se basa en la "ecuación de ahorro de Cambridge", que establece una relación entre los beneficios y la propensión marginal al ahorro de los ingresos del capital; de esta forma una reducción de su propensión a ahorrar elevará los beneficios de la economía.

Una ampliación de este resultado fue propuesta por Luigi L. Pasinetti respondiendo a una serie de críticas que había despertado el trabajo de Kaldor. Así, el teorema de Pasinetti sostiene que, con ahorro de los trabajadores, la reducción de la propensión a ahorrar de los capitalistas aumenta el ahorro y los beneficios en su conjunto. Para ello debe cumplirse como condición ($0 < s_w < s_p < 1$) que la propensión a ahorrar de los trabajadores sea inferior a la propensión a ahorrar de los capitalistas y que ambas se encuentren entre 0 y 1. Esta condición implica coherentemente que los ingresos del trabajo ahorran una proporción menor que los provenientes de

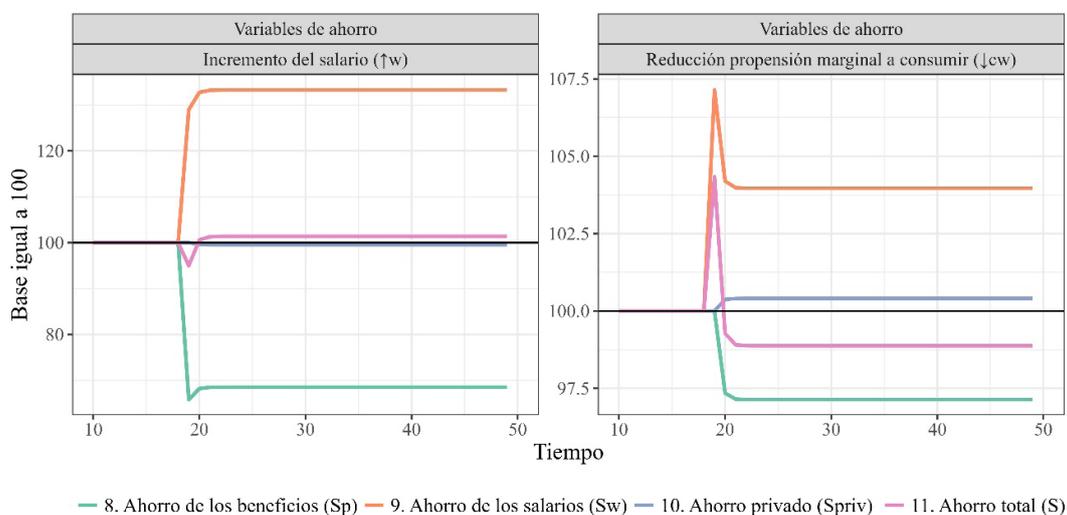
los beneficios. En otras palabras, aquellos hogares que reciben la mayoría de sus ingresos de los ingresos del trabajo consumen una proporción mayor. En consecuencia, incluso aunque los trabajadores incrementen su stock de ahorros (riqueza) en el flujo de ahorro siempre son mayores proporcionalmente los que provienen de los beneficios.

Para representar estas ideas estableceremos la siguiente función de ahorro privado, donde s_w y s_p representan respectivamente la propensión al ahorro de los ingresos del trabajo y el capital:

$$S_{priv} = S_w + S_p = s_w W + s_p P = (1 - c_w)W + (1 - c_p)P \quad [7]$$

A partir de la ecuación anterior se obtiene que el ahorro total de la economía es igual a la suma del ahorro de los trabajadores, el de los beneficios el del sector público y del exterior.

Figura 2. Efectos marginales sobre el ahorro de un shock positivo sobre los salarios (w) negativo sobre la propensión marginal a consumir de los salarios (c_w) en un régimen de demanda wage-led.



Fuente: Elaboración propia

Los resultados de la simulación numérica (Figura 2) muestran que este modelo es coherente con la paradoja del ahorro con dos clases sociales, ya que un aumento de los salarios provoca un aumento del ahorro total (elevando el de los salarios y reduciendo el de los beneficios en menor medida). La reducción de la propensión marginal a consumir provoca una caída del ahorro de los beneficios y del ahorro total de la economía; esto se debe a que el mayor ahorro de los trabajadores reduce la demanda agregada y el nivel de empleo. El ahorro privado se incrementa ligeramente como consecuencia de la reducción de las importaciones que incrementan las exportaciones netas.

e. La política fiscal con dos clases sociales

Hasta ahora el modelo ha tratado con el efecto de un aumento de los salarios brutos, pero conviene analizar también la política fiscal a través del impacto que tienen los cambios en las variables fiscales: gasto público (G) e impuestos netos a los ingresos del trabajo (T_w) y del capital (T_p). Por simplicidad vamos a considerar en todo momento el efecto sobre los impuestos netos después de transferencias, esto implica que una reducción de impuestos netos puede deberse tanto a una reducción de los impuestos como a un aumento de las transferencias públicas (pensiones públicas, prestaciones por desempleo, programas de protección social, becas y otras).

Al distinguir entre tipos de impuestos, obtenemos los siguientes resultados:

- a. El efecto multiplicador del gasto público y de los impuestos netos depende de la distribución del ingreso, pues un aumento de los salarios elevará el multiplicador como consecuencia de que la propensión marginal a consumir es mayor cuanto mayor sea la diferencia entre los ingresos del trabajo y el capital ($c_w > c_p$).

$$\partial L/\partial G = \left[\frac{1}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - l_1} \right]$$

- b. El efecto multiplicador del gasto público es superior al multiplicador de los impuestos y las transferencias. Esto se debe a que estos últimos inciden sobre el consumo privado de los trabajadores y los ingresos del capital y su efecto se encuentra ponderado por la propensión marginal a consumir de cada tipo de ingreso:

$$\left[\frac{1}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - l_1} \right] \Delta G > \left[\frac{-c_w}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - l_1} \right] \Delta T_w$$

- c. El efecto multiplicador de una reducción de impuestos o un aumento de transferencias a los ingresos del trabajo es superior a las mismas medidas sobre los ingresos del capital. Esto se debe a que los ingresos del trabajo dedican una mayor cantidad de ingreso adicional a consumir, lo que eleva en mayor medida el consumo y con ello la demanda agregada y la producción.

$$\left[\frac{-c_w}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - l_1} \right] \Delta T_w > \left[\frac{-c_p}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - l_1} \right] \Delta T_p$$

Supongamos que un objetivo de política económica es conseguir que el saldo fiscal no varía y conseguir un mayor nivel de ingreso y empleo. ¿Qué política fiscal será más efectiva para conseguir este resultado en este modelo?

El teorema de Haavelmo, también denominado del multiplicador del presupuesto equilibrado, postula que un aumento del gasto público y de los impuestos netos en la misma cuantía tiene un efecto total expansivo sobre la demanda agregada y el nivel de empleo mientras que el saldo público se mantendrá constante. Para comprobar esta proposición podemos realizar el siguiente ejercicio. Definiendo el saldo del sector público como la diferencia entre los ingresos y los gastos públicos, $SG=(T-G)$ [8.1], para que una variación de impuestos y gastos públicos deje invariado el saldo público debe ser en la misma cuantía total¹⁰: $\Delta SG=\Delta T-\Delta G=0$; $\Delta T=\Delta G$

En consecuencia, el efecto positivo de incrementar en una unidad el gasto público (efecto positivo vía multiplicador del gasto) debe ser mayor que el negativo de aumentar los impuestos en una unidad (efecto negativo vía multiplicador de los impuestos). En este modelo este resultado se cumple siempre ya que se ha acotado la propensión marginal a consumir de los ingresos del trabajo y el capital a estar entre 0 y 1.

$$\left[\frac{1 - c_w}{(c_p - c_w)w + (1 - c_p + XN_1)q - l_1} \right] \Delta G > 0$$

Teniendo en cuenta estas características, se simulan dos políticas fiscales. En la primera (color rojo en la Figura 3) se realiza una política fiscal que eleva el gasto público en menos unidades de las que se incrementan los

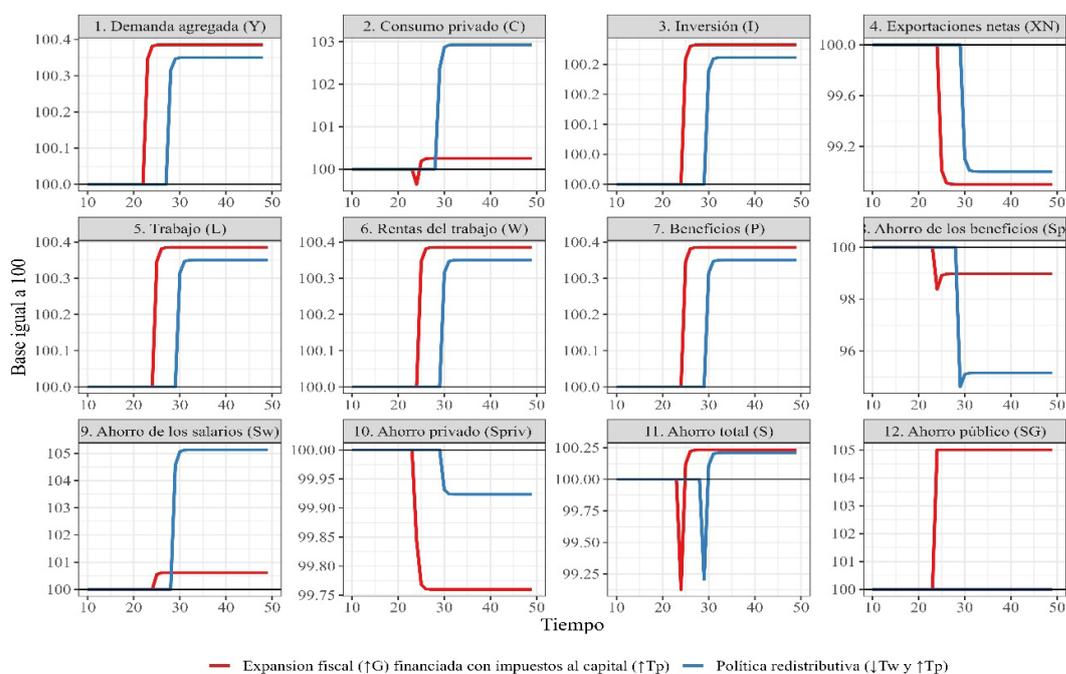
¹⁰ En este caso estamos asumiendo que la cuantía total de impuestos es fija, pero si se considera que los impuestos son endógenos y por tanto dependen del ingreso, el teorema implica que el efecto de incrementar el gasto público tiene un efecto tan positivo sobre el ingreso nacional que el aumento de ingresos privados se traduce vía impuestos en una recaudación que permite financiar el mismo volumen de gasto público que se había realizado previamente. De esta forma el gasto público se autofinancia y no empeora el saldo público. Multiplicadores y tipos impositivos elevados permiten autofinanciar el incremento del gasto; sin embargo, para que las reducciones de impuestos tengan el mismo efecto requieren de multiplicadores aún más elevados. Esto implica que siempre que se cumpla que una reducción de impuestos se autofinancia, también lo hace un aumento del gasto y con un efecto positivo sobre el ingreso mayor.

impuestos a los ingresos del capital ($\uparrow G < \uparrow T_p$). La segunda (color azul en la Figura 3) consiste en una reducción de impuestos o incremento de transferencias a los ingresos del trabajo en las mismas unidades que se incrementan los impuestos a los ingresos del capital ($\downarrow T_w = \uparrow T_p$).

La combinación de estas políticas fiscales da lugar a un resultado expansivo, con las siguientes características:

- El nivel de ingreso, el consumo y la inversión privados, se han incrementado en ambos casos, a la que vez que se elevaban los salarios y beneficios: el mayor gasto público, combinado con impuestos más elevados sobre los ingresos del capital, ha provocado una mayor demanda agregada y empleo como consecuencia del consumo inducido por el multiplicador del gasto. El mismo efecto ha tenido transferir rentas a los trabajadores.
- El saldo público ha mejorado en la primera política fiscal y ha permanecido constante en la segunda debido que el incremento del gasto público se ha visto compensado por el aumento de los impuestos.
- En ambos casos el ahorro total se ha incrementado como consecuencia de la expansión de la inversión.

Figura 3. Políticas fiscales cuando la propensión marginal a consumir de los salarios (c_w) es mayor que la de los beneficios (c_p).



Fuente: Elaboración propia

Para finalizar esta sección conviene señalar algunas limitaciones en la aplicación práctica de la política fiscal. En la práctica estos efectos son mucho más complicados que los sencillos mecanismos expuestos, por dos razones. La primera, es que hemos introducido un importante número de simplificaciones para facilitar los cálculos (por ejemplo, los impuestos sobre beneficios no afectan a la inversión, precios fijos, productividad constante, entre otros). También hemos ignorado aquí los aspectos de la deuda pública y las posibles combinaciones $\left(\frac{\uparrow w}{q}\right)$ de la política fiscal y la monetaria. La segunda, es que las políticas macroeconómicas en la práctica están sometidas a múltiples factores contingentes, habitualmente obviados bajo la cláusula de *ceteris paribus*, que pueden hacer que la misma política fiscal en dos circunstancias distintas tengan efectos totalmente diferentes.

AMPLIACIONES: PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS ENDÓGENOS

a. Productividad y salarios: el efecto Webb

Hasta ahora, se ha asumido que la productividad era exógena y permanecía constante. Cabe preguntarse, ¿cuál es la relación entre la productividad y los salarios? Hemos visto que la paradoja de los costes sostiene que a mayor salario mayor será el nivel de empleo. Por tanto, si la productividad ($=q$) permanece constante el incremento del salario real unitario ($\uparrow w$) significa un aumento de la participación de los trabajadores en el PIB a coste de factores

En 1912 Beatrice y Sindy Webb argumentaron que el establecimiento de un salario mínimo por ley expandiría la productividad industrial por distintos mecanismos, en general de tipo organizativo y tecnológico. Es posible agrupar su razonamiento en las siguientes razones.

En primer lugar, el aumento salarial contribuye al crecimiento de la productividad porque constituyen una fuente importante de motivación de los trabajadores. La calidad del trabajo y la cantidad de esfuerzo reducen los costes de supervisión y mejoran la coordinación.

En segundo lugar, el aumento salarial favorece crecimiento de la productividad al forzar a las empresas a modernizar sus equipamientos productivos o a introducir formas de organización del trabajo más intensivas. Los elevados salarios limitan la existencia de un uso extensivo del trabajo (basado en la cantidad en vez de en la eficiencia) como consecuencia del reducido coste, principalmente puestos de trabajo precarios.

En tercer lugar, el aumento salarial conduce a un aumento de la demanda de los consumidores (en un régimen de demanda wage-led), y por lo tanto a un aumento de la demanda agregada de bienes y servicios que se traduce en el corto plazo en un mayor grado de utilización de la capacidad instalada. Mayor grado de utilización implica mayor eficiencia en el uso del capital y mayor productividad laboral. En el largo plazo, las leyes de Kaldor-Verdoorn establecen que un aumento de la demanda genera un incremento de la productividad por el liderazgo de las ramas intensivas en capital mediante las de economías de escala y los rendimientos crecientes.

Para introducir estas ideas supondremos una función de productividad que depende de un factor constante (q_0) y uno relacionado positivamente con los salarios al capturar ese "efecto Webb" (q_1):

$$q = q_0 + q_1 \cdot (w/q) \quad [9]$$

En consecuencia, ahora el incremento salarial ($\uparrow w$) aumenta también la productividad ($\uparrow q$); si el incremento de los salarios es mayor que el incremento de la productividad ($\uparrow w > \uparrow q$) entonces también aumenta la participación de los trabajadores en el PIB a coste de factores ($\uparrow w / \uparrow q$). La diferencia fundamental es que mientras en el modelo anterior todo el incremento de la demanda de bienes se traducía íntegramente a más empleo, ahora el incremento de los salarios implicará un mayor nivel de empleo ($\uparrow L$) y una mayor productividad ($\uparrow q$), simultáneamente. Este resultado es coherente con la ley de Okun, ya que el aumento de la producción se transmite en parte al empleo y en parte a la productividad.

A través de esta ecuación es posible explicar algunos de los hechos aparentemente contradictorios de las economías europeas occidentales de las últimas décadas, las cuáles han combinado una caída de los salarios reales respecto a la productividad ($\downarrow w > \downarrow q$), un lento crecimiento de la productividad y tasas de desempleo relativamente bajas respecto al período de los años 80. Storm & Naastepad (2012) sostienen que la contracción de la demanda agregada y el empleo que provoca la caída del salario real en economías wage-led se ha visto compensada a su vez por un descenso en el crecimiento de la productividad como consecuencia del efecto Webb. Esto ha acelerado la creación de empleo por la vía del estancamiento de la productividad, lo cual erosiona las posibilidades de crecimiento a largo plazo.

b. Curva IS y curva salarial: las causas del desempleo como equilibrios múltiples

La última variable que se ha considerado hasta ahora exógena es el salario real. Originalmente, A. W. Phillips examinó la conexión entre el desempleo y el crecimiento salarial nominal en la economía del Reino Unido (1861-1957). En concreto, argumentó que la evidencia estadística proporcionada en su trabajo señalaba que las tasas

de crecimiento de los salarios nominales podían ser explicadas por el nivel de desempleo y, adicionalmente, por la variación del desempleo.

Este hecho se sostenía excepto durante o inmediatamente después de años en los que había un rápido aumento en los precios de importación (generalmente asociados con tiempos de guerra). Excluyendo esos períodos extraordinarios, Phillips afirmaba que mantener un nivel de precios constante estaría relacionado con una tasa de desempleo ligeramente inferior al 24%. Hoy en día, la relación entre el desempleo y los salarios se conoce como la curva salarial mientras que a partir del trabajo de Samuelson y Solow a la relación entre precios y desempleo se le denomina curva de Phillips. Dado que el nivel de desempleo está estrechamente asociado a la evolución de la producción (de acuerdo a la ley de Okun) una variante de la curva de Phillips también puede referirse a la conexión entre la producción y la inflación.

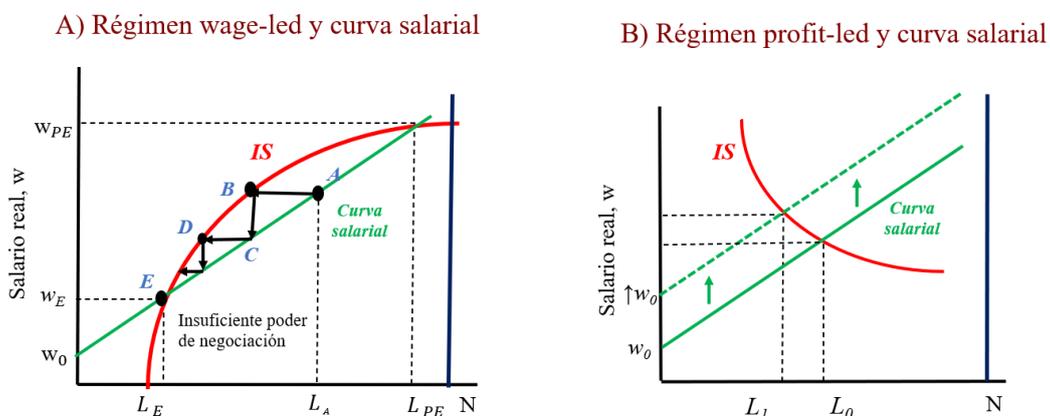
Anteriormente, en 1943, Kalecki había sostenido que en las economías industriales se puede alcanzar el pleno empleo reducir mediante un incremento de la demanda efectiva por la vía de una política fiscal expansiva como la ejemplificada en el apartado anterior. La principal dificultad para el mantenimiento continuado del pleno empleo es que minaría el efecto disciplinario del despido; provocando un aumento generalizado de los salarios reales que terminará creando tensiones de índole política. Esta idea se puede modelizar de manera sencilla a través de una ecuación de fijación de los salarios reales que representa que cuando el nivel de empleo es elevado (pleno empleo) los trabajadores logran mayores salarios reales que cuando el desempleo es elevado.

$$w = w_0 + w_1 \cdot (L/N) \quad [10]$$

Un régimen de demanda wage-led con curva salarial endógena da lugar a un equilibrio múltiple: en la economía existe una propensión a la disminución de los salarios, ya que generalmente la demanda de empleo no está acompañada de un poder de negociación suficiente como para conseguir ese salario.

En el diagrama 2 se representa esta situación. Partiendo del punto de equilibrio "A" el nivel de demanda de empleo es insuficiente para que los trabajadores sigan manteniendo ese nivel salarial, en consecuencia, el nivel de empleo se reduce hasta el punto "B" y con ello se reduce también el salario hasta el punto "C". De nuevo, ese salario es demasiado alto para el poder negociador que se deriva de ese nivel de empleo y provoca una nueva reducción salarial hasta el punto "D". Esta dinámica se repite hasta alcanzar el punto de equilibrio inferior "E". Esta es la única situación estable: elevado desempleo y bajos salarios. Para conseguirse el equilibrio de pleno empleo tiene que haber o una política fiscal expansiva que desplace la curva IS a la derecha y/o un aumento de los salarios fijados institucionalmente (salarios mínimos legales, salarios por convenio, etc....).

Diagrama 2: Regímenes de demanda con salarios endógenos

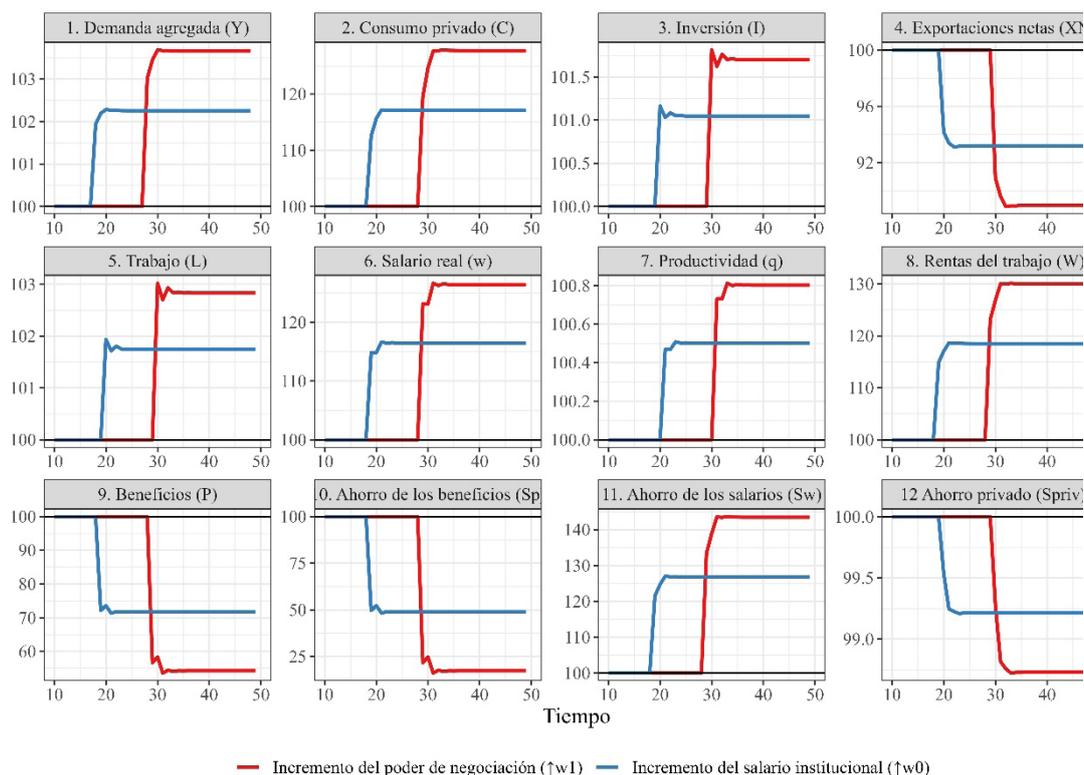


La interacción de las dos curvas muestra el fallo de coordinación entre los distintos agentes; el cual se deriva de que para una empresa individual el salario como fuente de demanda depende de los salarios que pagan las otras

empresas. Sin embargo, el salario como coste depende de la propia empresa. Cada empresa particular tiene un incentivo a reducir los costes, pero si todas lo hacen pueden terminar vendiendo menos ya que los trabajadores de las otras empresas son a su vez sus clientes. Este resultado implica que en un régimen de demanda wage-led, dejar operar a las fuerzas del mercado implicará desempleo crónico y bajos niveles salariales.

La Figura 4, muestra que un aumento de los salarios fijados exógenamente (w_0) y del poder de negociador inducido por la reducción del efecto disciplinario del desempleo (w_1) tendrán un efecto positivo al elevar el nivel de empleo (un desplazamiento de la curva salarial hacia arriba). A diferencia de las simulaciones anteriores, en este caso se genera un proceso de retroalimentación entre el crecimiento del salario, la productividad y el trabajo al ser todas ellas variables endógenas.

Figura 4. Efectos de los cambios en la curva salarial en un modelo wage-led



Fuente: Elaboración propia

Por el contrario, en un régimen de demanda profit-led la curva de demanda de trabajo depende negativamente del salario real. En este caso el efecto del aumento salarial será negativo, lo que coincide con las prescripciones del modelo neoclásico estándar. La diferencia esencial es que el modelo neoclásico se basa en rendimientos decrecientes por la sustitución de factores productivos mientras que en este los factores son complementarios perfectos y la causa se encuentra en sus efectos sobre la demanda agregada, especialmente sobre la inversión inducida a través de la rentabilidad. Consecuentemente, aunque la forma de las curvas sea similar la interpretación causal es totalmente diferente. Mientras que en el pensamiento neoclásico el equilibrio de pleno empleo es un resultado natural de las fuerzas de mercado, este modelo se basa en el conflicto inherente entre los ingresos del trabajo y del capital¹¹.

¹¹ En este sentido, Richard Goodwin en 1967 desarrolló originalmente un modelo cíclico mediante un sistema de dos ecuaciones diferenciales no lineales que combinaban un régimen profit-led y una curva salarial con pendiente positiva, dando como resultado una dinámica de presa-predador. Su modelo enfatiza las contradicciones que se derivan del conflicto distributivo: en situaciones próximas al pleno empleo el aumento salarial provoca la caída de la rentabilidad, generando una crisis de estrangulamiento de ganancias, que contrae la inversión, la producción y el empleo. El resultado es que ante el mayor desempleo los salarios se contraen, la rentabilidad aumenta y comienza así un nuevo ciclo.

c. Precios y grado de monopolio

Por simplicidad en los modelos anteriores hemos considerado todas las variables en términos reales. Es necesario añadir ahora el posible papel de los precios en la determinación del salario real por unidad de trabajo ($w = \omega/p$). Para ello formulamos una ecuación de precios que establece que en un contexto de poder de mercado (competencia monopolística) y mientras haya subutilización de la capacidad (ajuste cantidades¹²) el nivel general de precios (p) se fija por las empresas mediante un margen de beneficios (m) sobre los costes unitarios de producción.

Para ello se distinguen dos tipos de costes¹³: el coste laboral unitario (ω/q), medido como el salario nominal por unidad de trabajo (ω) dividido por la productividad del trabajo (q), y el coste de los bienes intermedios (a nivel de empresa) o el coste de los productos importados (a nivel de contabilidad nacional). En este caso, al ser un modelo macroeconómico consideraremos que este último coste es el resultado de los precios de importación (p_{im}) multiplicado por la cantidad de importaciones necesaria por unidad de producto (IM/Y), en ausencia de importaciones que no dependen de los ingresos nacionales este parámetro coincide con la propensión marginal a importar (NX_1). Por tanto:

$$p = (1+m) * [\omega/q + (p_{im} IM/Y)]$$

[11]

El modelo es útil para ayudarnos a distinguir distintos shocks (impactos) sobre el nivel de precios:

- Un incremento en los márgenes de beneficios (m): Si $\uparrow m \rightarrow p \uparrow$
- Un incremento de los salarios nominales: Si $\uparrow \omega \rightarrow p \uparrow$
- Una reducción de la productividad: Si $\downarrow q \rightarrow p \uparrow$
- Un incremento en la intensidad importadora (IM/Y): Si $\uparrow IM/Y \rightarrow p \uparrow$
- Un incremento en los precios de los productos importados (p_{im}): Si $\uparrow p_{im} \rightarrow p \uparrow$

Hay que añadir como factor explicativo las modificaciones en el tipo de cambio nominal (e), expresado como la moneda internacional respecto a la nacional, ya que los precios de los bienes internacionales (p^m) generalmente se abonan en divisa extranjera ($p_{im} = p^m/e$). Por tanto, el aumento de los precios de los materiales importados puede producirse por las siguientes dos razones:

- Un aumento en el precio internacional de los bienes o en la divisa del país productor: Si $\uparrow p^m \rightarrow p_{im} \uparrow \rightarrow p \uparrow$
- Una depreciación del valor de la moneda nacional en relación con la moneda del país productor: Si $\downarrow e \rightarrow p_{im} \uparrow \rightarrow p \uparrow$

Así la teoría de la inflación basada en los costes sostiene que los precios crecen o bien como resultado del incremento de los márgenes de beneficio (m) o aumento de los salarios nominales superior al de la productividad del trabajo (ω/q), o bien porque se incrementan los precios de bienes intermedios (bienes agrícolas, productos energéticos, insumos importados, etc...).

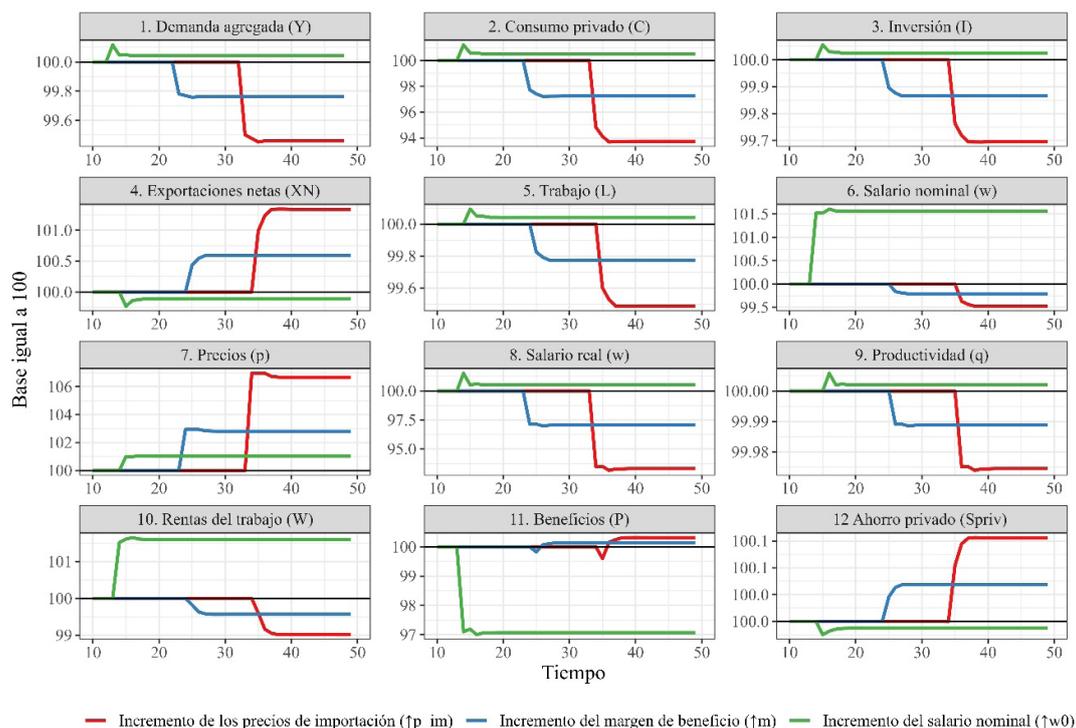
En la segunda causa, se destaca que la inflación se encuentra asociada a los precios de importación, y por tanto a las relaciones reales de intercambio con el exterior (la ratio entre los precios de los bienes y servicios exportados y los importados). A esto hay que añadir también posibles efectos intersectoriales a nivel nacional porque los precios de productos básicos tienen curvas de oferta verticales (por procesos logísticos, cuellos de botella, etc...) y no pueden responder vía cantidades al aumento de la demanda. Por tanto, todas estas causas coyunturales y estructurales tienen su origen en el lado de la oferta, el exceso de demanda sólo jugará un papel en el caso de que la economía se encuentre próxima al pleno empleo de los factores productivos.

¹² Estos supuestos sólo son adecuados para bienes y servicios manufacturados. Sin embargo, este no es el caso de las materias primas, los productos energéticos o los productos agrícolas, entre otros. Su curva de oferta es vertical en todo momento. Esto significa que dado que la producción no se puede incrementar rápidamente el nivel de equilibrio siempre se alcanza mediante el ajuste de los precios en vez de las cantidades; ya que la cantidad ofertada es la máxima posible a corto plazo. Es por ello habitual en el pensamiento kaleckiano distinguir entre ambos tipos de productos (Kalecki, 1954).

¹³ Se podrían añadir también los costes financieros derivados del endeudamiento empresarial para obtener financiación externa.

La Figura 5, simula estos tres shocks: un incremento del salario nominal, un aumento del margen de beneficio y un aumento de los precios de importación. Todos ellos tienen un efecto inflacionario sobre la economía. La diferencia fundamental es que mientras el aumento de los salarios nominales tiene un efecto positivo sobre el nivel de empleo los otros dos tienen un impacto negativo sobre el empleo que, en consecuencia, eleva el desempleo. La explicación reside en la teoría del "grado de monopolio", un aumento de los márgenes de beneficio provoca una redistribución hacia los beneficios que, en un régimen de demanda wage-led, implica una contracción de la demanda agregada.

Figura 5. Shocks inflacionarios en un modelo wage-led



Fuente: Elaboración propia

Es interesante señalar que en los últimos años se ha debatido sobre la causa de la inflación, es decir, si es causada por un aumento de los márgenes de beneficio o por un aumento de los precios de importación como consecuencia de los impactos provocados por la pandemia de Covid-19 y la crisis energética a raíz de la guerra en Ucrania. Este modelo presenta un resultado interesante señalando que, incluso con márgenes de beneficio constantes, un aumento de los precios de importación eleva el nivel de precios. Obviamente en la realidad han podido darse varios de estos efectos inflacionistas simultáneamente.

CONCLUSIONES

En este artículo se han presentado las ideas habituales de los primeros cursos de Macroeconomía, como son el multiplicador del gasto, la función de producción de Leontief, la paradoja del ahorro, la ley de Thirlwall, el teorema de Haavelmo, la ley de Okun o la curva de Phillips, junto con las principales aportaciones de la macroeconomía kaleckiana: la paradoja de los costes, los regímenes de demanda wage-led o profit-led, el principio del riesgo creciente, la paradoja de la deuda, el efecto Webb, el conflicto político del pleno empleo y el grado de monopolio; todo ello orientado al análisis de los mercados de trabajo.

Este modelo presenta múltiples ventajas para la docencia de la Macroeconomía. En primer lugar, se han incorporado las mínimas variables posibles con objeto de que sea fácil de interpretar y comprender los mecanismos macroeconómicos específicos que responden a la pregunta de investigación sobre cuál es el efecto de los salarios en el empleo agregado. En segundo lugar, el álgebra mediante ecuaciones lineales y el cálculo para obtener los valores que se quieren conocer son bastante sencillos. Con este objetivo se ha evitado deliberadamente recurrir al supuesto de agente representativo optimizador y se han utilizado solo ecuaciones de comportamiento con relaciones agregadas directamente observables para construir el modelo. En tercer lugar, se ha presentado las dos formas principales de resolver un modelo económico: numéricamente (mediante las simulaciones presentadas) y analíticamente (mediante el álgebra). En cuarto lugar, se presenta un modelo capaz de servir de puente entre la docencia de Macroeconomía de nivel intermedio y avanzado.

Las limitaciones son también importantes. Primero, no se han introducido los efectos del cambio del stock de capital y del progreso técnico a través de cambios en la relación producto capital, lo cual limita los resultados sensiblemente. Sin embargo, esto es bastante habitual en los programas docentes donde la evolución del empleo y los salarios se suele limitar al corto plazo (en modelos de oferta y demanda del mercado de trabajo) o al medio plazo (generalmente con la introducción de una curva de Phillips). Segundo, no se han incorporado efectos dinámicos a pesar de que las diferencias temporales en las decisiones de inversión están en el núcleo del pensamiento de Kalecki (1954). Tercero, se ha presentado un modelo de un único sector, sin tener en cuenta la heterogeneidad sectorial de las economías. Esto es también bastante habitual en los programas docentes, donde la presencia de modelos multisectoriales suele ser bastante limitada y reservada a cursos avanzados.

Finalmente, un rasgo esencial de la macroeconomía kaleckiana contemporánea es su flexibilidad a la hora de realizar análisis aplicados, ya que dependiendo de los parámetros cambian los posibles resultados sin necesidad de modificar los supuestos. Esto permite que sea una herramienta muy útil para la docencia al combinar de manera sencilla ideas de diferentes escuelas de pensamiento en un único marco analítico.

REFERENCIAS

- Anisi, David. (1984). *Modelos económicos: una introducción a la macroeconomía postkeynesiana*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bhaduri, Amit. (1986). *Macroeconomics: the dynamics of commodity production*. Springer. Existe versión en castellano
- Bhaduri, Amit. (1990), *Macroeconomía: la dinámica de la producción de mercancías*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Blanchard, Oliver. (2017). *Macroeconomía*. 7ª Edición. Pearson.
- Bowles, Samuel; Roosevelt, Frank; Edwards, Richard; Larudee, Mehrene. (2017). *Heterodox Macroeconomics Models of Demand, Distribution and Growth*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publishing.
- Bowles, Samuel; Roosevelt, Frank; Edwards, Richard; Larudee, Mehrene (2017). *Understanding capitalism: competition, command, and change*. 4th edition. Oxford University Press. Existe versión en castellano de la primera edición: Bowles, S., & Edwards, R. (1989). *Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*. Madrid: Alianza Editorial.
- Cárdenas, Luis. (2019). La macroeconomía kaleckiana: ¿una tradición de investigación?. *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 6(1), 1-16.
- Foley, Duncan. K., Michl, T. Robert, & Tavani, Daniele. (2019). *Growth and Distribution*. Harvard University Press.
- Gandolfo, Giancarlo. (2009). *Economic dynamics: study edition*. 4th Edition. Springer. Existe versión en castellano de la primera edición: Gandolfo, G. (1976). *Métodos y modelos matemáticos de la dinámica económica*. Tecnos.
- Hein, Eckhard. (2014). *Distribution and growth after Keynes: A Post-Keynesian guide*. Edward Elgar Publishing.

Kalecki, Michal. (1943). Political aspects of full employment. *The Political Quarterly*, 14, 322-330. Existe versión en castellano: Kalecki, Michal. (2011). Aspectos políticos del pleno empleo. *Revista de economía crítica*, (12), 214-222.

Kalecki, Michal. (1954). *Theory of economic dynamics. An essay on cyclical and long-run changes in capitalist economy*. Londres: George Allen and Unwin. Existe versión en castellano: Kalecki, M. (1956). *Teoría de la dinámica económica: ensayo sobre los movimientos cíclicos ya largo plazo de la economía capitalista*. México, D.F: Fondo de Cultura Económica.

Lavoie, Marc. (2022). *Post-Keynesian Economics: New Foundations*. 2nd edition. Edward Elgar Publishing.

Steindl, Josef. (1952). *Maturity and stagnation in American capitalism*. Ed. 1976, New York Monthly Review Press. Existe versión en castellano: Steindl, J. (1979). *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*. Siglo XXI Ediciones.

Storm, Servas., & Naastepad, C. W. M. (2012). *Macroeconomics Beyond the NAIRU*. Harvard University Press.

Wolff, Richard D., & Resnick, Stephen A. (2012). *Contending economic theories: neoclassical, Keynesian, and Marxian*. MIT Press.

SOBRE EL AUTOR

Luis Cárdenas del Rey es Profesor Ayudante Doctor en la Universidad Complutense de Madrid, investigador en el Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) y co-director del grupo de investigación "LAST – UCM". Ha sido investigador visitante internacional en la Universidad Nacional Autónoma de México (2016, 2024), Sapienza Università di Roma (2023), Università Roma Tre (2023) y en la CEPAL (2024). Su investigación se ha centrado en Macroeconomía y Análisis Laboral, lo que ha dado lugar a más de 30 publicaciones en revistas académicas de calidad reconocida. Ha coordinado dos libros para la editorial Routledge (2021 y 2024) y ha publicado 15 capítulos de libro. Ha participado en media docena de proyectos financiados y actualmente es el Investigador Principal (IP) en un proyecto de ámbito estatal (PID2022-136664OA-I00) y otro de ámbito regional (PR3/23-30810).

APÉNDICE

a) Versión 1: Modelo con salarios reales (w) y productividad (q)

$Y^s=qL \text{ } \triangleright \text{ } L = Y^s / q$	[1]	Función de producción
$Y = W + P = w \cdot L + (q-w) \cdot L$	[2]	Distribución del ingreso
$Y^d = C + I + G + NX$		Demanda agregada
$C = c_w(wL - T_w) + c_p[(q-w)L - T_p]$	[3]	Consumo
$I = I_0 + I_1 \cdot L - I_2 \cdot (w-q)$	[4]	Inversión
$NX = NX_0 \cdot Y^m - NX_1 \cdot qL$	[5]	Exportaciones netas
$Y^d=Y^s=Y$	[6]	Condición de equilibrio
$S_{priv} = Y - C - T = S_w + S_p$	[7]	Ahorro privado
$S_w = W - T_w - c_w \cdot (W - T_w)$	[7.1]	Ahorro de los trabajadores
$S_p = P - T_p - c_p \cdot (P - T_p)$	[7.2]	Ahorro de los beneficios
$S = S_w + S_p + SG - NX$	[8]	Ahorro total
$SG = T - G$	[8.1]	Ahorro público
$T = T_w + T_p$	[8.2]	Impuestos
$q = q_0 + q_1 \cdot w/q$	[9]	Productividad con efecto Webb
$w = w_0 + w_1 L$	[10]	Curva salarial
$p = (1+m) \cdot [w/q + (p_{im} \text{ IM}/Y)]$	[11]	Fijación de precios

b) Versión 2: Modelo con la cuota de los beneficios (π)

$Y^s=qL \text{ } \triangleright \text{ } L = Y^s / q$	[1]	Función de producción
$Y = W + P = (1-\pi)Y + \pi Y$	[2]	Distribución del ingreso
$Y^d = C + I + G + NX$		Demanda agregada
$C = c_w((1-\pi)Y - T_w) + c_p[\pi Y - T_p]$	[3]	Consumo
$I = I_0 + I_1 \cdot Y - I_2 \cdot \pi$	[4]	Inversión
$NX = NX_0 \cdot Y^m - NX_1 \cdot Y$	[5]	Exportaciones netas
$Y^d=Y^s=Y$	[6]	Condición de equilibrio
$S_{priv} = Y - C - T = S_w + S_p$	[7]	Ahorro privado
$S_w = (1-\pi)Y - T_w - c_w \cdot ((1-\pi)Y - T_w)$	[7.1]	Ahorro de los trabajadores
$S_p = \pi Y - T_p - c_p \cdot (\pi Y - T_p)$	[7.2]	Ahorro de los beneficios
$S = S_w + S_p + SG - NX$	[8]	Ahorro total
$SG = T - G$	[8.1]	Ahorro público
$T = T_w + T_p$	[8.2]	Impuestos
$\pi = m / (1+m)$	[9]	Grado de monopolio

INTERVENCIONES

DEBATES

¿ES MACHISTA EL ENFOQUE ECONÓMICO ORDINARIO? Sobre cómo se ha ido desplazando el protagonismo económico desde lo femenino hacia lo masculino y globalizando la condición esclava de la humanidad. | *IS THE STANDARD ECONOMIC APPROACH MACHO? On how economic protagonism has shifted from the feminine to the masculine and globalised the slave condition of humanity.*¹

<https://doi.org/10.46661/rec.11374>

José Manuel Naredo

Resumen

La economía estándar, como disciplina pretendidamente científica, aspira a ser neutra y universal. Al presuponer que su objetivo de aumentar la "producción" y el "consumo" es bueno para todo el mundo, trata de situarse por encima de cualquier consideración de sexo, género, raza, creencia o condición singular de las personas. Pero la ideología que subyace a tal creencia dista mucho de ser universal, ya que es una creación un tanto singular de la mente humana cuyo origen, sesgos y consecuencias cabe analizar y relativizar, viendo que la humanidad gestionó su intendencia durante milenios sin contar con semejante enfoque que acabó culminando el desplazamiento del protagonismo en el campo de la gestión económica desde lo femenino hacia lo masculino, globalizando la condición esclava de la humanidad y desembocando en la actual crisis de civilización. El presente texto analiza cómo se fue produciendo este desplazamiento, considerando que identificar bien las causas de nuestros males es el primer paso para poder paliarlos y curarlos y acaba reflexionando sobre la posibilidad de reconducir la actual crisis de civilización hacia horizontes ecológicos y sociales más saludables.

Palabras clave: *Sistema económico, metáfora absoluta de la producción, Padre-Trabajo, Madre-Tierra, gestión vs. adquisición*

Abstract

Standard economics, as a purportedly scientific discipline, aspires to be neutral and universal. By presupposing that its goal of increasing "production" and "consumption" is good for everyone, it tries to place itself above any consideration of sex, gender, race, belief or the unique condition of individuals. But the ideology underlying such a belief is far from universal, since it is a somewhat singular creation of the human mind whose origin, biases and consequences should be analyzed and relativized. Indeed, humanity managed its administration for millennia without such an approach that ended up shifting the protagonism in the field of economic management from the feminine to the masculine, globalizing the slave condition of humanity and leading to the current crisis of civilization. This text analyzes how this shift came about, considering that identifying the causes of our problems is the first step towards alleviating and curing them. Thus, it ends by reflecting on the possibility of redirecting the current crisis of civilization towards healthier ecological and social futures.

Keywords: *Economic system, absolute metaphor of production, Father-Labor, Mother-Earth, management vs. acquisition*

¹ Agradezco al lingüista y helenista José Luís Navarro, al lingüista anglosajón Esteban Pujal y a la economista Cati Torres la revisión de este texto.



CONTEXTO HISTÓRICO DE PARTIDA

En los últimos tiempos, se observa un aluvión de textos de antropología ampliamente documentados que desmontan las pretensiones de universalidad de la idea occidental de naturaleza humana, al mostrar que la cultura occidental ha venido proponiendo como normal una idea de naturaleza humana tan malvada y codiciosa que las personas que la asumieran quedarían excluidas en otras culturas¹. Esta corriente trata de compensar, con datos en la mano, la sobredosis de textos que han venido proponiendo como algo universal e inamovible esa idea occidental tan mezquina de naturaleza humana. Se confirma así que durante el 99,5% de la presencia humana en la Tierra, ocupada por sociedades cazadoras-recolectoras había más igualdad económica y de género y mucha más libertad negativa generalizada que en las sociedades posteriores, cuando surgen los Estados y la mayoría de las personas se ven sometidas a relaciones clientelares y/o de trabajo dependiente esclavo, servil o asalariado. Y se confirma también que, salvo muy raras excepciones, en este tipo de sociedades las mujeres gozaban de mucho mayor reconocimiento, poder e independencia que en las sociedades jerárquicas posteriores.

Pero más que redundar en estas evidencias que indujeron a hablar de "matriarcado" para reconocer el predominio de la mujer en muchas de estas sociedades, quiero subrayar que hay textos² que avalan que este predominio se apoyaba en el papel relevante de las mujeres tanto en las actividades de recolección de frutos silvestres y en la gestión de los incipientes huertos del neolítico, que jugaban un papel esencial en la alimentación de esas sociedades, como en las funciones reproductivas que se asociaban mediante innumerables ritos a la fertilidad de la Madre-Tierra. Y esta literatura interpreta, también, cómo el predominio de la mujer se desvanece a medida que la agricultura y la domesticación de animales adquieren una mayor escala separándose, e incluso enfrentándose, a los ecosistemas locales, con la intervención masiva de mano de obra esclava, servil o asalariada. Hay textos que subrayan la importancia histórica de este giro, que apartó definitivamente a la especie humana de la relación que hasta entonces compartía con el medio natural junto al resto de las especies de la biosfera. "Abandonamos abruptamente el ecosistema local [...] nuestros intereses ya no concuerdan con los del medio natural que nos rodea" [adoptar la agricultura en gran escala supuso] "declarar la guerra a los ecosistemas locales" afirma Niels Eldredge³, lo que me siento obligado a matizar en esta nota⁴. Y en este mismo sentido apuntan de forma más extremada Jaret Diamond y Yuval Noah Harari cuando califican, respectivamente, la adopción de la agricultura en gran escala como "el peor error en la historia de la especie humana" o "el mayor fraude de la historia"⁵. Pues argumentan que, en general, aunque la revolución agrícola amplió el total de alimento a disposición de la humanidad, no se tradujo en una dieta mejor o en más ratos de ocio y, sin embargo, desató un crecimiento demográfico y una polarización social que culminó en sociedades jerárquicas en las que, con la aparición del Estado, ciertas elites concentraron el poder, la riqueza y el conocimiento, contando con apoyos militares y religiosos. Esta evolución, además de extender los afanes de conquista y desatar la violencia organizada, supuso notables

¹ Véanse, entre otros (remito a las traducciones en castellano cuando existen): Sahlins, Marshall., 2011, *La ilusión occidental de la naturaleza humana*, México, FCE; Descola, Philippe., 2005, *Par-delà nature et la culture*, Paris, Gallimard (La edición inglesa cuenta con un interesante prólogo de Marshall Sahlins); Graeber, David y Wengrow, David, 2022, *El amanecer de todo. Una nueva historia de la humanidad*, Barcelona, Ariel; Bregman, Rutger., 2021, *Dignos de ser humanos. Una nueva perspectiva histórica de la humanidad*, Barcelona, Ed. Anagrama; Ryan, Christopher., 2019, *Civilizados hasta la muerte. El precio del progreso*. Madrid, Capitan Swing Libros.

² Ehrenberg, Margaret, 1989, *Women in Prehistory*, Norman and London, University of Oklahoma Press; Fox Keller, Evelyn, 2010, *The Mirage of a Space between Nature and Nurture*, Durham-London, Duke University Press.

³ Citado por Sale, Kirkpatrick., 2006, *After Eden*, Duke University Press Books (pp. 97-98) y reproducido por Ryan, Christopher, 2019, Op. Cit. (p. 58).

⁴ Creo que habría que matizar esta afirmación tan rotunda, porque la agricultura tradicional ofrece muchos ejemplos en los que la intervención humana apunta más a colaborar con la naturaleza que a combatirla, consiguiendo resultados a la vez económicos y ecológicos interesantes que no cabe descartar. Pongamos como ejemplo de sistemas agrarios que consiguen una simbiosis favorable entre la intervención humana y los ecosistemas locales los casos de La dehesa y de La geria. Es un hecho conocido que el bosque mediterráneo adeshado aporta más biodiversidad, más belleza paisajística y más productos agrarios, de los que aporta el bosque mediterráneo cerrado que se generaría sin intervención humana (<http://www.elrincondenaredo.org/Biblio-2013-Prologo%20Mediterranean%20Oak%20Woodland.pdf>). *La geria* (en Lanzarote) es un sistema agrario que permite cultivar la viña sin apenas lluvia y sin riego, acolchando el cultivo con arena volcánica gruesa llamada rofe, que tiene la propiedad de captar la humedad atmosférica, y defendiéndolo del viento con muretes semicirculares de piedra volcánica. El contraste entre el verdor de las plantas, la negrura del acolchado de rofe y el color pardo de los muretes de protección, dibujan en las ondulaciones naturales del terreno un paisaje de una belleza extremadamente singular. Este sistema permite, así, el cultivo de la vid y la obtención de vinos de calidad donde no parecía posible, aportando funcionalidad, biodiversidad y belleza en el uso agrario de ese territorio. En suma, que las prácticas agrarias pueden tener efectos degradantes, pero también mejorantes, sobre el medio en el que se desenvuelven, y que los recursos naturales deben considerarse no solo como limitantes sino también como sugerentes, para conseguir que la especie humana organice de acuerdo con ellos su intendencia estableciendo simbiosis enriquecedoras.

⁵ *Ibidem* (p. 55).

cambios. Lewis Mumford analiza estos cambios en su libro *El mito de la máquina* (1969)⁶ y los sintetiza en la siguiente frase reproducida por Erich Fromm en su libro *Anatomía de la destructividad humana*⁷: "Del complejo neolítico nace un nuevo tipo de organización social, ya no dispersa en pequeños grupos, sino unificada en una gran entidad, ya no basada en la intimidad vecinal, las costumbres y el consentimiento mutuo, sino autoritaria, dirigida por una minoría imperiosa, ya no confinada a un territorio pequeño, sino que desborda sus límites para ejercer el mando e imponer tributos, para apoderarse de materias primas y esclavizar personas inermes. [...] Esta nueva cultura, más que desarrollar la vida, trata de expandir un poder colectivo ejerciendo la coerción". Para el tema que nos ocupa valga decir que, entre los cambios culturales producidos, el antiguo panteísmo derivó hacia el predominio de los dioses fuertes del cielo y el monoteísmo... y que, como ya hemos apuntado, se desplazó la hegemonía desde lo femenino hacia lo masculino.

LA APARICIÓN DE LA PALABRA **ECONOMÍA**

Tras recordar este paréntesis histórico de milenios, centrémonos ya en las sociedades patriarcales con Estado en las que surgió la palabra *economía* y veamos cómo se siguió desplazando la responsabilidad de la gestión desde las mujeres hacia los hombres. Empecemos haciendo referencia a la Grecia clásica en la que, recordemos, además de utilizar mano de obra servil y esclava, predominaba una cultura claramente machista y/o patriarcal. Pues es en ella en la que surgió la palabra *economía* para designar el saber que se ocupa de gestionar bien la intendencia doméstica. Y para ello nos apoyaremos en el *Económico* de Jenofonte⁸, que describe, en forma de diálogos socráticos, cómo debía ejercerse esa gestión, en la que se atribuía a las mujeres un papel relevante.

Empiezan los diálogos preguntando Sócrates a Cristóbulo (en cuyo nombre responde Jenofonte): "¿es acaso la administración de una casa el nombre de un saber, como la medicina, la herrería o la carpintería? Yo creo que sí, respondió Cristóbulo" (p.213). Jenofonte era de familia acomodada, por lo que es lógico que pensara en una gestión compleja. Lo cual denota la importancia que se otorgaba a esa gestión, presuponiendo en los diálogos que se trata de una casa bien acomodada, que cuenta con múltiples esclavos y sirvientes, a los que se encomiendan tareas en la casa y fuera de ella ejerciendo, sobre todo, labores agrícolas en las fincas bajo la supervisión de esclavos de confianza que ejercen como capataces (la parte final de este texto de Jenofonte se ocupa precisamente de cómo se deben organizar las tareas agrarias).

A las preguntas de Sócrates de "¿dónde pasas el tiempo? ¿qué haces?" responde: "nunca paso el día entero dentro de mi casa, pues mi mujer se basta sola para administrarla" (p. 238). Así el dentro y fuera marca la división de funciones entre mujer y hombre. "Yo creo que, si la mujer es buena colaboradora en la hacienda, contribuye tanto como el marido en su prosperidad. El dinero entra en general en casa gracias a la actividad del hombre, pero se gasta la mayoría de las veces mediante la administración de la mujer" (p.226).

Posteriormente remacha: "En mi opinión, la divinidad creó la naturaleza de la mujer apta desde el principio para las labores y cuidados interiores y la del varón para las tareas y cuidados de fuera" (p. 241). Y emplea la metáfora de la abeja reina para subrayarlo: "En mi opinión, también la reina de las abejas está ocupada en actividades parecidas ordenadas por la divinidad: permanece en la colmena y no consiente que las abejas estén ociosas, sino que a las que deben trabajar fuera las despacha a sus tareas, toma nota y recibe lo que cada una trae y lo conserva hasta que haya que utilizarlo. Cuando llega ese momento reparte a cada uno lo justo. Vigila la construcción de las celdillas en el interior de la colmena para que se hagan con esmero y rapidez". Y cuando la mujer le pregunta: "¿también yo tendré que obrar así?" responde: "tendrás que estar en casa y despachar a los esclavos cuyas tareas estén en el exterior, vigilar a los que ejercen actividades dentro, recibir las mercancías que entren, repartir lo que haya que gastar y prever y cuidar que el presupuesto aprobado para un año no se gaste en un mes" (p. 243).

⁶ Mumford, Lewis., 2011, *El mito de la máquina*, Logroño, Pepitas de Calabaza.

⁷ Fromm, Erich., 1975, *Anatomía de la destructividad humana*, Madrid, Siglo XXI (p. 97).

⁸ Jenofonte, s/f, *Económico*, en *Recuerdos de Sócrates, Económico, Banquete, Apología de Sócrates*, Biblioteca Clásica, Ed Gredos (pp. 201-291).

Estas referencias muestran que esa **economía** de la que nos hablaba Aristóteles, como disciplina orientada a gestionar la intendencia doméstica, se consideraba tarea de mujeres. Pero hay que subrayar que Aristóteles diferenciaba claramente entre **economía** y **crematística** o **crematología**⁹, ocupándose esta última del dinero y el lucro. Y, como presuponía Jenofonte, el dinero procedía en su mayoría, directa o indirectamente, de actividades de competencia masculina realizadas fuera de casa, que culminaban en prácticas especulativas que Aristóteles no veía con buenos ojos, generándole una indisposición con los ricos mercaderes de su época que le costaría cara. **crematística** y **economía** reflejaban, así, saberes y actividades diferentes, la primera se ocupaba de la **adquisición** y la segunda de la **gestión**. A continuación, veremos cómo el enfoque económico ordinario cerró en falso el divorcio existente entre **economía** y **crematística** revistiendo el lucro de propiedades utilitarias y desplazando aún más hacia lo masculino las competencias de esa **economía** ya unificada.

SOBRE CÓMO SE FUE INVENTANDO LA IDEA USUAL DE SISTEMA ECONÓMICO Y LA METÁFORA DE LA PRODUCCIÓN ACABÓ CERRANDO EN FALSO EL DIVORCIO ENTRE ECONOMÍA Y CREMATÍSTICA

- Contexto

Empecemos recordando que, hasta bien entrado el siglo XVIII, seguía imperando en Europa esa visión organicista del mundo que había reflejado Platón en su *Timeo*, en la que todas las cosas se presuponían, de alguna manera, dotadas de vida: ésta se estimaba que abarcaba, tanto el reino animal y vegetal, como el mineral. Los minerales se consideraban como embriones que maduraban y crecían en el seno de la Tierra a un ritmo distinto, mucho más lento que el de los organismos vegetales y animales. En este contexto, Copérnico siguió todavía recogiendo en su obra cumbre (*De revolutionibus*, 1543, libro I, Cap. X) la idea expresada por Aristóteles en su *De animalibus*, "la tierra concibe por el sol y de él queda preñada, dando a luz todos los años", para subrayar metafóricamente la vieja visión organicista en la que supuestamente se articulaba la intendencia de la especie humana junto al resto de la biosfera. Este contexto es clave para comprender cómo nació la noción usual de *sistema económico*, con la metáfora de la *producción* y el afán de acrecentarla a la cabeza, en el siglo que va desde los *Principia* (1687) de Newton hasta la publicación del *Tratado elemental de química* (1789) de Lavoisier, período en el que se vivió el auge de la filosofía mecanicista, a la vez que permanecieron en vigor las creencias alquímicas. Porque, como vengo apuntando desde hace tiempo¹⁰, el enfoque económico ordinario nació en este período como fruto de un maridaje entre la filosofía mecánica y la alquimia.

Pero vayamos a los siglos XVII y XVIII para ver cómo, a la vez que el colonialismo, la mercantilización y la valoración monetaria fueron ganando terreno en las sociedades europeas, se fue generando la ideología y el aparato conceptual que sirvió de base a la idea hoy usual de *sistema económico*, con la que se cerró en falso el divorcio entre **economía** y **crematística**. Los autores de esos siglos que precedieron a Adam Smith (1723-1790), el reputado fundador de la *economía* moderna, trataban de explicar la generación de la riqueza atribuyéndola al trabajo y/o a la tierra. Los autores hoy llamados *mercantilistas* subrayaron el papel del trabajo y los hoy llamados *fisiócratas* subrayaron el papel de la tierra. Los *mercantilistas*, capitaneados por William Petty (1623-1687), tuvieron más presencia en Inglaterra, mientras que los fisiócratas, capitaneados por François Quesnay (1694-1774), la tuvieron en Francia. Veremos que las elaboraciones de ambos tuvieron lugar en un contexto en el que permanecían en vigor las creencias alquímicas¹¹.

⁹ Las palabras *crematística* o *crematología* se apoyaron originariamente en la raíz *chrêma* (χρήμα) que significaba *adquirir* cosas útiles y en griego moderno el dinero se dice *chrêmata* (χρήματα).

¹⁰ Naredo, José Manuel, 1987, 4ª ed. actualizada, 2015a, *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Madrid, Siglo XXI.

¹¹ Véase McCormick, Ted, 2009, *William Petty. And the Ambitions of Political Arithmetic*, Oxford, Oxford University Press, en el que se constata que "La parte de la formación médica de Petty que influyó más profundamente en su trabajo posterior no fue la matemática o la mecánica, sino la alquímica" (p. 34).

- Aparece el padre-trabajo

William Petty tuvo el afán de formular una "ecuación natural de la riqueza" en la que afirmaba que "el trabajo es el Padre y el principio activo de la riqueza, y las tierras son la Madre"¹². Esta idea presuponía que la intervención humana del Trabajo era una actividad mejorante de las riquezas de la Tierra. En el contexto de las creencias alquímicas de su época, "los procesos de la metalurgia pretendían sustituir a la Madre-Tierra perfeccionando y acelerando sus creaciones. Los hornos serían la nueva matriz artificial donde el mineral acabaría su gestación, ejemplificando simbólicamente una unión sagrada entre el Cielo y la Tierra (en la que se mezclaban minerales "machos" y "hembras") suponiendo una "creación" facilitada por el fuego, considerado asimismo fruto de una unión sexual"¹³. Así, al igual que la agronomía, la metalurgia trataba de acelerar y perfeccionar las supuestas creaciones de la Madre-Tierra.

De esta manera, la idea originaria que protagonizaba a las deidades celestes como principio activo fecundante de la TierraMadre, tan común en las antiguas mitologías, daría paso a otro ingrediente igualmente activo y masculino –el Padre-Trabajo– que se adaptaba perfectamente a las exigencias del nuevo antropocentrismo, pieza clave de la ideología dominante. Y estaba también en línea con la nueva ciencia experimental que coexistía inicialmente con la alquimia en el afán de hacer que la especie humana propiciara, con su intervención, la acción generadora de la Madre-Tierra, para después tratar simplemente de sustituirla, imponiéndose la creencia en las posibilidades ilimitadas de la ciencia y del *homo faber* como base del nuevo antropocentrismo.

Pero para ello tuvo que surgir primero y afianzarse la palabra *trabajo*, que no existía en griego, ni en latín antiguos, ni en la mayoría de las sociedades preindustriales. La antigua Grecia ofrece un buen ejemplo de una sociedad no estructurada en torno al trabajo. Pues, al igual que las sociedades primitivas, los antiguos griegos no tenían una palabra que integrara la amplia gama de actividades que actualmente incluimos bajo el término *trabajo* como una categoría homogénea, como tampoco la tenían los antiguos romanos¹⁴. Su vocabulario contenía una variedad de conceptos para designar diferentes actividades, sujetas a diferente valoración social. Por ejemplo, se despreciaban las tareas ordinarias y generalmente penosas (*pónos*) relacionadas con la subsistencia y el abastecimiento diario, que no se identificaban con la obra (*ergon*). Pero no era tanto la manualidad o el esfuerzo exigido por las actividades lo que llevaba a calificarlas de serviles o degradantes como el carácter dependiente de quienes las realizaban, ya fueran esclavos o asalariados. En Roma, se mantuvo ese desprecio por las actividades penosas y dependientes, lo que llevó a Cicerón a afirmar que "cuanto tenga que ver con un salario es sórdido e indigno de un hombre libre [...] como también lo es el comercio de reventa"¹⁵. Y en la Edad Media, también se siguió careciendo de un término que comprendiera la gama de actividades que ahora llamamos *trabajo*. Además, como todavía no se había inventado la noción hoy usual de *sistema económico*, en el lenguaje de las sociedades primitivas, antiguas o medievales no se encuentra una clara diferenciación entre actividades *productivas* e *improductivas*, ni entre el *trabajo* (supuestamente *productivo*) y el *ocio* (supuestamente *parasitario*).

¹² Por la trascendencia de esta cita transcribo el párrafo original completo: "Here we are to remember that in consequence of our opinion that labour is the Father and active principle of wealth, as lands are the Mother, that the state by killing, mutilating, or imprisoning their members do withal punish themselves; wherefore such punishments ought (as much as possible) to be avoided and commuted for pecuniary mulcts, which will encrease labour and publick wealth.", Petty, William (1662), *Treatise on taxes and contributions* (later editions: 1667, 1679, 1685, etc.) Chap. 10 On penalties: P. 68 (de la edición original: London, Printed for N. Brooke, at the Angel in Cornhill, 1662).

¹³ Naredo, José Manuel, 2015a (p.59). Para más información véase Eliade, Mircea, *Herreros y alquimistas*, Madrid, Alianza, 1981.

¹⁴ Cabe matizar que tenían palabras genéricas para designar un conjunto amplio de actividades, pero que no ocupaban el lugar central que ha pasado a desempeñar en nuestras sociedades la palabra trabajo. Por ejemplo, Hesíodo, poeta del siglo VII a. c. y contemporáneo de Homero, tituló *Erga kai hemerai* (en griego antiguo: **Ἔργα καὶ Ἡμέραι**) su pequeño tratado sobre las cosas que deben hacer los agricultores en cada momento del año, que se suele traducir como *Trabajos y días* o mejor como *Tareas y días*, porque muchas de esas cosas no encajan con la palabra actual de trabajo (en latín se traduciría como *Opera et Dies*). La palabra *erga*, en plural (en singular *ergon*) utilizada por Hesíodo para titular su obra, es muy antigua y de origen indoeuropeo, tenía en el griego primitivo la *w* inicial (singular, *wergon* y plural, *werga*) que se perdió después (aunque la *w* se sigue manteniendo en palabras que se derivan de esta raíz en otras lenguas: en inglés *work* y en alemán *werk*). La palabra *ergon* se mantiene y se usa en griego moderno para referirse a las obras de los escritores, o de los artistas, pero ha perdido el significado de trabajo cotidiano que, como luego apuntaremos, en griego moderno es *douliá*. Asimismo, en latín existía la palabra labor para designar de forma genérica tanto actividad como esfuerzo.

¹⁵ Naredo, José Manuel, 2015a, Op. Cit. (p. 139).

No cabe relatar aquí cómo se produjeron los cambios mentales e institucionales¹⁶ que propiciaron la aparición de la noción actual de *trabajo*. Valga recordar que, en el grueso de los países y lenguas del mundo occidental, la palabra *trabajo* tomó sus raíces de otras que significaban tareas penosas y dependientes. "En el griego moderno la palabra *douliá* significa trabajo en general, como transposición directa de la palabra esclavitud en el griego antiguo, *douleía*, y *doulos*, esclavo. Al igual que en español y en francés las palabras *trabajo* y *travail* proceden de la voz latina *tripalium*, que designaba el potro de tres palos al que se ataban los esclavos o malhechores para infligirles castigo. También en ruso las palabras *rabota* –trabajo– o *rabotnik* –trabajador– proceden de la raíz *rab* –esclavo–. En inglés, la palabra *labor* –trabajo– es originariamente sinónimo de *torment* –tormento– o *agony* –agonía–. Y algo similar ocurre en rumano, macedonio, ucraniano, polaco, búlgaro, checo y eslovaco"¹⁷. De esta manera, resulta en extremo paradójico que se pretenda construir una sociedad de personas libres e iguales a base de someterlas mayoritariamente a las servidumbres de un *trabajo* dependiente.

Pero para el tema que nos ocupa basta con decir que la palabra *trabajo* ya empezó a tomar cuerpo en Europa con los autores del siglo XVII a los que nos estamos refiriendo¹⁸, para consolidarse en el siglo XVIII y XIX, junto con las otras categorías de la noción usual de *sistema económico*.

Tampoco cabe relatar aquí cómo se produjo el cambio de mentalidad que propició el ensalzamiento de las capacidades productivas del *trabajo*, que analicé en otras ocasiones¹⁹. Recordemos simplemente que Max Weber atribuyó este cambio al protestantismo calvinista del siglo XVI, mientras que Lewis Mumford lo señalaba ya en los monasterios medievales cuyo orden de vida funcionaba bajo la divisa "ora et labora". Y subrayemos que, aunque en otras épocas puedan encontrarse atisbos en este sentido, fue en los siglos XVII y XVIII cuando se fue imponiendo con generalidad la atribución de tales cualidades productivas al *trabajo*, porque así lo favorecía y exigía la nueva ideología global que estaba en trance de hacerse dominante. Así, cuando Petty introdujo el *trabajo* en su "ecuación natural" de la generación del valor monetario, no esgrimía una posición más o menos aislada. Sino que, por el contrario, empezaba a ser corriente entre los autores de su época introducir el *trabajo* en tal "ecuación" e incluso, sin rechazar todavía la idea de esa Tierra-Madre de todas las riquezas, empezaron ya a desplazarla del cálculo económico pretextando que su intervención era gratuita e incommensurable, abriendo, así, la vía por la que más tarde sería definitivamente eliminada.

Es en este binomio tierra-trabajo en el que se movieron los pensadores que contribuyeron, entre los siglos XVII y XVIII, a la generación de las categorías de la nueva ciencia económica. Lo que varía según los autores es el peso que le daban a uno u otro de los dos componentes en la "ecuación natural" de la que habla Petty. Entre los contemporáneos de Petty, Locke ocupa un lugar extremo al atribuir al *trabajo* la casi totalidad del valor de las cosas y al utilizarlo, además, para respaldar la propiedad privada absoluta (frente a las formas de propiedad más complejas y compartidas que habían predominado hasta entonces)²⁰ justificando, así, los "cercamientos" en Europa y el colonialismo en ultramar, que permitieron la apropiación absoluta de territorios por algunos, desposeyendo a la mayoría de la población para forzarla a someterse al yugo del *trabajo* dependiente. El *Report on Shropshire* (1794)²¹ subraya explícitamente, al igual que otros textos de la época, esta finalidad al afirmar que, con la imposición de la propiedad absoluta de las fincas mediante los "cercamientos", "los trabajadores trabajarán

¹⁶ Entre los cambios institucionales, cabe subrayar que los "cercamientos", al garantizar a las elites la propiedad absoluta de la tierra en los países cuna de la Revolución Industrial, hicieron que el trabajo (como mano de obra asalariada o dependiente) se convirtiera para la mayoría en la fuente central de supervivencia, identidad personal y movilidad social, a la vez que el colonialismo extendió el trabajo dependiente por todo el mundo.

¹⁷ Naredo, José Manuel, Op. Cit., 2015a (p. 142) y Kersaudy, Georges, 2001, *Langues sans frontières. A la découverte des langues de l'Europe*, Paris, Paris, Autrement (pp. 136-137).

¹⁸ Constatamos que, en los siguientes diccionarios de la época, ya figuraba en todos ellos la palabra *trabajo*, *travail*, *labor* y *work* en su acepción actual: Nathan Bailey, 1742, *An universal etymological English dictionary*; Samuel Jonson's *Dictionary*, 1ª Ed. 1755, 4ª Ed. 1777; Sebastian Cobarrubias Orozco, 1611, *Tesoro de la lengua castellana o española*; *Primer Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española*, 1734; Pierre Richelet, 1728, *Dictionnaire de la langue française ancienne et moderne*.

¹⁹ Véanse amplias referencias en Naredo, José Manuel, 2015a, Op. Cit. (pp. 133-136) ...y Gómez-Baggethun, Erik. y Naredo, José Manuel, 2020, "El mito del trabajo: origen, evolución y perspectivas", *PAPELES de relaciones ecosociales y cambio global*, Nº 150 2020 (pp. 9-22) [<http://elrincondenaredo.org/wp-content/uploads/2020/07/Mito-del-trabajo-Gomez-Naredo.pdf>].

²⁰ La fábula de Locke (1689) de la apropiación originaria por el trabajo como justificación de la propiedad privada exclusiva de la tierra y los bienes raíces y el derecho a transferirla, ha permanecido tácita y en buena medida indiscutida durante más de tres siglos, pero hoy está claramente refutada (Wuiderquist, Karl y McCall, Grant S., 2023, *Prehistoria de la propiedad privada Implicaciones para la teoría política contemporánea*, Barcelona, Bauplan).

²¹ *Ibidem*. (p. 233).

todos los días del año, sus hijos serán puestos a trabajar pronto...y la subordinación de los rangos más bajos de la sociedad que en tiempos actuales es tan necesaria, será así firmemente asegurada".

Petty ensalza el *trabajo* como causa de la riqueza al apreciar que multiplica exponencialmente el valor monetario de la materia, como ya venían haciendo otros autores. Por ejemplo, como ya advirtió tempranamente Luis Ortiz, Contador de Castilla en 1557, "España exporta sus materias primas, lana, sedas, hierro, cochinilla de Indias, y el extranjero las trabaja, crea manufacturas. España vuelve a importar esas manufacturas entre veinte y cien veces más caras [...y prosigue] Es vergüenza y grandísima lástima ver lo que burlan los extranjeros de nuestra nación, que cierto y en otras nos tratan peor que a indios, porque a los indios para sacares el oro o la plata llevámosles cosas de mucho o poco provecho, más que a nosotros con las nuestras propias, no solo se enriquecen y aprovechan de lo que les falta en la naturaleza, más llévanos el dinero [oro y plata] del reino con su industria, sin trabajar en sacarlo de las minas, como nosotros hacemos"²². En este mismo sentido apunta Giovanni Botero (1606) cuando advierte que "las cosas elaboradas por la astuta mano del hombre gozan de mucho mayor precio y estimación que las que la naturaleza genera"²³, o siguen apuntando ya en el siglo XVII autores como Francis Bacon, o Nicholas Barbon²⁴.

En suma, que estos autores intuyeron ya la creciente revalorización monetaria que se observa con relación al coste físico a lo largo del proceso económico, que con Antonio Valero hemos formalizado y denominado desde hace tiempo como la "Regla del Notario"²⁵. El proceso económico empieza considerando solo el coste de extracción de las materias primas —e ignorando su coste (físico y monetario) de reposición— acusando después una revalorización monetaria más que proporcional con relación al coste físico de los procesos, permitiendo que las fases finales de elaboración, comercialización y venta se lleven la parte del león del valor monetario generado a lo largo del proceso. Esta forma de valoración monetaria, además de potenciar el extractivismo frente a la reutilización y el reciclaje, extiende el enfoque meramente extractivo hacia las actividades agrarias. El llamado "desarrollo económico" aparece, así, como una pugna entre países por trepar hacia las actividades más valoradas de la "Regla del Notario" para conseguir una relación de intercambio favorable a sus productos o servicios. Se trata, pues, de triunfar en un proceso de adquisición (no de producción) de riqueza en el que, si unos están arriba, es porque otros están abajo, pues, si unos gozan de una relación de intercambio favorable, es porque otros la tienen desfavorable. A esto se suma hoy la polarización social y territorial que añade el proceso de financiarización en curso, en el que los países ricos crean capacidad de compra sobre el mundo emitiendo pasivos no exigibles (dinero papel, dinero bancario o dinero financiero en forma de acciones y participaciones) en los que todos invierten, succionando así los ricos el ahorro de los pobres y cerrando de esta manera el círculo de la dominación económica²⁶.

Interesa finalmente advertir que es corriente que se utilice la palabra *trabajo* ignorando y solapando las marcadas diferencias de significado que se observan entre la noción amplia y coloquial de trabajo y aquella mucho más estricta del enfoque económico ordinario, lo que suele dar lugar a confusión. Hemos de aclarar que la noción estricta de *trabajo* como actividad humana asociada a la actividad de *producción* (de valor monetario) es un ingrediente básico de la noción usual de *sistema económico*. La categoría *trabajo* así definida es un objeto teórico, en el sentido de que es una categoría que viene definida implícitamente por la propia noción de *sistema económico*, ya que registra solo aquellas actividades humanas asociadas al proceso llamado de *producción*, que se supone infunde valor monetario a los *objetos económicos*. De ahí que esta categoría de *trabajo* sea más restringida que la acepción coloquial del término y que los contables nacionales se vean obligados a delimitar el contenido de los

²² Naredo, José Manuel, 2015a, Op. Cit. (pp. 118-119).

²³ Botero, Giovanni, 1606. *A Treatise, Concerning the Causes of the Magnificence and Greatness of Cities*. London: Richard Ockould and Henry Tomes (p. 49).

²⁴ Ver más referencias en Naredo, José Manuel, 2015a, Op. Cit. y en Fiori, Stefano, 2019, "Nature and labor: theoretical approaches and metaphors of wealth before Adam Smith", *The European Journal of Economic Thought*.

²⁵ Naredo, José Manuel y Valero, Antonio, 1999, Desarrollo económico y deterioro ecológico, Madrid, Col. Economía y Naturaleza, Fundación Argenteria&Visor Distrib. [<http://elrincondenaredo.org/wp-content/uploads/2023/10/desarrollo-economico-y-deterioro-ecologico-final.pdf>]. Tras formalizar la curva de la "Regla del Notario", hemos constatado que se ajusta bien a la realidad, confirmando cómo en los procesos del mundo económico ordinario la valoración sigue acriticamente la senda descrita.

²⁶ Para más detalle véase Naredo, José Manuel, 2015b, Raíces económicas del deterioro ecológico y social. *Más allá de los dogmas*, Madrid, Siglo XXI.

agregados velando por la coherencia de la representación contable de la idea admitida de *sistema económico*, cuando exigen una estricta correspondencia entre *producción y trabajo* y, por ende, dejan de contabilizar como *trabajo* aquellas actividades que, al no estar retribuidas, no consideran *productivas* (de valor). Por ejemplo, el aire que respiramos ni se *produce* ni se *consume* ni, por supuesto, respirar es *trabajo*. Como tampoco lo es escribir un artículo, correr, conducir, mover o clasificar objetos, dar patadas a un balón, cocinar, limpiar, cuidar personas, animales o plantas... si no tienen una contrapartida monetaria o monetizable. Solo si esta contrapartida existe, las actividades pasan a convertirse en *trabajos* que *producen* "bienes y servicios". En suma, que la noción de *trabajo* así definida forma parte de las categorías constitutivas de la noción usual de *sistema económico* que se inventó en el siglo XVIII y se consolidó después haciendo creer que se trata de algo objetivo y universal. Y cuando una red analítica deja escapar aspectos inestudiados solo caben dos posibilidades: estirar esa misma red para atrapar elementos que quedaban fuera o usar otras redes y enfoques que se estiman más adecuados, siendo en el caso que nos ocupa esta segunda opción la más fructífera.

Por ejemplo —como se advierte en Gómez-Baggethun y Naredo, 2020, Op. Cit.(pp. 16-17)— "en el caso de las tareas domésticas o de cuidados no retribuidas, no parece que se haría mucha justicia incluyéndolas como *producción* y *consumo* de servicios a costa de mercantilizarlas y minusvalorarlas, al imputarles para ello el salario miserable del trabajo doméstico. En vez de minusvalorarlas de esa manera, sería mejor visibilizarlas estudiando el tiempo destinado a cada una de ellas, así como la utilidad social o el sentimiento y la motivación individual de quienes las ejercen (viendo si son obligadas o libres, penosas o placenteras...). También habría que revisar en qué medida el hipotético "tiempo libre" está plagado de servidumbres que las empresas, las administraciones o las familias han venido cargando sobre determinadas personas, dando lugar a eso que Illich llamó "trabajo sombra"... o está sometido a los dictados de la "sociedad de consumo". Esta sería la mejor manera de visibilizar aspectos y dimensiones que ocultan los enfoques económicos dominantes de la *producción* y del *trabajo*". Visibilizar primero para potenciar las actividades libres, placenteras y/o socialmente útiles y a la vez tratar de reducir o, al menos, compartir y retribuir mejor las tareas más penosas.

- La adquisición se impone sobre la gestión y lo masculino sobre lo femenino

Valga lo anterior para subrayar, en el tema que nos ocupa, cómo el proceso económico se desplazó desde la *gestión*, para la que se reconocía que estaban más capacitadas las mujeres, hacia la *adquisición*, más asociada a las capacidades masculinas. Y esto se refleja claramente en el lenguaje, como veremos consultando los primeros diccionarios de la lengua inglesa, francesa y española de los siglos XVII y XVIII antes mencionados²⁷.

En primer lugar, hay que advertir que en ninguno de los diccionarios analizados de esa época aparece todavía la palabra *economía* para designar, en su acepción actual, esa disciplina pretendidamente científica, ajena a la moral y al poder, que se enseña hoy en carreras universitarias o se practica en ministerios que llevan ese nombre. La palabra *economía* aparece en esos diccionarios solo en el sentido griego originario, aunque en ocasiones se extienda de forma metafórica a otros dominios. Por ejemplo, en el diccionario de la lengua francesa de Richelet (1728) figura el término *econome* (como gestor o dispensador) para designar "a aquel o aquella que cuida del comportamiento de una familia", advirtiendo explícitamente que, aunque el término es masculino, se refiere por igual a ambos sexos, pudiendo decirse —precisa el diccionario— "*c'est un bon econome ou c'est une bonne econome*"²⁸.

Es, sobre todo, en los diccionarios de la lengua inglesa en los que aparece más claro el desplazamiento de la responsabilidad de la economía doméstica hacia lo masculino. *Husbandry* es la palabra arcaica que refleja en inglés un significado similar al de la *economía* de Aristóteles. En el diccionario de Johnson (1755) la tercera acepción de *husbandry* es "cuidar de los asuntos de la casa". Pero tal vez el hecho de que la primera acepción se refiera a "labranza, forma de cultivar la tierra", hace que aparezca ya la palabra *husband*, cuya primera acepción

²⁷ Ver nota 19.

²⁸ En el diccionario de Cobarrubias (1611) no figura la palabra *ecónomo* y en el primer diccionario de la RALE (1734) subraya su acepción eclesiástica y/o como sujeto que administra la liquidación de litigios al definirlo como "el sujeto capaz y prudente, que se designa para que administre y cobre los bienes y rentas de las piezas eclesiásticas como Capellanías, Patronatos, etc. que están en depósito por razón de algún litigio, hasta que se adjudique y declare a quien le toca. Y también se llama así a la persona que cuida y administra los bienes y rentas en liquidación..."

es "marido" ("a man married with a woman"), su segunda acepción es "el macho en los animales" ("the male of animals") y la cuarta acepción es "economista" ("an economist") que, por si no quedaba claro, se define como "un **hombre** que conoce y practica los métodos de frugalidad y beneficio" ("a **man** [el subrayado es mío] that knows and practises the methods of frugality and profit"), situándose así en las antípodas de Jenofonte, al excluir por definición a la mujer de esas tareas.

Pero hubo que esperar más de un siglo para que culminaran con éxito los esfuerzos de William Petty y otros autores de la época de hacer de la economía una ciencia del lucro independiente de la moral y del poder, capaz de fusionar la *economía* (gestión) y la *crematística* (adquisición) de Aristóteles. Hemos visto que los diccionarios de la época confirman la inexistencia de una tal disciplina, que Petty trató de bautizar como *Aritmética Política*. La Gran Enciclopedia Francesa (1751-1772), compendio del moderno saber ilustrado de la época, situaba todavía el saber *œconomique* dentro del campo de la moral y de la jurisprudencia en el *Sistema de los conocimientos humanos*. Para comprender cómo pudo emanciparse el conocimiento económico, erigiéndose en disciplina científica autónoma, hay que hacer referencia al otro conjunto de autores hoy llamados fisiócratas que subrayaron el papel de la naturaleza y de la Madre-Tierra como fuente de riquezas, aunque el predominio de la visión pecuniaria de la riqueza acabó eclipsando a la tierra como fuente de valor monetario.

En el extremo opuesto de los autores que subrayaron el papel del trabajo en "la ecuación natural" de Petty, estaría Cantillon, que se esfuerza en medir el valor de las cosas partiendo de la cantidad de tierra utilizada²⁹ y el conjunto de autores que ensalzaron el papel de ésta como la verdadera y originaria fuente de riqueza.

Si, como hemos visto, antes del siglo XVII, no existía en su acepción actual la palabra *economía*, tampoco existían las palabras *sistema económico*, ni *producción*, como pieza integrante de ese sistema. En los diccionarios de los siglos XVII y XVIII estudiados la palabra *producción* aparece solo como sinónimo de generación o creación generalmente asociada a la reproducción de plantas o animales. Por ejemplo, el primer diccionario de la RALE, de 1734, define *producir* como "sacar de sí con actividad o acción vital alguna cosa" o como "engendrar o procrear". Hubo que esperar, así, a que los autores hoy llamados fisiócratas situaran con éxito la noción de *producción* en el centro de su idea de *sistema económico* y naciera la *economía* como disciplina pretendidamente científica, independiente de la moral y del poder.

- Nueva meta acorde con la cosmología organicista arcaica: acrecentar las producciones de la madre-tierra

François Quesnay (1694-1774) —el más destacado de los autores franceses de la época hoy calificados de "fisiócratas", creadores de la idea usual de *sistema económico*, con su carrusel de la *producción* y del *consumo*— propuso por primera vez como meta de la naciente ciencia económica la tarea de *acrecentar* de forma desacralizada "la *producción* de riquezas renacientes sin menoscabo de los bienes fondo"³⁰. Esto ocurrió cuando, como hemos visto, todavía predominaba una visión organicista del mundo, asociada a las creencias alquímicas, en la que se pensaba que, no sólo las cosechas, la pesca o los bosques, sino también los minerales, estaban sujetos a procesos de crecimiento y perfeccionamiento en el seno de la Madre-Tierra y se pensaba que hasta los continentes y la Tierra misma dilataban sus límites, aportando visos de racionalidad a las ideas de forzar y orientar con la intervención humana el *crecimiento* de esas *producciones* hacia fines utilitarios. Y al proponerse este objetivo que se suponía bueno para todo el mundo, la economía pudo emanciparse de la moral y del poder a los que antes estaba ligada al ser considerado hasta entonces el proceso económico como un mero proceso de *adquisición* de riqueza y no de *producción* de la misma. Cabe recordar que aquella era la época en la que Linneo ponía las bases de la botánica moderna, pero abrazaba los enfoques organicistas al uso y creía en el crecimiento de la Tierra. A la vez que se observaba el auge de la agronomía como moderna ciencia experimental y Quesnay hacía experiencias en sus fincas para acrecentar de forma desacralizada las cosechas sin degradar la fertilidad de la tierra. Veía que se plantaba un grano y salía una espiga con muchos granos evidenciando una creación física, en la que el *producto* superaba a los *avances*, lo cual, valorado en términos monetarios, arrojaba también un saldo

²⁹ Cantillon, Richard, *Essai sur la nature du commerce en general*, publicado a título póstumo en 1755 (Hay reedición preparada por el INED, París, 1955).

³⁰ Hay múltiples referencias a las obras de Quesnay en Naredo, 2015a, Op. Cit.

positivo, generaba un "valor añadido". El famoso *Tableau économique* (1758) de Quesnay incluía, así, entre las "riquezas renacientes" asociadas a la Madre-Tierra, no solo los productos de la agricultura, los bosques o la pesca, sino también los minerales, y clasificaba la minería entre las actividades "productivas", junto a la agricultura. Pero este autor insistía en que, según su criterio, *producir* no era sin más el resultado de revender con beneficio sino de "acrecentar las riquezas renacientes", ya que se podía revender con beneficio de formas bien distintas.

- La idolatría de la producción siguió imperando como metáfora en el universo aislado de los valores monetarios

Quede claro que Quesnay propuso la palabra *producción* para referirse a la generación física de "riquezas renacientes" que podía generar también ingresos monetarios, pero no al mero hecho de revender con beneficio. Sin embargo, veremos que el significado estrictamente físico que otorgaba Quesnay a la palabra *producción* no llegó a prosperar³¹. En primer lugar, porque —como ya advirtió Malthus en sus *Definiciones* (1827)— el éxito del empleo de nuevos términos viene especialmente condicionado en las ciencias sociales por su buen encaje con el *statu quo* mental e institucional ya establecidos en la sociedad que los acoge y en la que tratan de prosperar. Y, a mediados del siglo XVIII, ya se había popularizado esa versión pecuniaria de la riqueza que Quesnay veía como "asilo de sofismas", pero que el propio Voltaire utilizó para ridiculizar con su hiriente prosa³² el empeño fisiocrático de identificar la riqueza con las producciones asociadas a la Madre-Tierra. Así, a la vez que se imponía la versión pecuniaria de la riqueza, el Padre-Trabajo fue ganando peso como elemento explicativo en "la ecuación natural" de Petty, en detrimento de la Madre-Tierra.

Un paso más lo dieron los llamados "economistas clásicos", con Adam Smith a la cabeza, atribuyendo ya al Padre-Trabajo el monopolio de la *creación* (de valor). En efecto, en la primera frase de su famoso libro fundacional, *La riqueza de las naciones* (1776), Smith afirma que "el trabajo anual de cada nación es el fondo que la surte de todas aquellas cosas necesarias y útiles para la vida". Frase cuya aceptación acrítica denota que ya se había operado un fuerte lavado de cerebro, puesto que, entre otras cosas, la temperatura ambiente, el aire que respiramos...o el agua que bebemos, asociados a esos dos fenómenos consustanciales con la vida y la alimentación, que son la fotosíntesis y el intercambio iónico, poco tienen que ver con esa invención genérica de la mente humana que es la categoría trabajo. Y, por último, Walras y los economistas llamados neoclásicos de finales del siglo XIX y principios del XX culminaron el desplazamiento del razonamiento económico hacia su actual reduccionismo monetario. Pues al postular que la Tierra y el Trabajo podían sustituirse sin problemas por el Capital, éste pasó de ser un modesto ayudante a erigirse en el factor limitativo último de la *producción de riqueza*. Y al valorar el Capital, el Trabajo y la Tierra misma en unidades monetarias, el razonamiento económico se independizó del mundo físico, para trasladar sus reflexiones sobre la *creación de riqueza* al universo aislado de los valores monetarios. Con ello cambió también la idea de riqueza, desde el inicial predominio de lo inmobiliario, que priorizaba la tierra y los bienes raíces, hacia el actual predominio de lo mobiliario, con el dinero a la cabeza, en el que se ha llegado a valorar ya cualquier tipo de riqueza, facilitando una visión unificada de la misma. Se produjo así la que acostumbro a llamar "ruptura epistemológica posfisiocrática", que afianzó la *economía* como disciplina independiente aislándola, al cortar el cordón umbilical que unía su razonamiento al mundo físico para circunscribirlo al universo aislado y homogéneo de los valores de cambio, cayendo en su habitual reduccionismo monetario.

Además, desde finales del siglo XVIII la moderna ciencia experimental fue poniendo en cuestión las creencias alquímicas asociadas a la visión organicista del mundo que predominaba hasta entonces y que otorgaba racionalidad a la propuesta fisiocrática de "acrecentar la producción de riquezas renacientes" de la Madre-Tierra. Los desarrollos de la mineralogía, la cristalografía y la química moderna, junto con el *Tratado elemental de química* de Lavoisier (1789) ya mencionado, mostraron que los minerales no crecían, ni se perfeccionaban en el seno de la Tierra. A la vez que las mediciones de la geodesia confirmaron que la Tierra no crecía, e incluso se

³¹ Solamente en ecología o en botánica se siguió hablando de *producción* de materia vegetal y de *producto neto* generados por la fotosíntesis.

³² En su novela titulada *L'homme aux quarante écus*, publicada en *Romans de Voltaire suivis de ses contes en vers*, Paris, Librairie Garnier et Frères, s/f.

acabó estableciendo el metro, como medida invariable de longitud, definido inicialmente como la diezmillonésima parte del cuadrante del meridiano terrestre.

Sin embargo, tras desplomarse ya por completo en los inicios del siglo XX la cosmología arcaica que había impregnado de racionalidad a las nociones de *producción* y *crecimiento económico*, éstas siguieron gozando de buena salud, al separar la noción de *sistema económico* del mundo físico y trasladarlo al universo autosuficiente de los valores monetarios, en el que han seguido imperando la *metáfora absoluta de la producción*³³ y el *objetivo del crecimiento* de la misma como piezas claves de la ideología económica dominante. Así, en contra de lo que postulaba Quesnay, *producir* acabó siendo simplemente revender con beneficio, pues el famoso PIB es el mero resultado de restar al valor monetario en venta de determinados "bienes" y "servicios"³⁴, el valor de lo gastado en su obtención. Lo cual permite, por ejemplo, hablar de *producción* de oro o de petróleo, cuando hoy se sabe que se trata de meras *extracciones* de ciertos stocks singulares que alberga la corteza terrestre. Ya que, aunque hasta no hace mucho los libros de minería siguieran llamando *criaderos* a los yacimientos, hoy se tiene plena conciencia de que los minerales no se crían, ni crecen, ni se perfeccionan en el seno de la tierra, ni la Tierra dilata sus límites. Esta noción de *producción* y la idea usual de *sistema económico* construida sobre ella se han naturalizado y asumido con generalidad como si fueran universales, cuando, como hemos visto, son una creación de la mente humana que nació en el siglo XVIII como fruto de un maridaje entre la filosofía mecanicista y las creencias alquímicas, y ejercen una clara función apologética del comportamiento de la civilización industrial al revestir con el velo de la *producción* lo que es mera *extracción* y *adquisición* con consecuencias ecológicas y sociales poco recomendables. Además, la metáfora de la *producción* también soslaya que el proceso de financiarización desplazó la "creación de valor" desde la fabricación y venta de mercancías hacia la de activos patrimoniales permitiendo que el sistema financiero dé más poder a los poderosos.

Por otra parte, el avance de la mercantilización, por el mero hecho de someter a compra-venta "bienes y servicios" antes ajenos al intercambio mercantil, permite aumentar el PIB sin contrapartida utilitaria alguna³⁵. Esta estrecha relación entre el avance de la *mercantilización* y el *crecimiento económico* invita a incluir la noción de *mercado* en la red conceptual a revisar³⁶ pero dejaremos conscientemente de lado esta cuestión para seguirnos centrando en el lugar clave que ocupan, en el desplazamiento de la hegemonía de lo femenino hacia lo masculino, la metáfora de la *producción* y la meta del *crecimiento* de esa *producción* que se ha venido persiguiendo tanto con mercado, como con planificación, tanto con regímenes llamados "capitalistas", como "socialistas".

LA METÁFORA ABSOLUTA DE LA PRODUCCIÓN ENCUBRE EL PREDOMINIO DE LA EXTRACCIÓN, LA ADQUISICIÓN Y... LA DOMINACIÓN EN UN MUNDO ECONÓMICO MÁS PROCLIVE A LO MASCULINO

Volvamos sobre los cambios mentales e institucionales que acompañaron a las espectaculares mutaciones sociopolíticas que tuvieron lugar con la aparición del Estado en la humanidad. Ya vimos que, entre ellos, se encuentra el desplazamiento y eliminación del antiguo protagonismo social de la mujer y la madre, que Fromm analiza y resume en su *Anatomía de la destructividad humana* ya citada, con la siguiente frase: "la fertilidad de la tierra y la mujer ya no eran la fuente de toda vida y creatividad, sino el intelecto, que producía nuevas invenciones y técnicas, pensamientos abstractos y estados con leyes...ya no fueron las mujeres, sino los hombres quienes dominaron la sociedad" (p. 117-118). Como recuerda Fromm, este cambio lo evoca el himno babilónico de la creación, que canta la victoriosa rebelión de los dioses viriles contra Tiamat (la Gran Madre que antes gobernaba

³³ Entendiendo que, según la metaforología, una metáfora absoluta es aquella que permite transferir ideología y juicios de valor sobre temas socialmente relevantes sin contar con apoyo racional ni empírico alguno. Su función expresiva no puede, así, racionalizarse, ni el concepto sustituirse, ocupando un lugar esencial en la historia del pensamiento, en este caso, económico. El hecho de que, como hemos visto, los criterios de valoración imperantes, plasmados en la Regla del Notario, hagan que la agricultura (pese a su deriva extractivista, al estar potenciada por inyecciones de agua y medios químicos y mecánicos) tenga un peso ridículo en el PIB de los países ricos, o que la extracción de minerales triplique en tonelaje a escala planetaria las "producciones" derivadas de la fotosíntesis, deja a la idea originaria de producción como una metáfora totalmente vacía de contenido.

³⁴ Se habla de "bienes y servicios" para, por definición, impregnar de utilidad todas las actividades cuyo lucro registra el PIB.

³⁵ Como ha subrayado Unceta, Koldo, 2015, *Más allá del crecimiento. Debates sobre el desarrollo y el posdesarrollo*, Buenos Aires, Mar Dulce.

³⁶ Véase Naredo, José Manuel, 2019, *Taxonomía del lucro*, Madrid, Siglo XXI, Cap. IV. *La idea de mercado soslaya la presencia del poder en el mundo empresarial y su utilización en las prácticas habituales de adquisición de riqueza*, y Cap. VI. *El precio justo y la libre competencia*.

el universo) capitaneados por Marduk, que ejercerá de Dios Supremo. Pero, antes de acatar su supremacía, los otros dioses le exigen pasar una prueba: debe demostrar que es capaz de crear mediante el uso de la palabra y el pensamiento, usurpando el monopolio de la creación que antes se atribuía a Tiamat, que encarnaba la Madre-Tierra y la feminidad.

Supongo que las personas que hayan leído todo lo anterior se habrán dado cuenta del papel tan estelar que desempeña la *metáfora absoluta de la producción* para culminar todo ese desplazamiento en el pensamiento moderno, al derivar la supuesta capacidad creadora hacia las nuevas categorías del *trabajo* y el *capital*, hacia el *homo faber* y el *homo œconomicus*, y al acabar identificando esa *creación* con la *creación de valor monetario* que ofrece capacidad de compra sobre el mundo³⁷. Lo que permite encubrir el comportamiento depredador de la especie humana para con el Planeta y con sus propios congéneres. Comportamiento apoyado por el poder y la jerarquía y ejercitado a través de relaciones patriarcales, clientelares... y laborales dependientes que se extienden por todo el cuerpo social, pese a las declaraciones formales de igualdad y libertad. Además de cosificar a las personas, consideradas como *capital humano* a gestionar por otros o por sí mismas, sometiéndolas a las pulsiones mecánicas del *homo œconomicus* y desatando el actual proceso de "privatización de la vida pública y economización de lo más privado"³⁸. Ya va siendo hora de que la especie humana se empiece a preocupar más de gestionar *lo creado* que de multiplicar *la creación* de capacidad de compra sobre el mundo en beneficio de algunos.

En resumidas cuentas, cabe concluir que, por una parte, los cambios ideológicos asociados a la aparición del Estado en la historia de la humanidad desplazaron el respeto social y la supuesta capacidad creadora desde lo femenino hacia lo masculino. Y, por otra, que la consolidación de la economía como disciplina independiente y el marco institucional que ha posibilitado la deriva financiera actual, han contribuido a culminar ese desplazamiento en el mundo moderno y a promover, bajo el paraguas ideológico de la *metáfora absoluta de la producción*, un comportamiento agresivo y depredador sin precedentes que ha desembocado en la actual crisis de civilización. De ahí que, contra esta evolución, ganen fuerza hoy movimientos horizontales que trascienden las habituales reivindicaciones partidistas y de clase: por una parte, movimientos ecologistas y feministas, cada vez más asociados como "eco-feministas", y, por otra parte, los llamados movimientos "indigenistas", que rememoran y tratan de actualizar culturas y formas de vida anteriores a la emergencia del Estado y del pensamiento moderno, con sus derivaciones económicas.

REFLEXIONES FINALES

¿Podrán los movimientos sociales críticos reconducir la presente crisis de civilización hacia horizontes ecológicos y sociales más saludables? Para ello hay que trascender la ideología dominante que mantiene la situación actual. Y, para conseguirlo, se ha de tener bien presente que la mayor parte de nuestro sistema conceptual se configura a base de metáforas cuyo significado y consecuencias cabe revisar. Como señalan Lakoff y Johnson "las metáforas pueden ocultar aspectos de la realidad...una metáfora en un sistema político o económico puede llevar a la degradación humana en virtud de aquello que oculta"³⁹. Hemos visto cómo la *metáfora absoluta de la producción* y la noción usual de *sistema económico* que se construye sobre ella justifican comportamientos e instituciones que facilitan el creciente deterioro ecológico y social que ese mismo sistema encubre...y que si pensamos más allá de este marco conceptual se visibilizan nuevas realidades que antes permanecían eclipsadas. Cabe recordar que es el contexto sociocultural el que prima o desanima uno u otro comportamiento. Tanto el egoísmo simplista del *homo œconomicus*, culturalmente tan extendido y potenciado por la "inteligencia artificial", como los mecanismos de ascenso de las actuales organizaciones jerárquicas políticas y empresariales, ejercen una selección perversa que promueve decisiones y comportamientos psicópatas y sociópatas de todo género,

³⁷ En la jerga financiera, se acostumbra a hablar de "creación de valor" para referirse —no ya a la hipotética "producción de bienes y servicios"— sino al aumento del valor bursátil de las empresas, lo que les permite ampliar su capital emitiendo nuevas acciones que hacen las veces de *dinero financiero* con el que pueden comprar empresas, inmuebles... o retribuir a sus directivos o a sus accionistas. Es decir, que pueden crear dinero financiero con el que aumentan su capacidad de compra sobre el mundo a ritmos muy superiores a los que crecen los ingresos y el ahorro fruto de las actividades económicas ordinarias. Lo cual amplía a niveles sin precedentes la brecha que se abre entre las personas propietarias y beneficiarias de las redes clientelares asociadas a las grandes corporaciones y las que no lo son.

³⁸ Schirrmacher, Karl, 2014, *Ego. Las trampas del juego capitalista*, Barcelona, Planeta, p 254.

³⁹ Lakoff, George y Johnson, Mark, 2001, *Metáforas de la vida cotidiana*, Madrid, Eds. Cátedra, p. 281.

masculino o femenino, aun cuando se constate que la psicopatía es más frecuente entre los hombres⁴⁰. Se promueve, así, una personalidad servil a la superioridad, a la vez que agresiva y despiadada con competidores e inferiores, que en la actual sociedad machista perjudica en mayor medida a las mujeres. De todos modos, la personalidad humana no es tan simple y unidimensional como plantean esos modelos y alberga pulsiones vocacionales y sentimientos que son los que mantienen la cohesión social. Y entre estas dimensiones más cooperativas, relacionales y de cuidados siguen estando generalmente más motivadas y capacitadas las mujeres ¿lo mismo que para la *gestión*, como pensaba Jenofonte en la Grecia clásica? Posiblemente, pero no me siento capaz de asegurarlo, aunque veo que hay ONGs actuales que comparten y practican esta opinión, otorgando a las mujeres sus ayudas y microcréditos porque se fían más de ellas a la hora de gestionar y promover los cambios deseados⁴¹.

Así las cosas ¿pueden escapar las mujeres de la subordinación de la que han venido siendo objeto de la mano de la ideología y las instituciones económicas dominantes? Sí, y para ello se abren dos caminos.

Uno, sin cambiar la ideología y las instituciones económicas dominantes, reclamando igualdad de derechos y haciendo que las mujeres se esfuercen en competir con los hombres en la lucha por la *adquisición* de poder y riqueza, adoptando patrones de comportamiento agresivos y maquiavélicos que se consideran más propios de lo masculino para promoverse hacia el liderazgo en el seno de las actuales organizaciones jerárquicas empresariales y políticas. En este caso el triunfo de la hegemonía femenina sería una victoria pírrica, ya que solo se conseguiría a costa de perder su propia identidad, superando a los hombres en los rasgos de comportamiento para los que se supone están más capacitados⁴².

Otro sería cambiando la ideología y las instituciones económicas dominantes, no sólo para reclamar igualdad de derechos, sino también para desplazar la prioridad desde la *adquisición* hacia la *gestión*, que se presupone más acorde con las aptitudes femeninas, permitiendo, así, que las mujeres ganen protagonismo potenciando su identidad como buenas gestoras en beneficio de todos. Este desplazamiento desde la *adquisición* hacia la *gestión* sería una salida lógica si se consiguen superar las trampas de la ideología dominante, siendo la primera de ellas para el tema que nos ocupa, la que ha cerrado en falso el divorcio entre *economía* y *crematística*, al justificar indiscriminadamente el lucro con la *metáfora absoluta de la producción*. Lo cual se plasma en la absurda paradoja que plantea la economía ordinaria cuando se consolida como ciencia del lucro y no clasifica ni jerarquiza las formas de lucro: las da por buenas al agregarlas indiscriminadamente en el PIB, o las ignora si quedan fuera, como ocurre con los ingresos fruto de la generación y compra-venta de bienes patrimoniales, que cobran un peso creciente dejando rezagado el lucro que registra el PIB⁴³. El libro *Taxonomía del lucro* (2019) antes citado, trata de cubrir este agujero analítico proponiendo una taxonomía que debería ser socialmente discutida, consensuada y jurídicamente regulada para penalizar las actividades lucrativas que generan daños ecológicos y sociales, ampliando y marcando con claridad la línea actualmente ambigua que separa los delitos económicos. Esto exigiría pasar de la actual *idolatría del PIB* hacia una *taxonomía del lucro*. Y desplazar la reflexión desde EL actual *sistema económico* hacia una *economía de sistemas* que convergiera con la *ecología*, al tomar conciencia de que la especie

⁴⁰ Libros como los de Piñuel, Iñaki, 2021, *Mi jefe es un psicópata. Cómo el poder transforma a las personas*, Madrid, La esfera de los Libros, o el de Garrido, Vicente, 2024, *El psicópata integrado en la familia, en la empresa o en la política*, Barcelona, Ed. Ariel, analizan cómo el fenómeno de la psicopatía se ha extendido en nuestras sociedades: partiendo del afán de poder de los psicópatas, los mecanismos perversos de selección vienen facilitando su ascenso hacia el liderazgo en la jerarquía de las organizaciones políticas, empresariales u otras, causando graves daños sociales. El libro de Hare, Robert D., 2003, *Sin conciencia. El inquietante mundo de los psicópatas que nos rodean*, Barcelona, Paidós, fue pionero en descubrir y diagnosticar la extensión de la psicopatía, que banaliza el mal al generar personas sin conciencia capaces de realizar fríamente las mayores tropelías sin un atisbo de aversión o arrepentimiento.

⁴¹ Este es el caso, por ejemplo, de la Fundación Vicente Ferrer en la India y en Nepal [<https://g.co/kgs/XgUgciW>] y de la Fundación Entremujeres Jigeen ak Jigeen en Senegal [<http://entremujeresjakj.org>].

⁴² Esto me hace recordar los estudios más socorridos sobre agresividad practicados en etología para analizar el comportamiento jerárquico en los gallineros: se observa que si a una gallina se le inyecta hormona masculina gana en agresividad y va ascendiendo en la jerarquía hasta que, por fin, le acaba saliendo cresta de gallo (Carthy, John Dennis y Ebling, Francis John, (comps.), 1977, *Historia natural de la agresión*, Madrid, Siglo XXI).

⁴³ En Naredo, José Manuel, 2019, Op. Cit., se constata el peso creciente de los ingresos derivados de la creación y compraventa de bienes patrimoniales financieros (dinero papel, dinero bancario, dinero financiero en forma acciones y participaciones...) e inmobiliarios (reclasificación y revalorización de terrenos, inmuebles...) que van dejado pequeño al PIB. Este peso aumenta en los escalones más altos de renta y de riqueza, como se observa en las estadísticas tributarias en España y en EEUU. Por ejemplo, cuando culminaba en España en 2007 la última burbuja inmobiliaria, las plusvalías realizadas declaradas en el IRPF representaron el 12 % de la renta del conjunto de los españoles y el 85 % de la renta del escalón más alto de ingresos que figura en esa estadística...y, por definición, estos ingresos no figuran en el PIB.

humana forma parte de la biosfera, aun cuando haya generado instituciones tan singulares como la propiedad y el dinero, con sus peculiares marcos reguladores, lo que habrá que tener bien en cuenta para reconducir la actual crisis de civilización hacia horizontes ecológicos y sociales más prometedores. Para ello, habría que remover los obstáculos machistas, hembristas, homófobos, raciales, xenófobos o de otra índole que cierran el paso a los nuevos planteamientos económicos.

En efecto, si se superaran las trampas de la ideología dominante, si la fe en el *progreso* y la *tecnología* diera paso a la conciencia de la *regresión* en curso y al afán de ponerle coto, el actual *antropocentrismo* tendría que derivar lógicamente hacia un nuevo *geocentrismo* preocupado por *gestionar* bien nuestra morada planetaria a todos los niveles: en la era del Antropoceno, el *oikos* a gestionar pasaría de ser no sólo la casa familiar, la empresa...o el país, sino la Tierra misma a todos los niveles de agregación, integrando el *oikos* de la *economía* con el de la *ecología*. Con el enorme peso que tiene la especie humana en la Tierra y sabiendo que ésta no crece... y los continentes y los minerales tampoco, no debemos seguir razonando con un *sistema económico* que solo trata de acrecentar ciertos *flujos*, ignorando que conllevan el deterioro de *stocks* o *bienes fondo*⁴⁴ y de continuar aumentando la capacidad de compra sobre el mundo que concentran las grandes corporaciones de la mano de la financiarización en curso. Un enfoque que trate de mejorar la calidad de vida de la mayoría controlando el deterioro ecológico tendría que trascender la red analítica que sostiene la idea usual de *sistema económico*, con su habitual reduccionismo monetario y parcelario, para razonar fuera de ella preocupándose por la buena gestión conjunta no solo de los *flujos*, sino también, y sobre todo, de los *stocks* y *bienes fondo* planetarios a los que están asociados dichos flujos, desplazando para ello la prioridad desde la *adquisición* y la *extracción* hacia la *gestión*. Lo que, tal vez, ayude a desplazar las aptitudes y responsabilidades desde lo masculino hacia lo femenino.

SOBRE EL AUTOR

José Manuel Naredo es Doctor en Ciencias Económicas y pertenece al cuerpo superior de Estadísticos del Estado. Cuenta con una larga experiencia investigadora que combina reflexiones de fondo sobre los fundamentos del pensamiento económico, con análisis concretos que abarcan desde el seguimiento de la coyuntura económica con especial referencia a los aspectos patrimoniales, hasta el funcionamiento de los sistemas agrarios, urbanos e industriales y su relación con los recursos naturales y el territorio. Actualmente está vinculado como profesor *ad honorem* al Departamento de Urbanística y Ordenación del Territorio de la E.T.S de Arquitectura de la Universidad Politécnica de Madrid. Ha sido galardonado con los premios Nacional de Medio Ambiente 2000, Internacional de GEOCRÍTICA 2008, Panda de Oro 2011, otorgado por el WWF con motivo de su 50 aniversario y con el Premio de la Fundación Fernando González Bernáldez 2018. Entre sus libros cabe destacar: *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico* (Madrid, Siglo XXI, 4ª ed. 2015), *Economía, poder y megaproyectos* (Lanzarote, Fund. César Manrique, 2009) *Raíces económicas del deterioro ecológico y social, Más allá de los dogmas* (Madrid: Siglo XXI, 2ª ed. 2015) y *Economía, poder y política. Crisis y cambio de paradigma* (Madrid, Díaz&Pons, 2015). Cuenta además con amplia bibliografía sobre temas territoriales, agrarios (como *La evolución de la agricultura en España (1940-2000)*, Granada, Ed. Universidad de Granada, 4ª ed. 2004) urbanos, entre los que destacan sus trabajos sobre las últimas burbujas inmobiliarias plasmados en sendos libros: *La burbuja inmobiliario financiera en la coyuntura económica reciente (1985-1995)* Madrid, Siglo XXI, 1996 y *El modelo inmobiliario español y su culminación en el caso valenciano*, Barcelona, Icaria, 2011. Entre sus últimos libros destacan *Taxonomía del lucro*, 2019 y *La crítica agotada. Claves para un cambio de civilización*, 2022, ambos en Siglo XXI. Para más detalles véanse las secciones de bibliografía y trayectoria intelectual en su página Web [elrincondenaredo.org].

⁴⁴ Por ejemplo, la propia Economía Minera —en vez de ocuparse de gestionar el **stock** limitado de yacimientos minerales que alberga la corteza terrestre— se ha desarrollado utilizando los enfoques de la economía ordinaria, de ahí que hable de flujos de **producción** —y no de extracción— de los distintos recursos minerales y que se sumen indistintamente los valores añadidos de la minería junto con todos los demás que configuran ese cajón de sastre que es el PIB. Pues como reconocen Richard L. Gordon y John E. Tilton (2008) "En cualquier caso, las herramientas conceptuales y los principios utilizados por los economistas mineros son los mismos que utilizan otros economistas" (Gordon, Richard L., & Tilton, John E. (2008) "Mineral economics: Overview of a discipline", *Resources Policy*, 33 (1),4-11(p.5).

CLÁSICOS U OLVIDADOS

CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

BARBARA BERGMANN, UNA DIVULGADORA ECONÓMICA, CRÍTICA Y COMPROMETIDA

<https://doi.org/10.46661/rec.11386>

Paula Rodríguez Modroño

Departamento de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica

Universidad Pablo de Olavide, Sevilla

prodmod@upo.es

ORCID iD: 0000-0002-0724-0248

NOTA BIOGRÁFICA

Barbara Rose Bergmann nació el 20 de julio de 1927 en el barrio neoyorkino del Bronx, hija de madre rumana y padre ruso. Criada durante la Gran Depresión, Bergmann creía firmemente en el papel del Estado y, según ella misma confesó en una entrevista, se hizo feminista a los seis años, cuando se dio cuenta de que las mujeres necesitan tener ingresos propios para ser independientes (Saunders y King, 2000). Estudió matemáticas con una beca en la Universidad de Cornell, donde empezó a interesarse por los estudios sobre la discriminación tras leer el libro de Gunnar Myrdal, *Un dilema americano*, sobre las desigualdades raciales en el sur de Estados Unidos, que más tarde se extendió a un interés por la discriminación por razón de sexo.

Tras graduarse en 1948, volvió a Nueva York a vivir con su madre, quien constantemente le recriminaba no haber conseguido "pescar" marido en la Universidad, pero le costó conseguir su primer empleo. EE.UU. se encontraba en medio de la recesión tras la Segunda Guerra Mundial, y tanto la segregación por sexo como la discriminación contra los judíos eran muy marcadas. Las ofertas de empleo para las mujeres eran exclusivamente para ser criadas, dependientas y oficinistas. Finalmente, encontró un empleo en la Agencia de Estadísticas Laborales de Nueva York en el escalón profesional más bajo, el servicio de atención al público. Sin embargo, al cabo de un año era jefa de la unidad de investigaciones. En este trabajo se empezó a formar su preferencia por el manejo de datos en vez del uso de modelos teóricos abstractos y vivió también de cerca la discriminación racial, que imperaba por todo EE.UU., sin limitarse a los estados sureños. Intentó que ascendieran al único empleado negro de la oficina, pero solo lo consiguió temporalmente y sin que pudiera trabajar de cara al público ni visitar empresas para recabar los datos estadísticos. Le argumentaron simplemente que las empresas no recibirían a un negro. Después de cinco años en la Agencia, decidió inscribirse en el doctorado en Economía en la Universidad de Harvard, donde se doctoró en 1959.



En sus años como estudiante de posgrado, trabajó como ayudante de Wassily Leontief y de Franco Modigliani. De 1958 a 1961 fue profesora e investigadora asociada del Proyecto de Investigación Económica de Harvard pero, como ella misma recriminaba a la Universidad, nunca le ofrecieron un contrato permanente, a pesar de ser una de las mejores estudiantes, por delante de sus colegas varones (Ferber, 1998). En 1965 se incorporó como Profesora Titular a la Universidad de Maryland, donde enseñó hasta 1988. De 1988 a 1997, fue profesora emérita de Economía en la American University.

Durante el gobierno de Kennedy, Barbara Bergmann participó en el Consejo de Asesores Económicos del Presidente (1961-62) y fue asesora económica de la Agencia para el Desarrollo Internacional. También fue asesora de la Oficina Presupuestaria del Congreso y de la Oficina del Censo. A principios de los años 70 testificó en un caso de desigualdad en las pensiones de una aseguradora que daba a las pensionistas profesoras y enfermeras el 80% de lo que recibían los hombres, alegando que las mujeres vivían más. Esa lucha llegó hasta el Tribunal Supremo, donde ganaron las mujeres. También en los años 70, como asesora del Comité del Censo de EE.UU., convenció al Comité para que recogiera datos sobre la manutención de los hijos y dejara de designar al marido como cabeza de familia.

Bergmann también participó en numerosas organizaciones nacionales e internacionales que promueven el progreso y la igualdad. Fue cofundadora y presidenta de la Asociación Internacional de Economía Feminista en los años 1999-2000, presidenta del Comité sobre el Estado de la Mujer en la Profesión Económica (*Committee on the Status of Women in the Economics Profession*) de la Asociación de Economía Americana (*American Economics Association*), presidenta de la *Eastern Economic Association*, la *Society for the Advancement of Socio-Economics*, la *American Association of University Professors*, y fideicomisaria de Economistas por la Paz y la Seguridad. En 2004 recibió el premio Carolyn Shaw Bell¹ otorgado por el *Committee on the Status of Women in the Economics Profession* de la *American Economics Association*.

Con 87 años, se suicidó el 5 de abril de 2015 en su casa en Bethesda, Maryland. Era miembro de *Compassion & Choices*, la mayor organización de EE.UU. en defensa del derecho a la Ayuda Médica a Morir para enfermos terminales.

CONTRIBUCIONES

Su contribución más famosa es la teoría de la aglomeración o concentración ocupacional (*overcrowding model*) con la que intenta explicar cómo se efectúa la segregación ocupacional y su impacto sobre los salarios. Desarrollada ya en sus artículos de 1971, "The Effect on White Incomes of Discrimination in Employment", y de 1974, "Occupational Segregation, Wages and Profits When Employers Discriminate by Race and Sex", la hipótesis de la aglomeración ocupacional de Bergmann postula que los empleadores discriminan, tanto por razón de sexo como de raza, reservando numerosas ocupaciones para los hombres blancos. Debido a que la demanda de hombres negros y de mujeres en "empleos blancos" es muy restringida, estos grupos de población se ven hacinados en unas pocas ocupaciones, causando la bajada de sus salarios. En su primer artículo de 1971, con datos censales de la década de los 60, analiza la distribución ocupacional de los hombres negros en Estados Unidos y sostiene que la discriminación del empleador conduce a la aglomeración de hombres negros en ocupaciones con salarios bajos y fuera de las ocupaciones con salarios altos. Siempre con un pensamiento pragmático, Bergmann intentaba demostrar que el coste de eliminar la segregación laboral era mínimo, y desmontar así una de las razones que esgrimían los empresarios para resistirse a esta integración (Holder, 2018).

En su artículo de 1974, y en escritos posteriores, amplía este modelo de segregación racial a la discriminación por razón de género para mostrar cómo el empresariado y los trabajadores varones se benefician de la segregación ocupacional, a través de la concentración o hacinamiento de las mujeres y de otros grupos en un número restringido de ocupaciones. Este modelo supone que hombres y mujeres tienen las mismas habilidades y, por lo tanto, si no existiese discriminación deberían recibir el mismo salario. Sin embargo, establece que la discriminación segrega

¹ El Premio Carolyn Shaw Bell se concede anualmente a una persona que haya promovido la situación de la mujer en la profesión económica, a través del ejemplo, los logros o la contribución al conocimiento sobre cómo las mujeres pueden avanzar en la profesión económica.

a hombres y a mujeres en diferentes ocupaciones. Por lo tanto, con las mismas características observadas de productividad, un individuo ganará menos si trabaja en una ocupación predominantemente femenina que si está empleado en una ocupación predominantemente masculina.

A pesar de que su modelo contiene supuestos neoclásicos, su punto de partida y conclusiones no coinciden con los modelos de competencia perfecta, y se ajustan más a las perspectivas feministas y heterodoxas, que reconocen y parten del papel central de las relaciones de poder y la existencia de conflictos entre grupos. Mientras que la mayoría de la economía laboral de los años 1970 y 1980 adopta el modelo del capital humano y considera los ingresos como una función de la educación y la experiencia, interpretando el residuo no explicado como proxy de la discriminación, Bergmann explica directamente la discriminación a través de un análisis más amplio que incorpora el papel central de las instituciones. Para Bergmann, la segregación ocupacional se origina y mantiene porque las sociedades promueven estereotipos acerca de las capacidades y habilidades que tienen las mujeres para competir en el mercado laboral. Existe en la sociedad un "sistema de castas en función del sexo" reforzado a lo largo de la historia, en el cual las relaciones de género se construyen sobre el privilegio masculino y la subordinación femenina (Bergmann, 1986). Bajo este sistema, las mujeres se limitan a ocupar roles familiares, en la esfera privada del hogar, mientras que los hombres desempeñan roles públicos en el mercado de trabajo y la política. De hecho, Bergmann fue siempre muy crítica con la teoría neoclásica del "gusto" por la discriminación de Becker, según la cual una parte de los empresarios (y también de los trabajadores y los consumidores) tienen prejuicios contra las mujeres que hacen que, o bien no se las contrate, o sólo se haga si es pagando salarios más bajos que los de los hombres. Es aún más crítica con el argumento neoclásico de que las fuerzas competitivas del mercado acabarían expulsando por su comportamiento ineficiente a las empresas que discriminan. En efecto, parece que las predicciones de este enfoque no se han llegado a cumplir con el paso del tiempo (del Río & Alonso, 2014).

Barbara Bergmann se oponía también de manera frontal a la preferencia de la economía dominante por la modelización teórica completamente alejada de la realidad. Como expresa Nancy Folbre, en uno de los artículos del número especial dedicado a Bergmann de la revista *Feminist Economics*, pronto se dio cuenta de que la profesión económica está más interesada "en la ropa elegante que en las verdades desnudas" (Folbre, 1998: 162), y decidió llegar a un público más amplio y joven. Para ello publica en 1986 el libro de texto *The Economic Emergence of Women*, que contribuye a la aparición de una nueva cohorte de mujeres economistas que entienden que la economía feminista no es una contradicción en sí misma. En este libro desarrolla un análisis exhaustivo de su "sistema de castas en función del sexo", explicando la segregación como resultado de procesos históricos de dominación y misoginia, muy similar al concepto de patriarcado de las teóricas feministas socialistas (Olson,). Como apunta Modigliani (1998), parece que Bergmann aplicaba la idea del sistema de castas desde sus años del doctorado para explicar cómo se construyen y perpetúan las discriminaciones existentes en todos los ámbitos de la sociedad, desde la jerarquía académica de Harvard a la construcción de las ocupaciones feminizadas o masculinizadas y racializadas.

Pero, al contrario que las feministas marxistas, Bergmann creía que el aumento de la participación de la mano de obra femenina en el proceso de desarrollo económico, unido a un fuerte sector público y la implantación de políticas feministas, acabaría por socavar ese sistema de castas. En los diferentes capítulos de *The Economic Emergence of Women* analiza y desarrolla las políticas necesarias para continuar y avanzar en la revolución de las mujeres en el siglo XX. Bergmann considera que para alcanzar la igualdad de género la mejor opción y la más factible es acabar con la discriminación en el empleo, junto con la externalización del trabajo doméstico y de cuidados no pagado, realizado predominantemente por las mujeres. Para ella, esta reducción del trabajo de cuidados no remunerado se debe realizar a través de la provisión de servicios públicos y de ayudas del estado para el cuidado de los menores. En el libro *In Defense of Affirmative Action* (1996) explica con mayor detalle por qué la discriminación y la segregación por razón de raza y género no desaparecerán si no se implanta un sistema de cuotas.

Otra de sus aportaciones centrales ha sido la apuesta por la economía aplicada y experimental, basada sobre la observación real, y la necesidad de recoger datos y realizar pruebas empíricas con objeto de construir hipótesis

que reflejen fielmente el comportamiento humano, en lugar de idear teorías sobre el papel que no funcionan en el mundo real. Bergmann sostiene que las anécdotas pueden contener información más valiosa sobre el estado del mundo que las teorías económicas que, en general, no son más que historias (posiblemente falsas) inventadas por economistas sentados en sus despachos, sin ninguna aportación factual. En su opinión, la microsimulación aporta rigor, realismo y capacidad para incorporar complejidades reveladas por investigaciones más empíricas sobre el funcionamiento de las empresas. Uno de los ejemplos utilizados por Bergmann para explicar cómo se ejerce la discriminación en el mercado laboral, es el de Irene LoRe, que ha sido replicado en muchos ejercicios de economía experimental que recogen pruebas sistemáticas de discriminación en las selecciones de personal construyendo pares de candidatos similares/iguales en todas sus características salvo en una (grupo étnico, sexo, edad, orientación, religión, etc.).

"Irene envía un currículum para el puesto de becaria al Chase Manhattan Bank. Al no obtener respuesta, piensa que se ha perdido y envía una segunda solicitud. Llegándole un poco más tarde dos respuestas del banco. Una, dirigida al Sr. LoRe, le pide que acuda a una entrevista. La otra, dirigida a la Sra. LoRe, le informaba de que no había vacantes". (Bergmann, 1986: 62).

Motivada siempre por desarrollar una investigación económica aplicada al diseño de políticas públicas con el fin de conseguir una sociedad más justa e igualitaria y de mejorar la realidad de las personas más desfavorecidas, no solo escribió extensamente sobre cómo acabar con la discriminación y las desigualdades de género o raciales, sino también sobre muchos otros temas, como la pobreza, el sistema de pensiones y de protección social, o los cuidados. Por ejemplo, en el comic *Is social security broke?: a cartoon guide to the issues* (2000) desmiente la tesis planteada en el debate político estadounidense de que la Seguridad Social está en quiebra y argumenta que no necesita arreglo por el momento. En la obra *Saving our children from poverty: what the United States can learn from France* (1996) muestra con la ayuda de datos recogidos para Francia, lo que puede hacer un país que quiere proporcionar a la infancia una crianza y una educación decentes e incluso estima cuál sería el coste presupuestario para Estados Unidos. En este libro cuestiona la idea de la derecha norteamericana de que los programas de empleo deben sustituir por completo las prestaciones sociales y defiende la complementariedad de ambos mecanismos para eliminar la pobreza infantil. Para Bergmann, las políticas públicas deben favorecer el acceso al empleo de las mujeres en condiciones de igualdad, asegurar la gratuidad de centros infantiles y proporcionar prestaciones en los casos necesarios, como en las situaciones de desempleo o para alcanzar una renta mínima. En el libro *America's child care problem: the way out* (2003) vuelve a reiterar la necesidad de subvencionar los cuidados infantiles y propone un programa de 50.000 millones de dólares al año.

En resumen, como describe Hartmann (1998), la vida y obra de Bergmann se caracterizan por tener como eje seis grandes compromisos: la incorporación de valores en su análisis; su compromiso con la economía aplicada, mediante el diseño de políticas para mejorar las condiciones de vida; su compromiso con la recopilación de datos y el análisis basado en datos; el compromiso con la comunicación con el público y con la verdad, incluso desafiando la ortodoxia dominante; y, su compromiso por centrarse en los cambios necesarios, de manera positiva y realista. En el texto seleccionado, que viene a continuación, "Feminismo y Economía", resultan evidentes estos compromisos que marcaron su vida y su obra, así como su lenguaje directo y divulgativo, y su acerada crítica, siempre teñida de humor.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bergmann, Barbara R. (1971). The Effect on White Incomes of Discrimination in Employment. *Journal of Political Economy*, 79 (2), 294-313.

Bergmann, Barbara R. (1974). Occupational Segregation, Wages and Profits When Employers Discriminate by Race or Sex. *Eastern Economic Journal*, 1 (2), 103-10.

Bergmann, Barbara R. (1986). *The Economic Emergence of Women*. New York: Basic Books (1 ed).

Bergmann, Barbara R. (1996). *In defense of affirmative action*. New York: Harper Collins Canada / BasicBooks.

- Bergmann, Barbara R. (1996). *Saving our children from poverty: what the United States can learn from France*. New York: Russell Sage Foundation.
- Bergmann, Barbara R., & Bush, Jim. (2000). *Is social security broke?: a cartoon guide to the issues*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Bergmann, Barbara R., & Helburn, Suzanne W. (2003). *America's child care problem: the way out*. New York: Palgrave Macmillan.
- Ferber, Marianne A. (1998). Barbara Bergmann: Scholar, Mentor and Activist. *Feminist Economics*, 4 (3), 3–4. <https://doi.org/10.1080/135457098338275>.
- Folbre, Nancy. (1998). Barbara, the Market, and the State. *Feminist Economics*, 4 (3), 159–68. <https://doi.org/10.1080/135457098338365>.
- Hartmann, Heidi. (1998). The Economic Emergence of Women: Bergmann's Six Commitments. *Feminist Economics*, 4 (3), 169–80. <https://doi.org/10.1080/135457098338374>.
- Holder, Michelle. (2018). Revisiting Bergmann's Occupational Crowding Model. *Review of Radical Political Economics*, 50 (4), 683–90. <https://doi.org/10.1177/0486613418788406>.
- Modigliani, Franco. (1998). Lessons Learned from Barbara. *Feminist Economics* 4 (3), 143–44. <https://doi.org/10.1080/135457098338347>.
- Olson, Paulette I. (2007). On the Contributions of Barbara Bergmann to Economics. *Review of Political Economy*, 19 (4), 475–496. <https://doi.org/10.1080/09538250701622303>
- Río, Coral del, & Alonso Villar, Olga. (2014). Mujeres ante el empleo (y el desempleo) en el mercado laboral español, 1996-2013. *Áreas. Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 33, 87–103.
- Saunders, Lisa F., & King, Mary C. (2000). An Interview with Barbara Bergmann: Leading Feminist Economist. *Review of Political Economy*, 12 (3), 305–16. <https://doi.org/10.1080/09538250050127472>.

Barbara R. Bergmann

Los hombres y las mujeres han desempeñado tradicionalmente roles muy diferentes en la economía. Esta diferencia en los roles económicos ha tenido un impacto enorme en sus vidas: en cuánto al poder y el prestigio que pueden conseguir, en las posibilidades de desarrollar y expresar sus capacidades y su talento, en con quién pasan su tiempo, en las oportunidades de tener un trabajo interesante y creativo, y en la probabilidad de sufrir privaciones a lo largo de sus vidas.

En el pasado, la mayoría de los economistas, aunque obviamente eran conscientes de esas evidentes diferencias, no las consideraban de interés para la disciplina económica, y aún menos preocupaciones serias para la profesión. Apenas ahora estamos saliendo de este periodo de indiferencia, casi total, gracias a tres fenómenos interrelacionados. El primero es el rápido aumento de la participación de las mujeres en el trabajo remunerado. El segundo es el incremento en el número de mujeres que crían solas a sus hijos. El tercero es el resurgimiento de la ideología feminista, que provoca una demanda de cambios en las políticas públicas.

Como era de esperar, aquellos economistas que se han interesado por los impactos económicos de los roles de género se han dividido en dos facciones opuestas. Las economistas feministas² (de ambos sexos) han documentado la gravedad de los problemas económicos que deben afrontar las mujeres, están intentando desarrollar las líneas generales de lo que afirman será un futuro más equitativo, y están formulando propuestas de políticas igualitarias. Por otro lado, los economistas no feministas (también de ambos sexos) se han centrado en defender y justificar el antiguo régimen, exaltan la diferencia y argumentan que las propuestas feministas para mejorar la situación de las mujeres no tienen fundamento económico.

En el mundo contemporáneo, la actividad económica de mayor relevancia para determinar la posición de una persona es la oferta de su fuerza de trabajo. Todos los economistas, independientemente del enfoque y escuela, coinciden en que las mujeres tienen menos éxito en el mercado laboral que los hombres. Después de todo, las graduadas universitarias en los Estados Unidos ganan, en promedio, menos que los hombres que abandonaron los estudios antes de terminar secundaria. En lo que no se ha conseguido llegar a un acuerdo es en cómo interpretar estos hechos.

¹ Artículo de Bergmann, Barbara R. (1990). *Feminism and Economics*. *Women's Studies Quarterly* 18(3/4), 68-74. Publicado por The Feminist Press at the University of New York. <https://www.jstor.org/stable/40003175>. Traducción de Paula Rodríguez Modroño.

² Se ha optado por traducir en masculino genérico el termino economistas y en femenino cuando se habla de economistas feministas.



La mayoría de los economistas se ha mostrado hostil a reconocer que la posición económica de las mujeres es injustamente desventajosa. Esta reticencia se debe en parte a que la profesión está abrumadoramente compuesta por hombres y por el dominio del enfoque ortodoxo liberal. Los economistas no marxistas suelen defender los preceptos del libre mercado y dedican su vida profesional a refutar a refutar las afirmaciones de los que dicen que éste no funciona bien.

La resistencia de los economistas a asumir el postulado feminista sobre la existencia de injustas desigualdades de género se debe también a los supuestos economicistas sobre la naturaleza de la vida económica. La economía convencional parte del axioma de que la actividad económica es la interacción libre de "seres racionales" cuyo único interés es la compra y venta de bienes, servicios y trabajo para maximizar su utilidad (material). Los economistas, sistemáticamente, ignoran el hecho de que las personas, incluso aquellas con mayor raciocinio, pueden tener actitudes estereotipadas sobre las mujeres, creencias falsas sobre las capacidades de las mujeres, verse influenciadas por la tradición o la religión, o pueden sentirse contentas de ser hombres y disfrutar de un estatus superior que desean proteger. La teoría económica parte de que estos "seres racionales" no se ven afectados por ningún estereotipo sexista y no tienen en cuenta ningún elemento irrelevante, como el sexo, en su toma de decisiones sobre quién contratar, o qué comprar o vender. En aquellos casos en los que estos "seres racionales" sí tienen en cuenta el sexo de las personas con quienes realizan transacciones y permiten que influya en su comportamiento, entonces la economía convencional concluye que tenerlo en cuenta genera una ventaja material y, por lo tanto, es un comportamiento legítimo.

Este tipo de actitud hace que muchos economistas sean escépticos ante las quejas de las mujeres sobre la discriminación laboral. Después de todo, se supone que el "hombre económico", que es un empleador, quiere maximizar sus ganancias. Si hay trabajadoras que son tan productivas como los trabajadores varones en una ocupación determinada y si, como es el caso, el empleador puede contratar a las mujeres por menos dinero que a los hombres, entonces habrá empleadores que las contraten para esa ocupación. Por lo tanto, si vemos una ocupación de la cual las mujeres están ausentes, un economista convencional tiende a asumir que, o bien las mujeres han evitado esa ocupación porque no es compatible con "sus" responsabilidades domésticas, o bien los empleadores han evitado a las trabajadoras debido a que existen evidencias de su baja productividad en esa ocupación.

Además, los economistas convencionales enfatizan el papel de la "libre elección" en la vida económica. Consideran que la posición de una persona en la economía se ve fuertemente influenciada por las elecciones que hace ella misma. Entre las decisiones que son cruciales para el éxito en el mundo del trabajo remunerado están: cuánta educación formal adquirir, en qué campo especializarse y cuánto esfuerzo dedicar al trabajo. Si la persona que elige es una mujer, sus elecciones se ven fuertemente condicionadas por sus "responsabilidades en el hogar". Esta línea de pensamiento conduce a la idea de que la posición inferior de las mujeres en el trabajo remunerado es una adaptación benigna y necesaria a las realidades biológicas y sociales y no se debe en absoluto a un comportamiento sesgado y malicioso por parte de los empleadores.

Las economistas feministas han introducido una visión más realista y menos benigna de la "libre elección" y del proceso de toma de decisiones. Tienden a destacar las limitaciones institucionales sobre la elección, las costumbres sociales, normas sociales y convenciones que guían las decisiones, así como las sanciones sociales que pueden aplicarse a quienes hacen elecciones fuera de la norma. Las economistas feministas también han señalado que las opciones de una persona pueden estar menos restringidas que las de otra. La elección de una joven de convertirse en fontanera, por ejemplo, puede no terminar en la creación de una mujer fontanera.

Aquellos economistas convencionales que sí admiten que puede existir discriminación tienden a describirla como una peculiaridad personal del empleador y rápidamente deducen, a partir de supuestos principios universales, que no puede ser más que una aberración temporal.

Las economistas feministas, por otro lado, ven la discriminación laboral no como una peculiaridad personal de los individuos que contratan, sino como la consecuencia de un sistema de organización social en el cual el papel de la mujer es servir a los hombres. La existencia de esta tradición influye en el comportamiento de los individuos,

tanto hombres como mujeres, incluso cuando llevan a cabo sus actividades económicas. Aunque el sistema de organización social tradicional que subyace a la discriminación laboral es antiguo y universal, las economistas feministas creen que un mundo sin discriminación no es solo factible sino también deseable.

Las economistas feministas, muchas de las cuales ven la discriminación de género en el empleo como el elemento más importante en el catálogo de las opresiones sufridas por las mujeres, han trabajado para demostrar las formas que toma la discriminación de género, medir sus efectos en hombres y mujeres, y señalar las prácticas en las que se encarna. En los Estados Unidos, la discriminación por género en el empleo, en la promoción, en la asignación de trabajos o en los salarios es ilegal desde la aprobación de la Ley de Derechos Civiles en 1964. Las investigaciones de las economistas feministas se han utilizado con éxito en juicios de denuncias de discriminación bajo el Título VII de la Ley. Obviamente, ser feminista no significa que automáticamente veas discriminación de género en todas partes. Cuando se analizan los datos de personal de las empresas que se han llevado a los tribunales, utilizando métodos estadísticos estándar, muchas de las investigaciones muestran diferencias sistemáticas, con significatividad estadística, en la manera en que las empresas tratan a sus empleados, hombres y mujeres. Las economistas feministas (nuevamente, de ambos sexos) se diferencian de sus colegas no feministas y antifeministas en su negativa a explicar tales diferencias sistemáticas como resultado simplemente de la inferioridad de las trabajadoras.

La propuesta, sugerida por feministas de la abogacía y de sindicatos, de que los salarios en las ocupaciones tradicionalmente femeninas deberían aumentar (por negociación colectiva, orden judicial o mandato legislativo) para reflejar mejor su "valor" para el empleador plantea un difícil problema para las economistas feministas. Estas sugerencias de "equidad salarial" o "valor comparable" provienen de quienes están impacientes por el lento progreso en la consecución de salarios para las mujeres comparables a los de los hombres del mismo nivel educativo. Los economistas han sido formados para creer que el "valor" de un trabajador se mide en el mercado por el salario real de ese trabajador, y desconfían de las apelaciones a cualquier otro estándar. Incluso muchas economistas feministas tienden a evitar defender una reforma salarial obligatoria, y prefieren luchar contra la brecha salarial entre hombres y mujeres trabajando con más vigor y efectividad en la eliminación de la segregación ocupacional de género.

Por otro lado, algunas economistas feministas enfatizan que "la oferta y la demanda", tan sagradas para los economistas como un mecanismo invariablemente benigno de determinar el precio de cualquier cosa, está fuertemente influenciado por la discriminación de género en los salarios. El empleador que mira al mercado para determinar las escalas salariales que debe aplicar a las ocupaciones predominantemente masculinas y femeninas dentro de su propia empresa está observando y adoptando el resultado de un comportamiento casi universalmente discriminatorio por parte de otros empleadores.

Las economistas feministas han empezado a señalar que los empleadores que mantienen ocupaciones segregadas dentro de sus empresas (particularmente si tienen ocupaciones total o mayormente restringidas a los hombres) están violando la Ley de Derechos Civiles mediante esa segregación. Argumentan que tales empleadores que están segregando deberían, además de dismantelar sus métodos de contratación y promoción segregacionistas, ser obligados a adoptar una escala salarial que valore el "capital humano" de sus trabajadores, hombres y mujeres, por igual. Este requisito obligaría a estos empleadores a pagar ahora los mismos salarios que se alcanzarían por la ley de la "oferta y la demanda" en esa Edad Dorada en la que las mujeres y los hombres accediesen por igual a todos los trabajos.

Las mujeres que trabajan en el hogar, sin un salario monetario formalmente establecido, han sido en su mayoría invisibles para los economistas, quienes tradicionalmente se han dedicado a explicar la naturaleza de las transacciones monetarias. En la década de 1960, un grupo de economistas conservadores de la Universidad de Chicago rompió con la tradición de ignorar las actividades económicas de las mujeres y comenzó a interesarse en la producción doméstica en el hogar. Sus análisis han tratado sobre los factores que determinan quién se casa con quién, la división del trabajo dentro de las familias, la fecundidad y el divorcio. Decir que los integrantes de la "nueva economía de la familia" no son feministas es equiparable a decir que los tigres de Bengala no son vegetarianos. En sus debates sobre los roles de género, esta escuela suele invocar la teoría de

la "ventaja comparativa", desarrollada originalmente para explicar la importación y exportación de productos y la especialización de los países en ciertas líneas de producción económica, excluyendo otras. Ahora aplican esta teoría a la división del trabajo entre los cónyuges para explicar por qué las mujeres se especializan en el trabajo doméstico y, presumiblemente, lo seguirán haciendo hasta el fin de los tiempos.

La economía feminista ha criticado enérgicamente este uso de la teoría de la ventaja comparativa argumentando que la supuesta ventaja de los hombres en el trabajo remunerado proviene de la discriminación contra las mujeres en el mercado y del tradicional rechazo masculino a asumir su justa parte del trabajo doméstico no remunerado cuando su mujer tiene un empleo.

La Nueva Economía de la Familia (NEF) ha retrasado, en cierta medida, el desarrollo de la economía feminista, al haber acaparado temas de relevancia con una metodología aparentemente sofisticada. Algunas mujeres economistas, al ver que los temas que les preocupaban estaban siendo tratados por la NEF, han adoptado sus supuestos y puntos de partida.

Sin embargo, el pensamiento feminista sobre la familia implica una negativa a aceptar algunos de los supuestos clave de la NEF. Por ejemplo, las feministas se niegan a asumir, como lo hace explícitamente la NEF, la benevolencia inquebrantable del "cabeza de familia" (un término que las economistas feministas y otras científicas sociales han conseguido eliminar del Padrón de los EEUU y que algún día tal vez logren erradicar de la literatura de las ciencias sociales). Tampoco están dispuestas a conceder que la maternidad biológica implique necesariamente más responsabilidad en la crianza de los hijos que la paternidad.

Las economistas feministas se interesan cada vez más por cómo la economía provee, o en muchos casos no provee, recursos para el cuidado de la infancia. Un tema crucial que está adquiriendo relevancia es el nivel adecuado de la pensión alimenticia en los casos de divorcio y nacimientos fuera del matrimonio, otro es la disponibilidad, características y precio de los cuidados infantiles fuera del hogar. Un tema destacado en la agenda feminista es la participación de los hombres en las tareas domésticas y el cuidado de los hijos en igualdad de condiciones con las mujeres, o al menos en igualdad con aquellas mujeres dispuestas a renunciar al rol tradicional de "ama de casa".

Las economistas feministas se plantean como meta diseñar un futuro más equitativo. Lo que realmente distingue a las economistas feministas es su visión de que la actual asignación de actividades económicas por razón de sexo es injusta y debe ser eliminada. Tienden a creer que esa distribución puede eliminarse con poca o ninguna pérdida en la eficiencia económica o en la calidad de vida, e incluso con ganancias considerables. Sin embargo, incluso si hubiese pérdidas temporales o permanentes en la producción total, como resultado de la desaparición de los roles de género, las economistas feministas abogarían por soportar esa pérdida en nombre de la equidad.

Recuerdo una discusión sobre el lugar de las mujeres en la economía, que ocurrió durante una conferencia sobre equidad hace varios años, en el Instituto de Estudios Avanzados en Princeton. Las cuestiones sobre roles de género son raramente abordadas en tales ocasiones; las discusiones suelen centrarse en estudios de los cuales se excluyen los datos desagregados por sexo. Sin embargo, en esta ocasión, la conversación giró hacia el papel de las mujeres en la economía rusa. El mayor experto (varón) en la economía de la Unión Soviética explicó, en un cierto tono de lamento, que en Rusia la entrada de mujeres en las profesiones y oficios cualificados había ocurrido gracias a la muerte masiva de la población masculina, tanto en la Revolución como en las dos guerras mundiales y en las purgas estalinistas. En resumen, caracterizó el progreso femenino en Rusia como el efecto secundario, desalentador y no deseado, de una serie de atrocidades históricas. En esa ocasión no pude resistir la tentación de comentar que esperaba que no se necesitara una secuencia tan extrema de eventos para lograr la igualdad de género en Estados Unidos. Sigo esperando que no sea así.

De hecho, la principal preocupación de las economistas feministas es precisamente tratar de diseñar un sistema de trabajo y relaciones familiares que sea justo para hombres, mujeres y niños, e intentar idear métodos, sin recurrir a la violencia, para llevarnos de la situación actual a ese futuro equitativo.

RECENSIONES DE LIBROS

BOOK REVIEWS

Hass, Hein de (2023), *LOS MITOS DE LA INMIGRACIÓN. 22 falsos mantras sobre el tema que más nos divide*, Editorial Península, Barcelona 2024 (595 pp.), ISBN: 978-84-1100-252-3

<https://doi.org/10.46661/rec.11387>

Jordi Roca Jusmet*

Universidad de Barcelona

ORCID: 0000-0001-7766-3759

jordiroca@ub.edu



Hein de Haas, sociólogo y geógrafo, es uno de los académicos más reconocidos sobre el tema de las migraciones. Es catedrático de las Universidades de Ámsterdam y Maastricht y codirector del Instituto Internacional de Migraciones de la Universidad de Oxford. Y es también un excelente divulgador como demuestra este libro cuya edición original en inglés es de 2023 y se ha traducido ya a ocho idiomas. Tanto el título en inglés, *How migration really works. A factful guide to the most divisive issue in politics*, como el de su traducción en castellano refleja la voluntad de clarificación informada e intervención pública sobre el tema que actualmente crea más polarización social y política en los países más ricos.

En mi opinión el autor cumple magníficamente su objetivo e incluso me lleva a pensar que si fuese leído de forma masiva por la población sería una gran contribución para vivir en un mundo mejor. Lamentablemente los temas que polarizan se suelen tratar a partir de ideas simplistas impermeables a las aproximaciones científicas basadas en datos

actuales e históricos.

El libro está estructurado en 22 capítulos que parten de una idea considerada falsa, ilustrada a través de frases extraídas de declaraciones en medios de comunicación o similares a las que podemos oír cotidianamente, a la que sigue -en el grueso del capítulo- un apartado llamado "desmontando el mito".

En esta reseña me limitaré a seleccionar algunos de los puntos planteados en el libro que me han parecido especialmente relevantes y que sirven sobre todo para contrarrestar los discursos del miedo a la inmigración que

* Página web: <https://jordiroca.online/>



tan alarmantemente influyen en una parte importante y creciente de las poblaciones, pero que también se alejan de los que idealizan la inmigración señalando únicamente sus beneficios.

El debate sobre la inmigración está centrado en la migración internacional, aunque cabe recordar que la inmensa mayoría de desplazamientos territoriales son movimientos internos en el mismo país. Dada la intensidad del debate, podría pensarse que estamos ante un fenómeno cada vez más importante, pero la realidad es que la migración internacional medida como *porcentaje* de la población *mundial* que vive en un país diferente al de nacimiento se ha mantenido en las últimas décadas bastante estable, entorno únicamente al 3% de la población; visto a la inversa, cerca del 97% de la población mundial vive en el mismo país donde nació.

Ello no contradice que se han producido cambios relevantes. Uno muy importante es que Europa Occidental, después de la segunda guerra mundial y en comparación a otras etapas históricas, "ha pasado de ser la fuente principal de colonos y emigrantes del mundo a convertirse en importante destino para migrantes" (p.41). Además, en el interior de Europa países del Sur -como España- han pasado de ser de fuerte emigración neta a ser receptores de un gran flujo de inmigración: en muchos países europeos la población inmigrante está porcentualmente en máximos históricos y haría muchas décadas que la población total descendería si no fuese por el aporte demográfico de la inmigración. Sin embargo, nada más lejos de un supuesto peligro de "reemplazo" en los países occidentales.¹ Los volúmenes de población inmigrada son importantes pero menores a los que la gente piensa como demuestran las encuestas que, casi universalmente, detectan que existe una significativa brecha entre la población inmigrada que la gente cree que hay en su país y la que realmente hay. El autor recuerda como oleadas de inmigrantes de otros tiempos, por ejemplo, de italianos o alemanes o irlandeses hacia EEUU, también crearon miedo a un reemplazo cultural. Reflexiona también sobre el hecho de que el discurso de "nosotros" (los del país) frente a los "otros" (los de fuera del país) en los países occidentales refleja más bien cuestiones racistas de supuesta superioridad como hace patente, por ejemplo, que las poblaciones nativas de América o Australia que han sobrevivido no suelen incluirse en el "nosotros" en contraste con los descendientes de los antiguos inmigrantes europeos.

Las migraciones internacionales actuales son sobre todo de personas que aspiran a mejorar su nivel de vida y tienen capacidad de desplazarse a países en los que hay una demanda de trabajos para los que no existe mano de obra autóctona preparada y dispuesta para cubrirlos. Un indicador de ello es que en España la inmigración se hundió con la crisis económica de 2008 pasando de cerca de 800 mil entradas netas anuales en 2007 a *salidas netas* anuales que llegaron a ser de 250 mil en 2013. Una pequeña parte de la migración es de refugiados, cuya cifra se dispara a veces por guerras o persecuciones lo que especialmente afecta a países vecinos. Casos recientes de llegadas masivas de refugiados que afectaron a Europa son los de Siria a partir de 2011 o (en mucho mayor número) de Ucrania a raíz de la guerra con Rusia desde 2022: la importancia del racismo queda evidenciada en las diferentes reacciones sociales y actitudes de los gobiernos en ambos casos.

Una idea muy asentada es que el desarrollo económico de los países pobres reducirá la inmigración hacia los países ricos. La realidad es que los inmigrantes no vienen principalmente de los países más pobres y que los que más emigran no son los sectores más pobres de los países emisores de emigrantes. Desplazarse es costoso y el flujo procede sobre todo de países con nivel de renta intermedia de forma que la -deseable- mejora de los países pobres tiende *temporalmente* a provocar mayor y no menor emigración.

El autor no niega por supuesto el drama insoportable que supone en muchos casos la ruta migratoria, pero destaca que la inmensa mayoría de inmigrantes "ilegales" entran legalmente a los países. En una nota introductoria señala que el propio término "ilegal" es problemático, porque lo ilegal no son las personas sino en todo caso su situación. Además, a los solicitantes de refugio no se les puede considerar en situación ilegal (al menos hasta que se demuestre que no se justifica su petición) puesto que las Naciones Unidas consideran un derecho cruzar las fronteras huyendo de la persecución y la violencia (p.13).

¹ Sí hay casos históricos de reemplazo como con la llegada de los europeos a América cuya población autóctona se ha estimado que en aquel momento podía ser de unos 60 millones. Un siglo después la población indígena se habría reducido quizás en un 90% principalmente por un conjunto de epidemias ante las cuales no había inmunización, a lo que se añadieron los efectos de guerras, hambre y esclavismo (Koch, Alexander et al., "Earth system impacts of the European arrival and Great Dying in the Americas after 1492", *Quaternary Science Reviews* 207: 11-36, 2019).

Sobre la discusión en el libro de los efectos económicos de la inmigración hacia los países ricos destaca lo siguiente. En primer lugar, frecuentemente se piensa que aumenta el desempleo ocupando puestos de trabajo que, en ausencia de inmigrantes, serían para los autóctonos. Ello no solo es falso por lo ya dicho de que los trabajos cubiertos por inmigrantes serían en muy buena parte rechazados por los autóctonos (al menos si no mejoran -como sería deseable- salarios y condiciones de trabajo) sino porque no se puede pensar en el mercado laboral como si existiese un número fijo de puestos de trabajo a distribuir, una visión estática que olvida que los inmigrantes también generan demandas de bienes y servicios y, por tanto, puestos de trabajo.

Por lo que se refiere al efecto de la inmigración sobre los salarios *medios* hay multitud de estudios con diferentes conclusiones sobre si es positivo o negativo, pero en lo que sí coinciden es en que los efectos son muy poco importantes. Ahora bien, si diferenciamos por grupos de asalariados, el efecto tiende a ser de disminución de los salarios en los grupos peor pagados (y en especial en trabajos ocupados en gran parte por anteriores inmigrantes).

En cuanto al efecto sobre las cuentas del Estado del bienestar, el cálculo no es nada fácil porque debería adoptarse una perspectiva de todo el ciclo de vida (e incluso tener en cuenta los descendientes de los inmigrantes). Los estudios adoptan normalmente una perspectiva estática comparando el saldo fiscal entre, por un lado, aportaciones en impuestos y contribuciones sociales y, por otro lado, prestaciones sociales, con resultados diversos según países, pero coincidentes en que el saldo, sea positivo o negativo, es poco importante en términos de porcentaje del PIB (situándose normalmente dentro del $\pm 1\%$ del PIB).

Tampoco se justifica la opinión más optimista de que en los países receptores de inmigración todo el mundo sale igualmente beneficiado en términos económicos: los más beneficiados son en general los más ricos, empresarios que disponen de más oferta de fuerza de trabajo y clases altas y medias que disponen de trabajadoras o trabajadores para tareas domésticas u otros bienes y servicios a menor coste, mientras que, como hemos visto, algunos segmentos de trabajadores, frecuentemente con los empleos más precarios, pueden salir perjudicados en sus salarios y acceso al empleo al competir con los nuevos inmigrantes. Igualmente, si se deteriora la calidad de los servicios públicos, los usuarios se ven perjudicados, pero los problemas del Estado del bienestar, como los de precariedad laboral, no son achacables a los inmigrantes sino al insuficiente gasto social o a la falta de regulación del mercado laboral y/o de control del cumplimiento de las normas laborales.

Lamentablemente la retórica política antiinmigración ha tenido un gran impacto en muchos países, como evidencia el gran auge de la extrema derecha, descargando las culpas de los problemas sociales no en las políticas gubernamentales y en los ricos sino en los inmigrantes que hacen el papel de chivo expiatorio. Este discurso puede impactar especialmente en los que menos se benefician económicamente de la inmigración (o se ven perjudicados en el contexto de las políticas gubernamentales existentes). Los conflictos no solo son económicos sino culturales y éstos son avivados por la extrema derecha difundiendo, por ejemplo, falsas o exageradas correlaciones entre inmigración y delincuencia o supuestas discriminaciones en las prestaciones sociales contra los autóctonos. El rechazo a la inmigración puede ser más probable en los lugares en que vive la gente más pobre, donde se concentra mayor porcentaje de población inmigrada, que ha de adaptarse a convivir con personas procedentes de otras culturas, lo que no siempre es fácil especialmente cuando la población vive muy segregada. No es extraño que el discurso xenófobo impacte muchas veces en la población trabajadora (como es destacable en lugares como Alemania o Francia).

En términos generales se afirma que las restricciones a la inmigración no consiguen frenarla por muchos muros que se levanten porque hay suficiente gente dispuesta a emigrar y porque la inmigración responde a cuestiones *estructurales* de necesidades de determinada mano de obra. El efecto de las restricciones (o como mínimo el principal efecto) no es reducir la inmigración sino hacerla mucho más costosa, al menos para aquellos que necesitan visado de entrada; no solo costosa sino a veces mortal. Muchos discursos mantienen que la causa de la inmigración son las mafias que se aprovechan de las personas emigrantes o incluso la trata de personas, pero es lo contrario: son las restricciones a la inmigración las que hacen que una parte de los inmigrantes entre clandestinamente y sea muy vulnerable a situaciones de violencia y explotación en su camino migratorio. Sobre la relación entre más restricciones de entrada y menor o mayor número de inmigrantes también se plantea que paradójicamente las dificultades para entrar pueden incluso llevar a un mayor stock de población inmigrada

debido a que, una vez se ha entrado en un país de destino, no se sale de él por temor a no poder volver a entrar, mientras que una libre entrada puede crear una mayor rotación entre temporadas dentro y fuera del país. Así lo ejemplifica: "Esa migración circular era común entre los trabajadores mediterráneos invitados al noroeste de Europa, y también entre Marruecos y España y entre Túnez e Italia antes de 1991, así como los mexicanos que iban a Estados Unidos y volvían, pues el control de fronteras era mínimo. Por desgracia, las restricciones a la inmigración tienden a interrumpir esa libre circulación, pues disuaden el camino de regreso. Así pues, cuanto más difícil resulte entrar, más serán los migrantes que optarán por quedarse. Cuanto más hayan invertido en pasaportes, visados o traficantes, más serán sus incentivos para no regresar por temor a que esa decisión sea irreversible" (p.470).

La dependencia de una sociedad respecto a la inmigración depende del modelo económico y social que se adopte. Como se señala, por ejemplo, una sociedad que opte por largas jornadas fuera de casa de hombres y mujeres y baja inversión pública en servicios sociales requerirá de mucha más mano de obra en trabajo doméstico de cuidados, lo que difícilmente será sostenible si no es con bajos salarios (quizás de personas en situación ilegal) para los inmigrantes y los autóctonos que permanezcan en estos trabajos. O -pensando en un ejemplo próximo- una economía muy basada en el turismo masivo requiere de trabajadoras y trabajadores baratos en el sector hotelero y de restauración.

El autor combate un argumento utilizado frecuentemente a favor de la inmigración: que representa la solución a los problemas de envejecimiento de la población de los países ricos para disponer de suficiente fuerza de trabajo, pagar las pensiones y financiar los crecientes gastos sanitarios y de cuidados de gente mayor. Este es un debate que requiere muchos matices. Ciertamente *a corto y medio plazo* -digamos en unas pocas décadas- una entrada importante de inmigrantes puede ayudar a enfrentar los retos económicos del envejecimiento, y en las páginas finales del libro leemos: "cuando los franceses van a la huelga para oponerse a los planes de su gobierno de retrasar la edad de jubilación, es posible que, sin saberlo, estén optando por una mayor dependencia futura de trabajadores migrantes" (p.524). Pero el autor cuestiona -en mi opinión con mucha razón- que desde el punto de vista del *largo plazo* se pueda confiar en la solución de la inmigración ya que los inmigrantes también envejecen y ya que, de forma bastante rápida, tienden a adoptar patrones de fecundidad similares a los de la población de llegada. Son la baja fecundidad (muy deseable desde el punto de vista ecológico, añadiría por mi parte) y la larga longevidad (también muy deseable socialmente si supone más años en buena salud) los principales factores que provocan el cambio en la estructura de edades. Además, el aumento de la población de edades avanzadas es un proceso *global* que afecta a más y más países y "es posible que en el futuro la pregunta deje de ser cómo evitar que vengan, sino como atraer a migrantes que aún estén dispuestos a desempeñar los trabajos que los trabajadores autóctonos rechazan" (pp.522-523).

El autor no deja de señalar que el "elefante en la habitación" de los debates sobre la inmigración es la *dependencia estructural* de los países ricos de la fuerza de trabajo inmigrada. Dicha dependencia en los países ricos seguirá durante tiempo, pero será mayor o menor según cuales sean las políticas aplicadas sobre tiempos de trabajo, jubilación, condiciones laborales y prioridad dada al crecimiento económico. Si se dignifican y mejoran las condiciones laborales de los trabajos que ocupan casi exclusivamente los inmigrantes, ello puede atraer también a trabajadores autóctonos: "la manera que tienen los Gobiernos de tratar a los inmigrantes es, casi automáticamente, la manera en que tratan a los *trabajadores*" (p.525); para ello se requiere controlar el trabajo ilegal, pero ello solo redundará en una mejor situación de los inmigrantes si éstos no se ven amenazados con la expulsión del país. Si se da menos prioridad al crecimiento económico (o incluso se renuncia a dicho objetivo) y más a la inversión pública social y al tiempo familiar disponible para cuidados, se dependerá menos del trabajo contratado mal pagado. Estas creo que son las principales recetas progresistas para reducir -aunque no podrán evitar totalmente- los conflictos que genera la inmigración.

Una reflexión de actualidad. El libro afirma: "ningún político serio de EEUU cree que los 11 millones de migrantes sin papeles van a ser capturados y deportados" (p.519). Pues bien, esto es lo que Donald Trump ha declarado que hará tras ganar las elecciones presidenciales de 2024 (justo en el momento de escribir estas líneas). Mi opinión (y creo también la que refleja la subida de la Bolsa tras dicha victoria) es que no se dará una reducción

significativa de la cantidad de población inmigrada en EEUU que tendría un fuerte impacto económico, aunque sí una mayor persecución de dicha población que vivirá con mayor inseguridad y aún con mayor precariedad laboral: los votantes de Trump con trabajos precarios, muchos de ellos antiguos inmigrantes no serán los beneficiados, sino empresas y contratadores de población inmigrada sin ninguna capacidad de negociación. El tiempo lo dirá.

El libro trata de muchos más aspectos que los aquí comentados y las referencias a experiencias históricas son abundantes. El autor, sin embargo, casi evita entrar en el terreno de propuestas políticas concretas sobre cómo piensa que se debería regular la inmigración lo que encuentro a faltar por mucho que coincido en que "los científicos sociales no pueden, ni deberían, dictar la dirección en la que nuestras sociedades deben moverse, (...) ese debe ser el objeto de un debate informado, democrático" (p.509). Sí denuncia el sistema de visados, y en este sentido promueve unas fronteras totalmente abiertas, lo que evitaría mucho sufrimiento. Pero considera hoy por hoy irrealista que *a escala global* (a diferencia de lo que pasa internamente en la UE y en algún otro bloque regional) se pueda plantear la concesión inmediata de todos los derechos fundamentales asociados a la ciudadanía como a la residencia, al trabajo y a los servicios públicos a cualquiera que entre en cualquier país. Ciertamente esto puede ser irrealista, pero resta la pregunta ¿qué tipo de regulación de derechos sería deseable? ¿qué buenas experiencias existen al respecto?

El modelo del libro -mitos frente a realidad- quizás lleva en algún momento puntual a afirmaciones que pueden ser un poco exageradas o poco matizadas, pero en general, al tratar tanto de mitos contra la inmigración como también de algunos mitos que la idealizan, las matizaciones que a veces parecen faltar se encuentran en otros apartados del libro. ¡Hay que leer el libro íntegramente!

Miller, Chris; LA GUERRA DE LOS
CHIPS, Ed península, 2023, (pp.544),
ISBN 978-84-1100-198-4

<https://doi.org/10.46661/rec.11377>

Lourdes Viladomiu

Universitat Autònoma de Barcelona

lourdes.viladomiu@uab.es



Una forma de entender cómo opera la globalización es a partir de la trayectoria de un producto determinado. Posiblemente, los Chips son el producto ideal para comprender la operativa de la dinámica de la economía mundial de estos últimos setenta años.

Chris Miller hace un seguimiento muy pedagógico de la dinámica del mercado de los chips en términos de los enfrentamientos que ha generado y genera tan apreciado bien. Según el autor y cito textualmente "los semiconductores han definido el mundo en que vivimos y han perfilado la política internacional, la estructura de la economía mundial y el equilibrio de fuerzas militares " (pág. 41).

Dos elementos fueron fundamentales en el despegue: la investigación militar-espacial de los Estados Unidos y la empresa Fairchild. Esta empresa establecida en Palo Alto fue el inicio del Silicon Valley, de la deslocalización del montaje hacia Asia en su búsqueda de mano de obra barata y capaz de realizar un trabajo meticuloso, y del surgimiento de INTEL en 1968. Fairchild tuvo como objetivo fabricar en serie circuitos integrados, gravando múltiples transistores en una

pieza de silicio. Para la industria militar el reto era conseguir misiles capaces de procesar información y calcular la posición del objetivo, y para la NASA disponer de ordenadores. Pero en ambos casos se trataba de conseguir miniaturizar los semiconductores para conseguir los objetivos militares y los objetivos del programa espacial.

Mientras la investigación quedaba limitada a los USA, dado el fracaso del modelo de copia soviético con la creación de Zelenograd, Japón inicio la producción y marketing de productos destinados al mercado de consumo. Sony se haría famosa por sus radios transistores y por los Walkman, Sharp por las calculadoras, Nintendo por los videojuegos, Nikon por la fotolitografía. Los USA dieron importantes facilidades a Japón para adquirir licencias y el gobierno nipón hizo una fuerte apuesta por la electrónica con un amplio sistema de subvenciones. En los años 80 y 90, Japón consumía una cuarta parte de los chips producidos en el mundo y construyeron fábricas de chips (Hitachi). En 1986, Japón supera a Estados Unidos en el número de chips producidos y a finales de los ochenta el gran beneficiario de la innovación de los circuitos integrados en miniatura parecía ser dicho país, pero en los 90s



los mercados financieros nipones se hundieron y muchas de las empresas se encontraron frente a inversiones sobredimensionadas. Además, Japón entró tarde en el mercado de los ordenadores y Toshiba no pudo hacer frente a la competencia de Intel.

A finales del siglo pasado e inicios del actual, Estados Unidos se recupera con una fuerte apuesta hacia Corea y Taiwán. Las empresas de Silicon Valley se especializan en el diseño de chips, mientras que la producción en serie se realiza en las fábricas asiáticas. La estrategia de Silicon Valley de frenar a Japón benefició a Corea y Taiwán. En 1998 las empresas coreanas ya producían más chips que las empresas japonesas. La empresa Samsung, el dinero público, los estudiantes coreanos en América y los bancos fueron las piezas fundamentales en el despegue coreano. Pero tal vez el país que más se ha beneficiado de la segmentación entre diseño y producción ha sido Taiwán y la Empresa TSMC (Taiwan Semiconductors Manufacturing Company). Dicha empresa desde sus orígenes se planteó fabricar chips diseñados por sus clientes y vio el potencial de su producto en muchos sectores que no iban a estar interesados en producir sus propios chips pero que demandarían cantidades crecientes. Nos referimos a los teléfonos, a los automóviles, a las lavadoras y un largo etcétera. Todas estas empresas iban a externalizar la producción de chips, pero requerirían chips específicos. Hasta 1976 no había ninguna empresa que diseñara chips y que no tuviera sus fábricas propias. Cuando Morris Chang creó en 1987 TSMC ve que es fundamental separar diseño de producción. En USA hay muchos diseñadores que compiten y TSMC no va a competir con ellos sino posibilitarles fabricar a precios baratos en unas instalaciones que han recibido importantes cantidades de dinero público y que gozan de la maquinaria más moderna y sofisticada para la producción de chips. TSMC proporciona actualmente casi la mitad de los chips del mundo y muchas noticias de los últimos años señalan la dependencia que muchas cadenas de montaje tienen de dicha empresa. Según el autor del libro la crisis de montaje de automóviles por falta de chips, que se comentó mucho en los medios de comunicación, no fue debida a una menor actividad o fabricación de chips por parte de TSMC y otros fabricantes durante la pandemia del covid, sino por un cambio en la demanda de chips a favor de los ordenadores y en detrimento de los automóviles y a una previsión errónea de las necesidades de estos últimos.

De otro lado, hemos de destacar que la maquinaria más sofisticada que utilizan los fabricantes de Chips proviene muy a menudo de la empresa holandesa ASML, que es sin lugar a dudas la empresa europea más significativa en la cadena de producción de los chips. Es una maquinaria muy costosa y requiere grandes volúmenes de producción para poder rentabilizarla.

En el momento actual la guerra de los chips según el autor es más cruenta que nunca y se libra entre China y los Estados Unidos, o mejor entre China y el resto del mundo.

En esta guerra cabe destacar la empresa Huawei y el teléfono ordenador. Un teléfono móvil es un montón de chips diseñados por diferentes empresas. Y hoy por hoy los chips más difíciles de remplazar se diseñan en California, se ensamblan en China pero solo se pueden fabricar en Taiwán. Y la negociación con China se hace cada vez más compleja ya que las empresas, controladas por el Estado, exigen transferencia de tecnología o amenazan en impedir el acceso al mercado chino. Y China, que ha querido clonar a TSMC con su empresa SMIC (Semiconductor Manufacturing International Corporation), no acaba de conseguir su supremacía, lo que supone que Taiwán sea hoy un territorio muy codiciado. Esto solo es una pequeña muestra de la complejidad de la guerra que hoy sostienen empresas y Estados para controlar la producción de chips.

Desde mi punto de vista la historia de la cadena de los chips se ha concretado en los aspectos siguientes:

- Un papel fundamental de los Estados-nación como impulsores del sector tanto en Estados Unidos, en la Unión soviética como en los países asiáticos y en todo el mundo. Los Estados nación han sido fundamentales proporcionando subvenciones, orientando la investigación y proporcionando demanda.
- La producción de chips sigue unas pautas de localización territorial de aglomeración en ciudades o regiones especializadas: Silicon Valley, Zelenograd, Shenzhen, etc. En dichas zonas se agrupan muchas de las empresas de la cadena, manifestando el interés de aprovechar economías de aglomeración.

- Una deslocalización por razones laborales buscando mano de obra más barata: inicialmente desde California hacia otras regiones o estados norteamericanos, pero pronto instalarían establecimientos en otros países, principalmente Asia.
- Una progresiva cualificación de la mano de obra desde las universidades, centros de investigación y empresas de los Estados Unidos al resto de los países participes en la cadena de producción de chips.
- Una gran importancia de las economías de escala en la fase de producción.
- Una desmembración de las fases o etapas de la cadena con localización en países muy alejados y fuertemente interdependientes
- Una estructura en forma de tela de araña en donde todos los sectores van dependiendo de muchos otros. Los chips son piezas de un todo cuyo resultado final son muchos países y muchas empresas de todo el mundo
- Los chips no son productos homogéneos. El autor distingue tres tipos básicos: los chips lógicos son muy pequeños están en móviles, ordenadores, servidores; los chips Dram son pequeños tienen memoria y son fundamentales para hacer funcionar aparatos y para recordar datos; los chips analógicos son más baratos, son de mayor tamaño, son los que llevan los sensores, gestionan la electricidad en los dispositivos, señales audiovisuales. De chips analógicos existen muchas fábricas en todo el mundo. Por el contrario, son pocas las que fabrican chips dram y lógicos. Pero además dentro de este tipo de chips hay de diferentes generaciones. Y los más recientes son chips fotónicos que utilizando luz obtienen mayores velocidades a coste menor que los chips electrónicos (Nvidia). Y los conflictos derivan de la mayor o menor disponibilidad a los chips de última generación, que solo se fabrican en muy pocas empresas. Tener una fábrica de chips no supone por tanto de disponer de autonomía o soberanía ya que existen muchos tipos diferentes.
- La historia de la cadena de los chips y sus ramificaciones está llena de ejemplos de empresas impulsadas por hombres de negocio e ingenieros visionarios que han tenido capacidad de revolucionar todo el proceso de fabricación y utilización de los chips continuamente durante más de 50 años. Pero muy a menudo son empresas que han tenido o están teniendo trayectorias muy enmarañadas, con altibajos, desapariciones y nacimientos.

En el libro de más de 500 páginas hay muchos detalles que son muy interesantes para conocer la complejidad de la globalización en cuanto a la tela de araña mundial que se ha tejido en las cadenas de producción de casi todos los productos que hoy consumimos y que con la IA se inició un nuevo capítulo de gran complejidad

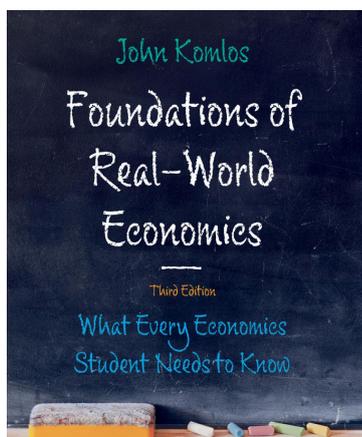
Komlos, John; *FOUNDATIONS OF REAL-WORLD ECONOMICS. WHAT EVERY ECONOMICS STUDENT NEEDS TO KNOW*, Routledge, Nueva York – Londres, 3ª. Edición, 2023, (419 páginas) ISBN 978 1 032 00172 2.

<https://doi.org/10.46661/rec.11375>

Agustí Colom Cabau

Universidad de Barcelona

acolom@ub.edu



Una de las novedades interesantes que en estos últimos años está sucediendo en la producción académica de la economía crítica es la aparición de textos con vocación de "manual" (Chang, 2016; Dejuán, 2012; Goodwin et al., 2015; Hill y Myatt, 2010; Myatt, 2023; Reardon, Madi y Cato, 2018; Schneider, 2019; Sherman et al., 2015). Sin duda, ello constituye un avance importante para asentar la docencia de la economía crítica, principalmente, cuando se trata del ámbito de los cursos introductorios. Disponer de textos de referencia constituye un hito en cualquier disciplina, ya que significa un avance en la concreción de principios básicos aceptados con cierta generalidad así como ayuda a construir el consenso sobre la metodología de transmisión y aprendizaje de la materia.

La aparición incremental de manuales de economía crítica, en gran medida, responde a dos hechos que emergieron con la Gran Crisis Financiera de 2008.

Por un lado, la grave crisis evidenció el fracaso intelectual de la economía convencional y por el otro, afloró la necesidad de una mayor pluralidad en la docencia económica para ofrecer argumentos y teorías alternativas al modelo neoclásico. La teoría neoclásica en su variante de la Nueva Economía Clásica, dominante en ese momento tanto en la academia como en las principales instituciones económicas occidentales, no pudo predecirla, puesto que la posibilidad de una crisis no formaba parte de sus postulados. Según ella, el ciclo económico había sido domado para largo tiempo. Aún resuenan las palabras de Robert Lucas dirigidas a los miembros de la Asociación americana de economía en enero de 2003, afirmando que "el problema central de la prevención de la depresión se había resuelto para muchas décadas" y su corolario de que las políticas económicas debían encaminarse a mejoras fiscales que favoreciesen los incentivos al trabajo y al ahorro más que a la gestión de la demanda agregada a corto plazo (Lucas, 2003, p.1). Por lo que se refiere a la vertiente de los Nuevos Keynesianos, estos tampoco fueron capaces de predecir el cataclismo financiero. En un intento de preservar la teoría, han argumentado que su problema se debió a dificultades empíricas: esto es, no supieron leer los datos (Krugman, 2018, p. 158). Sin embargo, como ha destacado Robert Skidelsky (2018) la selección



de evidencias empíricas "está impulsada por la teoría" y en una lectura *minskiana* del problema del Nuevo keynesianismo, indica que éste al no introducir la incertidumbre en sus modelos no dispone de teoría alguna que guíe que debe hacerse en "los buenos tiempos para evitar los malos tiempos."

En este contexto John Komlos¹ aporta su *Foundations of Real-World Economics* -texto que aquí referenciamos y que ahora llega a su tercera edición. La crisis financiera constata el fracaso del neoliberalismo "zombi" y reclama "desesperadamente" un cambio de paradigma indica Komlos en el prefacio (p.xxi). Este es el doble argumento que justifica y define el objetivo del nuevo texto, por un lado "revelar las teorías erróneas, los supuestos encubiertos, los hechos pasados por alto, las excepciones trivializadas y las pruebas acumuladas que contradicen el canon dominante." (p.xxi), por el otro, la propuesta de un nuevo paradigma, que Komlos denomina "economía humanista" o "capitalismo con rostro humano".

A lo largo de 18 capítulos, Komlos desgrana con una perspectiva alternativa el programa habitualmente cubierto en los cursos introductorios de economía. En este aspecto, el texto sigue el esquema estándar de diferenciar entre la microeconomía y la macroeconomía, dedicando 8 capítulos a cada uno de los bloques, a los que se suma una introducción y un capítulo final de conclusión. No romper con el esquema convencional, facilita su adopción como texto principal o en todo caso como texto complementario para quienes busquen formas alternativas de abordar las principales cuestiones económicas. En este aspecto, el texto de Komlos no solo ofrece respuestas y planteamientos de la economía crítica, como a continuación detallaremos, sino que las fundamenta con profusión, conectando extensamente con hechos y datos de la realidad, así como ofreciendo múltiples referencias bibliográficas. El resultado es una larga lista de notas a final de cada capítulo, un promedio de 86 notas por capítulo. Este alarde de erudición, quizás excesivo para ser efectivo cara a los estudiantes, constituye por otro lado, una herramienta adicional de proporcionar fuentes y nuevos caminos a explorar para el profesorado y cualquier persona que tenga la inquietud de profundizar. De hecho, así se advierte por el propio Komlos, al indicar que sus extensas referencias pueden servir como prospectiva de nuevos proyectos de investigación (p.xxii).

En el libro abundan figuras, tablas y fotografías que hacen el texto más ameno y atractivo. En la misma dirección, respecto ediciones anteriores, se han mejorado títulos convirtiéndolos en más expresivos, huyendo del minimalismo académico. Sin embargo, el trabajo no ha sido completado, de forma que coexisten capítulos con títulos ocurrentes como *La evidencia: los mercados no son ni omniscientes ni omnipotentes* (cap. 2), *El homo oeconomicus se ha extinguido...* (cap.4) con *Macroeconomía, parte II* (cap.11) y *Macroeconomía, parte III* (cap.12). Nuevas ediciones deberían encontrar versiones de títulos menos lacónicas que den más homogeneidad a un texto que aún el tono fresco, actual y crítico con el rigor del análisis.

Estas son sin duda, las dos almas, del *Foundations* de John Komlos. Erigir un compendio de la crítica a la teoría dominante o "de pizarra" y a la vez exhibir un amplio abanico de propuestas económicas que haga de la economía una disciplina útil, esto es, una economía "más realista", que trabaje "en beneficio de todo el mundo y no sólo para el 1% más rico" (p.7). Komlos, defiende que el análisis económico debe partir de las evidencias en vez de axiomas (p.2) y tener en cuenta que la economía existe en un contexto social (p.89). Constata que la teoría convencional excluye la sociedad del análisis económico y que, el individualismo metodológico proyecta una visión del ser humano no coincidente con la realidad. Por el contrario, las personas forman parte de grupos sociales, actúan en contextos legales e institucionales, son influenciadas e influyen a otras personas, en definitiva "no son una isla" (p.89) y ello debería formar parte de la metodología del análisis económico.

Es cierto, que muchas de las críticas a la economía convencional son ampliamente conocidas y habitualmente expresadas en la economía crítica. Sin embargo, Komlos hace un esfuerzo importante en recopilar los principales argumentos críticos, exponerlos en un texto dirigido a principiantes, a la vez que propone teorías y modelos que permitan una comprensión más cabal de la realidad económica.

¹ John Komlos nació en Budapest hace 80 años, se doctoró en economía y en historia económica en la universidad de Chicago, ha impartido docencia en diversas universidades, jubilándose como catedrático en la universidad de Múnich. Entre otros muchos méritos ha sido fundador de la revista *Economics & Human Biology*.

Aunque el texto aborda innumerables cuestiones, como no puede ser de otra forma en un libro que quiere cubrir el amplio abanico de la introducción a la economía, aquí vamos a centrarnos en comentar algunas pocas, que a mi entender dotan de un significado especial el texto de Komlos.

Un tema especialmente relevante es el tratamiento de la teoría de la demanda y el consumo, no solo por la contundencia de la crítica realizada, sino porque introduce la economía conductual del consumo como análisis alternativo. Komlos empieza por la denuncia hacia la teoría convencional por persistir en obviar los avances introducidos por la psicología en el conocimiento del comportamiento humano. El concepto de soberanía del consumidor, señala, es esencialmente *pre-freudiano* y *pre-pavloviano* (p.46). De forma novedosa, propone que el análisis del consumo debe tratar con los sujetos en la edad infantil, ya que es en esta fase del desarrollo cognitivo cuando se construyen gustos, valores, hábitos de consumo a la vez que se es altamente influenciado y permeable al entorno económico, social y empresarial, lo cual, todo ello contribuye a conformar el carácter que se traslada a la etapa adulta. Es por ello que, "iniciar el análisis con adultos es uno de los principales errores de la economía convencional" (p.47), error que se agrava al suponer que los gustos se determinan exógenamente, cuando es evidente dadas las enormes cantidades de recursos destinados por las corporaciones empresariales que éstas intentan "influir en nuestro gusto y crear deseos en nosotros" (p.51). Frente a ello, Komlos muestra una teoría del comportamiento económico construida a partir de las aportaciones de la racionalidad limitada de Herbert Simon y de la teoría conductual de Daniel Kahneman, Amos Tversky y Richard Thaler (cap.4). De este modo aparecen los conceptos de teoría prospectiva, satisfacción frente al de maximización, heurísticas y sesgos. Una síntesis excelente que aporta el material suficiente para ofrecer una visión alternativa del análisis del consumo en un curso introductorio.

El otro tratamiento en el ámbito de la microeconomía a destacar es el abandono del modelo de competencia perfecta por "ser irrelevante en la economía actual" (p.105) centrando en su lugar la atención en los modelos de oligopolio y competencia imperfecta (cap.6) y la supervisión, regulación y gestión de los mercados (cap.8). En estos capítulos además de introducir aspectos como el modelo de monopolio, la selección adversa, desequilibrio, comportamiento estratégico, riesgo moral, comportamiento oportunista o costes de transacción, se discuten temas escasamente presentes en los textos convencionales como el poder de las corporaciones empresariales (p.116), el perjuicio del poder de mercado de monopolios y oligopolios sobre las personas consumidoras (p.167) y la explotación del trabajo en el seno de las empresas (p.167). Especial mención merece el hecho que se introduzca la consideración del tiempo y el espacio como elementos fundamentales de la actividad económica. Frente al tiempo lógico que caracteriza los postulados de la economía convencional, Komlos indica que éste "se mueve en una sola dirección" (p.168). De hecho, atribuye al tiempo cinco características más, a saber: se distribuye por igual entre toda la población, es un elemento esencial en cada transacción económica, no tiene sustitutos, no se puede pedir prestado y no puede acumularse. En consecuencia, estos atributos únicos plantean "obstáculos formidables para el funcionamiento fluido y eficaz de los mercados" conduciendo a ineficiencias, arrepentimientos y a la dependencia de la trayectoria (las decisiones de hoy se encuentran condicionadas por decisiones irreversibles tomadas en el pasado) (p.168). Frente la sobre-simplificación de la realidad social y económica tan común en los textos convencionales, Komlos muestra y desnuda la complejidad de la realidad con tal habilidad que lejos de constituir un obstáculo hace más atractivo el texto al permitir al lector conectar los argumentos teóricos con las problemáticas económicas y sociales del mundo real. Especialmente significativo de honestidad intelectual es el capítulo 9 (p.176 y ss.) dedicado a analizar algunas cuestiones críticas como el salario mínimo, el control de precios y la actividad de los sindicatos entre otras. El hecho diferencial y sumamente clave respecto a los libros de textos convencionales es que estas cuestiones son tratadas por Komlos en los marcos analíticos adecuados. Ejemplificar, por ejemplo, la fijación de un precio máximo en el marco de la competencia perfecta y de ello derivar cuestiones acerca de la eficiencia de la medida, obvia el hecho fundamental de que los casos empíricos existentes generalmente corresponden a situaciones de monopolio u oligopolio. En estos casos, el resultado obtenido difiere diametralmente: el precio máximo transita de generar ineficiencia a todo lo contrario, mejorar la eficiencia del mercado.

Con el capítulo 10, *¿Qué es la macroeconomía?* Komlos se adentra en el ámbito del análisis macroeconómico. Con la introducción de tres nuevos capítulos en la tercera edición, el estudio de los aspectos macroeconómicos se

amplía substancialmente respecto la edición anterior. El planteamiento macroeconómico de Komlos es claramente keynesiano. De hecho, hace gala de admiración por las ideas de Keynes que califica de "brillantes" (p.197)¹, así como, destaca que su propuesta de cambio de paradigma enfrentado contra sus precursores neoclásicos permitió preservar los fundamentos intelectuales del capitalismo (p.193). Este argumento entronca con la propuesta de "capitalismo con rostro humano" que propugna Komlos, una economía edificada sobre los pilares básicos del orden capitalista, a saber, los derechos de propiedad privada y el libre mercado –"no se trata de aplastar los mercados" afirma Komlos (2021, p.192) sino que deben ser "domesticados, para poderlos controlar nosotros, y no al revés. Ello exige una amplia presencia del sector público que invierte en infraestructuras, educación, investigación básica, suministra una red de seguridad, "limita el oportunismo" y erige la estructura institucional para la economía que constituye la "sangre vital" de la misma (p.233). Un gobierno que utiliza las políticas fiscal y monetaria para influenciar la demanda agregada y con ello reducir la volatilidad del ciclo económico y así superar las crisis económicas. En este ámbito, Komlos hace hincapié en la denuncia de la política sistemática de reducción impositiva seguida en los Estados Unidos -que ha beneficiado especialmente a los individuos de mayor renta- a la vez que ha contribuido a "desestabilizar la economía y la sociedad" al constituir el origen del elevado déficit público y de la acumulación de deuda pública (pp. 236-7).

En estos capítulos dedicados a la macroeconomía, Komlos, efectúa un repaso sumamente crítico con las diversas posiciones económicas anti-keynesianas, especialmente la monetarista y la nueva economía clásica indicando que a pesar de que sus postulados se pretenden sofisticados en realidad están basados en "cuentos de hadas" (p.202). Sin embargo, se encuentra a faltar un mayor análisis propositivo. En esta parte, el texto carece, de un mínimo argumento analítico que permitiría al lector una mejor comprensión de cómo trabaja la macroeconomía. Un ejemplo ilustrativo se encuentra en la introducción de un concepto "crucial" como es el multiplicador (p.197) De lo expresado en el texto, el alumnado principiante solo aprende que si el multiplicador es 2,5 significa que si el gobierno gasta 1\$ en una recesión el PIB aumentara en 2,5\$. Pero, seguirá desconociendo porque se da este fenómeno, qué hace que el multiplicador sea mayor o menor, etc... Mejorar en este aspecto beneficiará al texto para su uso como manual y no como mero texto complementario.

Obviamente, el texto trata la cuestión de la incapacidad del PIB para medir el bienestar (p.207-8) y por tanto el error de identificar el crecimiento económico con el bienestar, así, explicita que a pesar del crecimiento de la economía en los últimos 50 años sólo la mitad de la población de los Estados Unidos sienten haber prosperado (p.217). Los diversos títulos de los epígrafes son elocuentes: *Crecimiento económico: ¿cuándo suficiente es suficiente?* (p.216), *El crecimiento no ha aumentado la satisfacción vital* (p.217). En el epígrafe de expresivo título *"No hay un planeta B"* (p. 223) se abordan los efectos ambientales del crecimiento económico. Komlos apuesta por tratar el problema con urgencia defendiendo la necesidad de abandonar el "mantra del crecimiento de la economía" y el abordaje de nuevas políticas dirigidas a "reverdecer" la economía (p.224).

En esta tercera edición incorpora los planteamientos de la economía feminista, aunque, en un demasiado breve epígrafe (pp.224-5) donde menciona dos cuestiones. La primera, la denuncia del sesgo androcéntrico en los supuestos de la teoría neoclásica y la segunda, la invisibilidad en la contabilidad del PIB del "trabajo no pagado" -ejercido de forma mayoritaria por las mujeres-. Sin duda, la atención a las cuestiones desarrolladas desde la economía feminista resulta escasa y, a mi entender, deberían insertarse de forma transversal en el texto, más que dedicarle un epígrafe concreto.

El texto dedica un capítulo específico, el capítulo14, a la crisis financiera de 2008, por otra parte, detonante para elaborar el texto por parte de Komlos. El capítulo aborda la crisis financiera bajo la perspectiva de Hyman Minsky al sumarse a su hipótesis fundamental de que el sistema financiero es intrínsecamente inestable (p. 274). Una extensa descripción y análisis de las causas de la crisis financiera destaca en este apartado.

Los tres últimos capítulos constituyen una novedad de la tercera edición. Los tres responden a cuestiones de elevada preocupación en la actualidad, o que deberían serlo, a saber, los efectos de las políticas económicas erróneas (cap.15), cómo las falsas teorías económicas alimentan el racismo encubierto (cap.16) y las lecciones

1 En otro texto reciente John Komlos reclama la "necesidad urgente de un nuevo Keynes para el siglo XXI" (2021, p. 192)

económicas a aprender de la reciente pandemia de la Covid-19 (cap. 17). Los capítulos 15 y 16 son extremadamente importantes ya que muestran que las ideas económicas lejos de ser inocuas, penetran en la sociedad tanto bajo la forma de políticas económicas como configurando estados de opinión. Mankiw (2016, p.170) es locuaz en este aspecto: "en la introducción a la economía, el estudiante típico no es un futuro economista, sino un futuro votante". Komlos consciente de ello nos advierte de como precisamente la persistencia de las malas teorías económicas tiene consecuencias políticas y sociales (p. 300). Enfatiza como la desestructuración productiva causada por la globalización, la regresiva distribución de la renta, la renuncia a favorecer una prosperidad inclusiva, entre otras evoluciones, han llevado a la polarización social y a la animadversión política, constituyendo, por ejemplo, en los Estados Unidos el caladero del populismo Trumpista (p.309), que se reproduce en otras muchas latitudes, véase Europa, Argentina, etc.... La teoría económica convencional, denuncia Komlos, ha contribuido decididamente a este estado de cosas. No solo ha suministrado el cuerpo teórico que han sustentado la globalización, la desregulación y la preeminencia de los mercados, la reducción impositiva, la privatización de servicios públicos, etc... sino que ha promovido intensamente políticas económicas en esa dirección promoviendo el crecimiento de la desigualdad y la marginación de amplias capas de la población. Marginación que en el caso de las minorías significa la perpetuación de la discriminación que vienen sufriendo desde antaño. Komlos lo denomina "racismo encubierto" (p. 317). A pesar de que la economía convencional se distancie absolutamente del racismo deliberado, cuando se promueven políticas que perpetúan las desventajas de las minorías y la desigualdad de los grupos raciales, entonces, ello no hace más que seguir desarrollando políticas que reproducen la desigualdad racial, esto es, "racismo encubierto" nos dice Komlos. Ambos capítulos constituyen perfectamente la conexión entre economía, sociedad y política, así como una advertencia sobre las consecuencias del quehacer de los y las economistas y por lo tanto una llamada hacia su responsabilidad.

Precisamente, Komlos cierra su texto con un capítulo dedicado a mostrar las fisuras, vulnerabilidades y desequilibrios de nuestras economías que ha expuesto la pandemia de la Covid-19, a la vez que el autor muestra, a su parecer, como construir una economía mucho más robusta. Entiendo que éste es el argumento que Komlos desarrolla a lo largo de sus *Foundations*, una severa y rigurosa crítica de la teoría económica convencional a la vez que propone un conjunto de criterios de actuación bajo la denominación de "economía humanista" o "capitalismo con rostro humano". En este sentido argumenta que de la misma forma que la Gran Depresión de la década de 1930 llevó a mostrar los errores de la teoría económica neoclásica y el nacimiento del keynesianismo, la Gran Crisis Financiera de 2008 muestra la necesidad urgente de un cambio de paradigma. Es verdad que muchas de sus propuestas de política económica son reflejo de políticas clásicas de la socialdemocracia nórdica que en el contexto estadounidense pueden constituir un avance, pero que, sin embargo, serían más discutible en nuestro entorno.

En cualquier caso, los *Foundations* de Komlos constituyen una aportación relevante en el ámbito de la economía crítica, así lo atestiguan las numerosas reseñas que han suscitado las tres ediciones del texto, como el hecho de haber sido traducido a diversos idiomas (alemán, chino, húngaro, rumano y ruso). Quizás debería plantearse si el nuestro debería ser el próximo.

BIBLIOGRAFIA

Chang, Ha-Joon (2016), *Economía para el 99% de la población*, Debate, Madrid

Dejuán Asenjo, Óscar (2012), *Economía. Fundamentos y claves de interpretación*, Pirámide, Madrid.

Goodwin, Neva, Jonathan Harris, Julie A. Nelson, Brian Roach y Mariano Torras (2015), *Principles of Economics in Context*, Routledge, Abingdon – Nueva York

Hill, Rod y Tony Myatt (2010), *The economics anti-textbook: A Critical Thinker's Guide to Microeconomics*, Zed Books, Londres – Nueva York.

Komlos, John (2021), *Humanistic economics, a new paradigm for the 21st century*, *Real-world economics review*, 96: 184 – 202, julio <http://www.paecon.net/PAEReview/issue96/Komlos96.pdf>

Krugman, Paul (2018), Good enough for government work? Macroeconomics since the crisis, *Oxford Review of Economic Policy*, 34 (1-2): 156 – 168

Lucas, Robert E. (2003), Macroeconomic Priorities, *American Economic Review*, 93 (1): 1 - 14.

Mankiw, N. Gregory (2016), Response: The Tradeoff between Nuance and Clarity, *Eastern Economic Journal*, 42 (2): 169–170.

Myatt, Tony (2023), *The Macroeconomics Anti-Textbook. A Critical Thinker's Guide*, Bloomsbury, Londres.

Reardon, Jack, Maria Alejandra Madi y Molly Scott Cato (2018), *Introducing a New Economics. Pluralist, Sustainable and Progressive*, Pluto Press, London

Schneider, Geoffrey (2019), *The Evolution of Economic Ideas and Systems A Pluralist Introduction*, Routledge, Abingdon – Nueva York

Sherman, Howard J., E.K. Hunt, Reynold F. Nesiba, Phillip A. O'Hara y Barbara Wiens-Tuers (2015), *Economics. An Introduction to Traditional and Progressive Views*, Routledge, Abingdon – Nueva York, 7ª edición

Skidelsky, Robert (2018) Cómo sobrevivió la economía a la crisis económica, *Project Syndicate*, 18 de enero.

Thibault Muzergues; *LA QUADRATURE DES CLASSES*, Bordeaux, Le Bord de l'Eau, 2018 (172 páginas), ISBN: 9782356875792

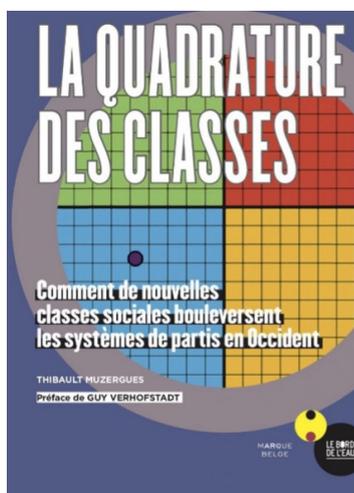
<https://doi.org/10.46661/rec.11376>

Eguzki Urteaga

Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-8789-7580>

eguzki.urteaga@ehu.eus



Thibault Muzergues ha publicado su libro titulado *La quadrature des classes* (La cuadratura de las clases) en la editorial Le Bord de l'Eau. El autor, diplomado del Instituto de Ciencias Políticas y de la London School of Economics, es director del Programa Europa para el International Republican Institute, una ONG norteamericana que promueve la democracia en el mundo. Muzergues sigue la evolución de los partidos y de las corrientes políticas en el conjunto del continente europeo además de gozar de un estatus de observador privilegiado de la política norteamericana. Antiguo asesor en comunicación, ha trabajado para varios partidos políticos tanto en Francia como en Reino Unido. Está basado actualmente en Viena y colabora simultáneamente con diversas publicaciones, tales como *Le Monde*, *OpenDemocracy.net*, *democracyspeaks.org* o *Atlantico.fr*.

En la introducción, Muzergues indica que el eje izquierda-derecha no está sustituido por el eje abierto-cerrado, ya que, en este último caso, se sigue razonando en términos económicos al oponer los partidarios del libre-comercio a los del proteccionismo (p.21). Esta perspectiva no explica el auge del populismo de izquierdas ni la evolución de la derecha hacia temáticas identitarias y religiosas (p.21). Hoy en día, en numerosos países occidentales, el viejo sistema bipartidista es sustituido por un sistema cuadripartidista, "al menos en la expresión de la oferta política y en las [prácticas] electorales" (p.22). Se trata de una nueva realidad "que afecta de diferentes maneras, pero con las mismas causas y los mismos efectos, a toda Europa y a América del norte" (p.23).



Por lo cual, el objetivo de este libro es identificar y analizar las interacciones entre las nuevas clases sociales para realizar la cuadratura de las clases sociales (p.23). Según el autor, asistimos a "un cambio radical de nuestro espacio político, que es la conclusión lógica de una evolución sociológica iniciada desde hace varios años y acelerada por [la crisis]" (p.23). De hecho, "la política es un espejo de las divisiones de nuestra sociedad, puesto que, por definición, los partidos que participan en ella tienen como [misión principal] representar los ideales de los grupos sociales que la constituyen" (p.23). En ese sentido, "si es cierto que nuevas [clases] sociales han emergido durante estos últimos años, son más fluidas en su composición, su dinámica y su actitud hacia otros actores. (...) En otros términos, si [se produce] un retorno de las clases sociales como fundamento de nuestras diferencias políticas, sus relaciones no son necesariamente categóricas, especialmente porque [hay] cuatro actores en competencia para [acceder] y/o compartir el poder" (p.24). Por lo tanto, para dibujar el panorama político completo que emerge en Occidente, es preciso presentar los nuevos actores políticos que lo componen, es decir "las cuatro nuevas clases sociales que definen el debate público", y proceder a "un análisis comparativo de sus comportamientos y sus interacciones" (p.24).

En la primera parte, titulada "Estas nuevas clases que redefinen nuestro paisaje político", Muzergues constata que, desde la Revolución francesa de 1789, "la idea de una división política entre una izquierda y una derecha se ha progresivamente enraizado en nuestras mentes, [como consecuencia de la] ubicación de los diputados en la mayoría de los hemiciclos parlamentarios en el mundo y de las etiquetas necesarias al debate mediático" (p.27). En cuanto a los rasgos característicos de un responsable político de izquierdas o de derechas, "una perspectiva comparativa en el tiempo y el espacio nos muestra que no existe [una] respuesta sencilla" (p.28). Habitualmente, se subraya "una oposición económica entre partidarios y adversarios de la intervención del Estado en la economía nacional, pero no ha sido siempre así" (p.28).

A partir de los años ochenta y noventa, "a medida que el comunismo y, posteriormente, el socialismo (...) pierden [fuerza], los partidos políticos [adoptan] unas plataformas económicas liberales para tener una oportunidad de volver al poder y mantenerse en él" (p.28). A finales de los años noventa y durante la primera década del nuevo milenio, inspirándose en la "tercera vía" teorizada por Anthony Giddens (Blair y Giddens, 2002), Tony Blair y Gerhard Schröder hacen progresivamente desaparecer la distinción entre derecha e izquierda en materia económica generando "un consenso casi general sobre (...) las reformas de inspiración liberal y de promoción de las libertades individuales" (p.29).

El sistema bipartidista en torno al eje izquierda-derecha se difumina poco a poco a partir de la crisis de 2008. La crisis financiera y luego económica, se convierte en una crisis social y política al poner de manifiesto unas desigualdades crecientes y generando "unos movimientos de protesta que se transformarán en verdaderos cuestionamientos del sistema" (p.29). Estas críticas son formuladas por el movimiento Occupy Wall Street en Estados Unidos o el movimiento de los Indignados en España (p.29). En ese sentido, "la crisis de 2008 ha roto un gran número de tabúes sociales y políticos y, de ese modo, ha hecho estallar el consenso que había [prevalecido] cerca de treinta años en Occidente" (p.30).

Por lo cual, se plantea la cuestión de saber si la vieja distinción entre izquierda y derecha sigue siendo pertinente (p.30). Ciertamente, "nuevos movimientos políticos se han formado en oposición al liberalismo económico, pero [se hallan] por el momento en los márgenes radicales [del] sistema político" (p.30). Por lo cual, el autor sugiere cambiar de perspectiva analítica. En efecto, en un contexto marcado por el declive de las grandes ideologías, una lectura sociológica de los partidos políticos, que aparecen como agrupaciones de intereses sociológicos para defender una visión que una [determinada] clase social tiene del país o de las instituciones, abre una perspectiva más interesante "para redefinir el [panorama] político actual" (p.31). De hecho, la explosión social provocada por la crisis económica está "en el origen de la nueva [realidad] política que [surge] hoy en día en Occidente" (p.31).

En el primer capítulo de esta primera parte, dedicado a la constitución de la clase creativa, el politólogo galo indica que la génesis de esta mutación social se halla en los años noventa durante los cuales la prosperidad económica y el liberalismo triunfante crean las condiciones de la transformación venidera (p.33). "Con la automatización de las tareas en la fábrica, el auge de las nuevas tecnologías, [así como] la mundialización y sus acuerdos de libre-comercio, como el Acuerdo de libre-comercio norteamericano (ALENA) (...), el tejido social de la posguerra

se desagrega poco a poco" (p.33). El modelo social de los Treinta Gloriosos (Fourastié, 1979) "era el de la clase media triunfante que reunía a una gran mayoría de la población. Ocupaba un centro político sin el cual ninguna victoria política era contemplable" (p.33). De hecho, "la clase media había conseguido crear un vínculo (...) fuerte en cada [país]: absorbiendo a una (...) gran parte de la población, (...) había permitido consolidar las naciones y, más generalmente, el vínculo social, en una época en la cual la lucha de clases (...) era una realidad social [y] política" (p.34). En ese sentido, el éxito de los países occidentales ha consistido en permitir a la gran mayoría de la ciudadanía identificarse a ese ideario de clase media (p.34). Esta clase había conseguido digerir a gran parte de la clase obrera, ya que los obreros se beneficiaban de una amplia protección social y su nivel de consumo les permitía entrever la posibilidad de poseer su propia vivienda y acceder a todo el confort doméstico (p.34).

Este modelo empieza a debilitarse en los años noventa y ese desmoronamiento se acelera en la década siguiente, "antes de amplificarse aún más tras la crisis financiera" (p.34). La economía se globaliza, "lo que significa una circulación [libre y total] de los bienes, de las personas y de los capitales (...): los obreros [de los países] occidentales, hasta entonces protegidos por las fronteras [del] Este y [del] Sur, [deben] enfrentarse a la competencia de obreros, a veces [tan cualificados como ellos], pero mucho más baratos. En una economía más automatizada y, sobre todo, robotizada, (...) los trabajos mecánicos y [rutinarios] se convierten en menos [valorados que el capital]. Sobre todo, las ideas y los procesos [ocupan] un lugar cada vez más importante en la economía" (p.35). A medida que Occidente se desindustrializa, "su tejido económico cambia, y los empleos de servicios y de producción abstracta (...) sustituyen poco a poco a los empleos industriales convertidos en no-competitivos. La [expulsión] de la clase obrera de una clase media cada vez más debilitada tendrá consecuencias [notables] sobre la primera" (p.35).

Ese cambio de modelo económico provoca la aparición de una nueva clase social influente que se fortalecerá en los años 2000 para transformar en profundidad el mundo político tras la crisis de 2008. Se trata de la clase creativa (p.35) que está compuesta "por todas las profesiones intelectuales que implican la creación más o menos abstracta de nuevos procesos, técnicas o conceptos. Sus miembros se aproximan, por lo tanto, a los 'manipuladores de símbolos'" a los que aludía Robert Reich (1992). A medida que la economía del conocimiento se desarrolla, "especialmente con el auge (...) de Internet (...) y de los smartphones (...), los creativos han visto sus [efectivos] crecer", hasta el punto de formar una clase social como tal (p.36). "Esta clase creativa toma poco a poco conciencia de su existencia [así como] de su peso demográfico (...) a finales de los años 2000: es la que ha llevado Barack Obama al poder en 2008 (...) y, más cerca de nosotros, la que ha [propiciado] los ascensos de Justin Trudeau y Emmanuel Macron en Canadá y en Francia" (pp.36-37).

A medida que se afirma como clase social, "la clase creativa se ha forjado una identidad cultural que se ha [posteriormente] transformado en [un] compromiso político" (p.37). Su cultura propia se ha apropiado parte "de los antiguos tótems y tabúes de la sociedad precedente [pero] a contracorriente" (p.37). Esta clase es encarnada por la figura del burgués bohemio. Como lo subraya Richard Florida: "la clase creativa es la clase [productora] de los códigos de nuestro tiempo. (...) La individualidad, la expresión personal y la apertura a la diferencia son favorecidas en detrimento de la homogeneidad, la conformidad y la integración, que habían definido la época anterior [caracterizada por] la industria y [las organizaciones] de masas" (Florida, 2012: 10).

La economía creativa "está basada en la generación y la transmisión rápida de ideas en el seno de la empresa. Ese modelo de plazos cortos, de incertidumbre y de descubrimiento (de creación de conocimiento, de trabajo en equipo y de brainstorming) necesita espacios interactivos" (p.38). La clase creativa necesita, por lo tanto, "cadenas de mando horizontales, despachos en open-space para no frenar la circulación de ideas, y oportunidades de comunicación libre o [actividades de ocio] con sus compañeros para acelerar el proceso creativo" (p.38). Esta economía, "aliada a los avances de la tecnología y, especialmente, de los smartphones, ha convertido la frontera entre trabajo y ocio en tan porosa que [ambos] han fusionado totalmente en las profesiones ultra-creativas" (p.38).

Esto tiene consecuencias culturales notables, en la medida en que las personas trabajan constantemente y la idea de jornada laboral o de fines de semana sin trabajo ha perdido su sentido (pp.38-39). Pero, "los cambios culturales aportados por el auge de la economía creativa no se limitan a la relación al trabajo", ya que conciernen

igualmente el apego de la clase creativa a la diversidad, al ser fuente de ideas (p.39). Es la razón por la cual los creativos residen en los centros urbanos. De hecho, "para ser creativo y, por lo tanto, generar nuevas ideas, [el creativo] necesita diversidad: de opiniones, ciertamente, pero también de una diversidad cultural visible. (...) Por lo cual, la clase creativa necesita reinvertir unos barrios hasta entonces abandonados a las minorías étnicas, [así como] de diversidad [social], porque es precisamente la que [propicia] el contacto, la comunicación y, por lo tanto, la circulación de ideas" (p.39). En su búsqueda de diversidad, la clase creativa va a querer, "en la medida de lo posible, maximizar sus experiencias limitando los desplazamientos, [lo que explica su preferencia por] el trabajo a domicilio cuando es posible y [su apego al] conjunto de servicios [accesibles] a pie, en bicicleta o en transporte público" (p.40).

Asimismo, la clase creativa celebra la diferencia y la individualidad. Resulta de todo ello su defensa de las minorías de todo tipo, que sean étnicas, religiosas, culturales o sexuales. "De todas estas minorías, los [homosexuales] forman probablemente la que es la más [significativa] en el universo de los creativos" (p.40). Políticamente, "la búsqueda de diversidad de la clase creativa se traducirá por la multiplicación de gestos que [aspiran a] reparar unas injusticias [infligidas a las] minorías (...) que [reforzarán posteriormente] la coalición electoral construida a su alrededor" (p.41).

No obstante, su predilección por la diversidad esconde, a menudo, "un deseo de estandarización que promueve en todo el mundo" (p.41). De hecho, "se encierra, cada vez más, en unos esquemas únicos [que van] de la comida (...) a la música pasando (...) por las ideas que promueve" (pp.42-43). A su vez, el inglés se ha convertido en su única lengua de comunicación con los foráneos, ya que "encontrará, durante sus viajes, a otros creativos que hablarán también inglés, [negociando los precios] con los vendedores en inglés y pidiendo su café" en la lengua de Shakespeare (p.42). En ese sentido, bajo la apariencia de una búsqueda de diversidad, "es la uniformización de la lengua y de las experiencias de viaje que toma el ascendente, a pesar de la demanda de autenticidad formulada al inicio por el turista creativo" (p.42).

Esto crea un distanciamiento, que va en aumento, entre la clase creativa y el resto de la población, dado que "los creativos imponen unos códigos a unas sociedades en nombre de unos valores [supuestamente] universales que no son siempre compartidos" (p.42). Resulta de todo ello "una guetización de los territorios, con unos centros globalizados donde los creativos se aglutinan, y, poco a poco, en encuentran [inmersos] en un 'entresimismo' maquillado en diversidad" (p.42). En ese sentido, la clase creativa, que se caracteriza por su liberalismo social y su voluntad de proteger a los pobres y a las minorías, es también liberal económicamente y la "gran ganadora de la competencia internacional. (...) Ese modelo es el que ha aparecido en los años noventa con el auge de la 'clase de servicios'" (p.43).

En Estados Unidos, la renta de la clase creativa duplica la de la clase obrera y es superior aún a la de la clase de servicios. Estas diferencias no resultan de un empobrecimiento de estas dos últimas, sino de un enriquecimiento espectacular de la clase creativa. Esto crea una sociedad más desigual. Si esta situación es aceptable en periodos de crecimiento económico y de creación de empleo, que permite la implementación de políticas redistributivas, se ha convertido en insoportable desde el inicio de la crisis y la aplicación de políticas de austeridad que afectan especialmente a los más vulnerables (p.45). "La clase creativa, consciente de los efectos destructivos de su [auge] sobre la cohesión social de las sociedades occidentales, ha decidido cooptar a una parte de la clase de servicios (...) proponiendo redistribuirle una parte de su riqueza e incluirla, en parte, en su plataforma política" (p.45).

Las minorías étnicas son las principales beneficiarias de esta actitud, especialmente en Estados Unidos (p.45). La explicación de esta defensa de las minorías se encuentra en la propia naturaleza de la clase creativa. "Puesto que el creativo necesita diversidad para favorecer su creatividad, está naturalmente tentado de favorecer unas categorías sociales provenientes de la diversidad" (p.46). De esta forma, "se sentirá menos culpable de haber creado más desigualdades llevando a unas categorías sociales muy desfavorecidas hacia un estatus social más envidiable, y reforzará, [simultáneamente], el entorno variado que necesita para crear unos conceptos que podrá [posteriormente] convertir en ideas y experiencias enriquecedoras" (p.46). El problema es que, por una parte, "el proceso de redistribución de los recursos es incompleto", al olvidar sectores enteros de la clase obrera; y, por otra

parte, la revolución cultural llevada a cabo por la clase creativa se enfrenta a la incompreensión de otras partes de la población "que se sienten atacadas en su identidad y en sus tradiciones" (p.46).

En el segundo capítulo, que se interesa por la clase media provincial, el autor observa que, en oposición a los burgueses bohemios, se ha afirmado la clase media provincial cuya génesis es anterior a la de la clase creativa. Efectivamente, esta clase media provincial surge con el *New Deal* en Estados Unidos y la posguerra en Europa, "en una época donde los gobiernos nacionales (...) han decidido apoyar y consolidar su emergencia, apostando por el hecho de que dar a una amplia clase media un lugar en el sistema es la mejor manera de salvaguardar y garantizar la paz social" (pp.48-49). Si el modelo de los Treinta Gloriosos ha sido abandonado, persiste una clase media en las periferias de las grandes ciudades y en las ciudades de tamaño medio. "Se trata de una periferia provincial acomodada, [que reside] lo más a menudo en [barrios residenciales], a la que los *baby-boomers* y la generación X han sido acostumbrados" (p.49).

Esta clase se caracteriza por el hecho de buscar la integración en la comunidad vecinal, "con un hogar clásico para una familia nuclear que dispone de todos los equipamientos domésticos (...), [un] animal de compañía [si procede], y [para el cual] los coches [constituyen] un instrumento indispensable (...) para desplazarse de su domicilio a su lugar de trabajo" (p.49). En efecto, el coche, además de seguir siendo "el signo exterior de riqueza, un marcador de éxito" (p.50), representa una liberación, dado que, "sin él, [es] imposible ir al trabajo, llevar los hijos al colegio o hacer la compra" (p.50). Contrariamente a la clase creativa, "la clase media [provincial] vive fuera de los centros [urbanos, ya que] necesita [cierto] espacio para su jardín (...) y una respiración entre el domicilio y el trabajo", de modo que haya construido una separación entre su espacio laboral y su esfera personal (p.49).

A su vez, esta clase media ama "la rutina, las normas que se jacta de respetar en la medida de lo posible, (...) y no [le gusta] ser molestado en sus costumbres" (p.49). De hecho, "ha sido educado en el respeto de los valores tradicionales y [desea] conservarlos e inculcarlos a sus hijos" (p.50). Más allá del respeto de sí mismo, se trata de respetar a los padres y a los miembros de la comunidad (p.50). Su vida gira igualmente en torno al trabajo. "Esta ética del trabajo protestante, incluso en los países católicos, es la base del sistema de valores de la clase media [provincial]. El trabajo es, en efecto, la clave de cualquier éxito, sin [el cual] nada es posible" (pp.50-51).

Este sistema de valores se halla en contradicción con los valores de la clase creativa. "El contraste que resulta es fuente de tensiones constantes" (p.51). Efectivamente, "la clase media provincial está harta de [ser presentada] como [un] vestigio del pasado, sus miembros ya no soportan ser descritos como retrogradados (...) y ser acusados de obstaculizar el progreso" (p.51). Conservadores, porque se les asigna ese rol, consideran que deben preservar los valores cuestionados por el auge de la clase creativa. El tiempo apremia, puesto que "su peso demográfico disminuye con [el transcurso del] tiempo, su modelo se [debilita] y se siente, por lo tanto, amenazada en su modo de vida" (p.52). En reacción a lo que considera como una agresión, desarrolla sus anticuerpos y se centra inicialmente en unas temáticas precisas antes de involucrarse en movimientos más amplios (p.52).

La elección de François Fillon en las primarias del partido Les Républicains es "el reflejo de un retorno, todavía tímido, de la clase media provincial europea hacia la religión" (p.53). De hecho, durante la campaña electoral, Fillon ha recibido el apoyo de la derecha católica y, especialmente, de la base militante de la "Manifestación para todos" opuesta al matrimonio homosexual (p.52). "Enfrentada a lo que considera como una nueva ofensiva de neutralización de lo religioso (...) en la esfera pública llevada a cabo por la clase creativa, una gran parte de la clase media [provincial] la ha vivido como] una agresión, no tanto a su fe, [sino] a su identidad y a su estilo de vida" (p.53). Asimismo, el retorno de la religión católica se ha expresado con fuerza "tras los atentados [yihadistas] de 2015-2016 en Francia" que han traumatizado a la comunidad cristiana y han difundido la idea según la cual los católicos podrían convertirse en minoritarios en el Hexágono en un futuro próximo (p.53). Lo que está en juego, no es tanto "una ofensiva de las iglesias contra la secularización, (...) sino un retorno de lo religioso como factor [identitario]" (p.54). En esta óptica, "la identidad cristiana se ha convertido de nuevo en un factor de identificación [para] la clase media provincial" (p.54).

En esa lucha, "la clase media provincial encontrará un aliado de peso, e incluso un portavoz, en el [burgués brusco]" (p.55), sabiendo que éste es, a la vez, "un anti-burgués bohemio y un post-burgués bohemio, ya que no existe solamente en reacción a la clase creativa, sino que desea poner esta última ante sus [propias] contradicciones" (p.55). En efecto, "frente al auge de las desigualdades en los centros urbanos, el aumento de los precios de los productos [y servicios o] la uniformización de una cultura urbana estandarizada, (...) el burgués brusco se [asigna] como misión poner las cosas [en su sitio] y obligar el [burgués bohemio] a enfrentarse al aspecto negativo de su obra" (p.55). Esta figura social se aleja de cualquier idealismo y denuncia la maldad y la brutalidad de la vida social (p.55). Critica igualmente los creativos en todos los ámbitos, desde sus gustos musicales hasta sus hábitos alimenticios pasando por sus estilos de vida. Rechaza el matiz y la comprensión, la igualdad de género y la lucha contra las discriminaciones étnicas (p.56). Por lo cual, se opone a las reformas societales impulsadas por la clase creativa y se muestra nostálgica hacia el supuesto paraíso perdido que representaban los Treinta Gloriosos (p.56). Dado que se relaciona con la clase creativa y conoce todos sus códigos, sus ataques son "violentos y, a menudo, eficaces" (p.57).

Tanto la clase media provincial como los burgueses bruscos coinciden a la hora de querer desconstruir "la agenda societal de la clase creativa" (p.57). Esto no es contradictorio con su defensa del sistema. De hecho, si busca un retorno a un pasado idealizado, no tiene como objetivo hacer la revolución (p.58). En ese sentido, la clase media provincial apoya las reformas, sobre todo económicas, y manifiesta su apoyo al sector privado, a las bajadas de impuestos, y a la lucha contra los asistidos y los corruptos (p.58). "Porque tiene todavía intereses en el sistema actual que le garantiza una renta a plazo, e incluso una renta intrínseca (...), la clase media provincial no es anti-sistema. Intenta, al contrario, preservarlo oponiéndose a cualquier aventurismo societal y apoyando [las] reformas económicas de inspiración liberal", siempre y cuando no afecten sus intereses (pp.58-59).

En el tercer capítulo, centrado en la clase obrera blanca, Muzergues subraya que tanto Marine Le Pen en Francia como Donald Trump en Estados Unidos se han apoyado en esa clase para reclutar a sus militantes y obtener sus votos. "La geografía del apoyo a la Alternativa para Alemania (AFD), que ha hecho su entrada en el Bundestag en septiembre de 2017, muestra igualmente [una fuerte implantación] en las zonas obreras [abandonadas] de la antigua Alemania del Este" (pp.63-64). En cuanto al referéndum del Brexit, un análisis de los resultados muestra también "una proximidad entre el voto [anti-Unión Europea] y las regiones obreras, principalmente inglesas" (pp.64). En todos los países, se observa un deslizamiento del voto de izquierdas hacia la extrema derecha y el populismo xenófobo (p.64).

La clase obrera agrupa a "todas las profesiones que implican la producción de productos o de objetos tangibles, acabados o no. Ese trabajo necesita, por lo tanto, un trabajo más o menos manual, (...) sea en la fábrica, en el taller o, cada vez más, en [el campo]" (p.64). Esta clase obrera ha sido cooptada durante los Treinta Gloriosos por la clase media, aunque jamás haya sido plenamente integrada, manteniendo una identidad propia durante décadas. "Si comparte con la clase media provincial un cierto gusto por la uniformidad (...), se desmarca de ella, por ejemplo, en su relación a la ley" y a la autoridad (p.65). En ese sentido, "si [una] situación es legal pero injusta, (...) el uso de métodos ilegales para repararla es considerado aceptable" (p.65). A su vez, los obreros son menos sensibles a los valores familiares y a las tradiciones religiosas (p.65).

Hoy en día, la aparición de la identidad obrera blanca corresponde al retorno de una cultura de la comunidad de trabajadores en oposición a "los [empresarios], los aprovechados, los rompedores de huelgas, [en definitiva], a todos aquellos que impiden los obreros vivir decentemente de los frutos de su labor" (p.65). Pero, "si la cultura obrera sigue viva, su posición en la sociedad se ha deteriorado de manera casi continua desde la crisis petrolera [de mediados de los años setenta]. La demanda de mano de obra en las fábricas se ha considerablemente [reducido, como consecuencia] de la automatización de las tareas, así como de la apertura al mercado mundial" (p.66). Esto ha provocado una disminución numérica de la clase obrera. No en vano, "contracción no [significa] desaparición, y una parte de la clase obrera ha permanecido en sus antiguos feudos", aunque haya padecido una marginación progresiva (p.66). "Ese proceso de marginación es, [hoy en día], completo, tanto desde el punto de vista sociológico como geográfico: existen [actualmente] verdaderos guetos blancos en Estados Unidos, Gran Bretaña así como en Francia, Bélgica o Eslovaquia" (pp.66-67).

En estos barrios o municipios obreros, el *white trash* se opone a la presencia de extranjeros y practica el "entresimismo" para resolver sus problemas. "Están situados en el extremo periférico de las grandes ciudades, en los lugares a los cuales nadie quiere ir" (p.67). Se le añade una parte de la clase media menos educada, menos móvil y más vulnerable ante la globalización (p.67). Los residentes de estas zonas periféricas, lejos de los centros urbanos dinámicos, ejercen unas profesiones de servicios y están en vía de empobrecimiento: "el acceso a los empleos poco cualificados se ha rarificado de manera espectacular desde los años noventa, y [padecen con dureza] el cierre de numerosos servicios" (p.67). Además, "las poblaciones provenientes de la inmigración, a menudo no afiliadas a un sindicato, tienden a ser puestas en competencia con la clase obrera blanca en un mercado saturado, y poseen, por lo tanto, una ventaja sobre esta última" (p.68). Ese fenómeno ha conducido ciertos obreros blancos a oponerse a la inmigración (p.68).

A partir de mediados de los años ochenta, los obreros blancos se refugian en la abstención o el voto anti-sistema, al hallarse en competencia, "no solamente con la mano de obra extranjera en el exterior de sus fronteras nacionales, sino también con [los] ciudadanos recién llegados y mucho menos exigentes en lo que se refiere a sus nóminas y a sus condiciones de trabajo" (p.69). Para aquellos que no han tenido otra elección que permanecer en la clase obrera y sus zonas periféricas, "los últimos treinta años parecen haber correspondido (...) a un [profundo declive]": el cierre de fábricas, de servicios públicos y de servicios de proximidad ha coincidido con la bajada de su nivel de vida y el aumento de su frustración, "puesto que la deriva de sus territorios se ha hecho en la indiferencia casi general" (p.69). Esta franja de la sociedad, que ha visto sus condiciones de vida deteriorarse, teme caer en la precariedad y la pobreza (p.70).

Este sentimiento de declive, "vivido no solamente como una historia personal sino también como una tragedia [colectiva]", es rechazado, hoy en día, por la clase obrera (p.70). Tras replegarse sobre sí misma durante años, "ha decidido entrar en rebelión abierta contra el sistema" con el objetivo de retomar el control sobre sus vidas y sobre el país (p.70). Esa rebelión está alimentada por la sensación que tiene la clase obrera blanca de que "el Estado la ha completamente abandonado" (p.70). Aspira a volver a la edad de oro de los Treinta Gloriosos, "donde la clase obrera tenía un verdadero estatus y donde un obrero blanco, protegido y considerado, ganaba suficientemente para alimentar a su familia" (p.70).

El eslogan de campaña de Donald Trump, *Make America great again*, expresa el rechazo del declive y la voluntad de volver a un pasado idealizado. Para ello, el magnate ha propuesto el cierre de las fronteras, la lucha contra la inmigración ilegal y la reconstrucción de infraestructuras y, por lo tanto, la creación de empleo industrial. "Gracias a ese programa, el candidato Trump ha conseguido removilizar a una parte del electorado norteamericano que se había refugiado en la abstención, puesto que ninguna oferta correspondía realmente a sus propios intereses" (p.71). La capacidad de la extrema derecha y del populismo xenófobo a atraer el voto obrero se explica por varios factores. En primer lugar, "por su capacidad a hablar el mismo lenguaje que [los obreros]", lo que crea cierta proximidad (p.72). En segundo lugar, por su aptitud a "apoderarse de las problemáticas de la clase obrera y a reunir sus dos demandas principales", es decir el cierre de las fronteras y el retorno al Estado del Bienestar (p.72). En tercer lugar, por su propensión a desarrollar un discurso opuesto a la inmigración masiva y una retórica anti-extranjera (p.72). Estas temáticas se han convertido en centrales en el debate público y manifiestan un retorno notable de esta clase social en el panorama político (p.72).

En el cuarto capítulo, dedicado a los millenials, el autor constata que esta clase compuesta por jóvenes educados, mayoritariamente estudiantes, se ha involucrado en la campaña electoral de Bernie Sanders así como en el movimiento Occupy Wall Street en Estados Unidos (pp.73-74). En Europa, y concretamente en Francia, un electorado joven y cualificado ha llevado Jean-Luc Mélenchon a las puertas de la segunda vuelta de las elecciones presidenciales con un discurso hostil a las élites y al libre-comercio (p.74). Lo que llama la atención es la propensión de los millenials, que han nacido entre 1982 y 1996, a rebelarse contra el sistema (p.74). Así, Mélenchon consigue el 30% de los votos entre los 18-24 años y el 24% entre los 25-34 años en la primera vuelta de las elecciones presidenciales de 2017 (p.74). Esta clase social, que ha llevado la izquierda al poder en 2012, se ha desolidarizado de ella en 2016 con el movimiento Nuit Debout (p.75). De hecho, estos jóvenes educados y urbanos se sienten desclasificados o en vía de serlo (p.75). Ese fenómeno es común a varios países

Europeos, ya que "el auge de partidos como Syriza en Grecia y Podemos en España encuentra (...) su [origen] en los movimientos sociales que han [sido posteriores] a la crisis financiera del Sur de Europa al inicio de los años 2000" (p.75).

Estos jóvenes estaban considerados hasta hace poco como "el futuro del sistema contra el cual se rebelan hoy en día" (p.75). En efecto, manifestaban cierto apego a la diversidad, una fuerte creatividad debida a sus estudios universitarios y un notable individualismo, "sin olvidar [su destreza en el manejo de] las redes sociales que preveía a esta generación un porvenir radioso" (p.76). No en vano, en lugar de ocupar unos puestos de responsabilidad, "los millenials se han encontrado en los márgenes del [mercado laboral]", ejerciendo empleos sin sentido en open-space o cubicals en los cuales se han encontrado ante la dura realidad: "en lugar de manipular (...) símbolos (...), se han encontrado a transmitir [fragmentos] de información a otros colegas en una cadena cuya finalidad se les escapa" (p.76). Peor aún, numerosos jóvenes diplomados no consiguen encontrar empleos de calidad y los no-diplomados no hallan ninguno. "Es esta marginación y, sobre todo, la [diferencia] entre las expectativas muy elevadas de los millenials y la dura realidad económica, los que los llevará a rebelarse" (p.76).

Los millenials constituyen la generación más formada de la Historia. Sus estudios se prolongan y su inserción en el mundo del trabajo se retrasa. "Los millenials son también la primera generación criada en el culto del individualismo" (p.77). A menudo, al pensar que son únicos, creen merecer un trato de favor (p.77). "En el momento de entrar en el mercado laboral, tras [realizar] largos estudios, han considerado (...) que su estatus de generación más educada de la Historia (...) los llevaría rápidamente a la cumbre profesional" (p.78). La voluntad de saltar etapas resulta igualmente de la evolución del mundo en el que han crecido, donde los ejemplos de ascensos fulgurantes abundan. Esta tendencia es reforzada por los modos de vida actuales, ya que los millenials son la primera generación que ha crecido con Internet que permite el acceso inmediato al conocimiento, la compra online las 24 horas del día y la comparación generalizada (p.78). La revolución digital, además de modificar la relación al tiempo, ha alterado las relaciones humanas, "que se han convertido, a la vez, en más numerosas y distantes" (p.79).

Pero, es sobre todo en la relación a la propiedad privada que se nota un cambio fundamental, "ya que los millenials insisten en la importancia de vivir experiencias para una vida plena y se orgullecen, por lo tanto, de hacerlas pasar antes que la posesión de bienes" (p.79). Más aún, la propiedad privada es relegada a un segundo plano con la aparición de la economía colaborativa (p.79). No en vano, la realidad es que, en Europa, "la tasa de desempleo de los jóvenes es generalmente el doble de la de los mayores de 35 años" (p.81). Esto provoca una tendencia a la baja de los salarios de los jóvenes diplomados y una propensión superior a aceptar empleos que están alejados de su formación inicial (p.81). En ese sentido, a pesar de su formación, su ímpetu y sus ideas, los millenials se han convertido en una generación sacrificada. Tras permanecer silenciosos, se han radicalizado e involucrado en protestas (pp.81-82).

Políticamente, desean "transformar radicalmente la sociedad y un sistema económico que no funciona (...) para ellos" (p.82). A nivel social, promueven la diversidad y defienden los derechos de las minorías discriminadas, a la imagen de los homosexuales (p.82). Esta generación tolerante, especialmente sobre las cuestiones raciales, religiosas y sexuales, se muestra más cerrada "cuando debe enfrentarse a la diferencia intelectual" e ideológica (pp.82-83). Esta tolerancia selectiva es la expresión de "la frustración de los millenials hacia sus mayores considerados como [unos] egoístas" (p.83). No obstante, "los millenials parecen olvidar su propio egoísmo y su voluntad de acceder a todo enseguida" (p.83).

En rebelión contra el sistema, buscan movilizarse detrás de "unos líderes que parecen ser (...) auténticos" (p.84). Así se entiende la atracción que han podido ejercer jóvenes líderes como Alexis Tsipras y Pablo Iglesias o políticos experimentados como Jeremy Corbyn, Bernie Sanders o Jean-Luc Mélenchon, ya que han sido fieles a los idearios de izquierdas y no se han comprometido con los poderes financieros. En ese sentido, manifiestan su apego a la autenticidad y la credibilidad de estos líderes políticos (p.85). Al considerar que no tienen nada que perder, "ven en estos líderes de una izquierda intervencionista a nivel económico y libertaria a nivel [societal] unos campeones detrás de los cuales pueden reunirse" (p.85). A través de estos líderes que se han apoderado de sus temáticas,

los millenials han conseguido hacer avanzar unas reivindicaciones que se han instalado en el debate público, a veces aliándose a antiguas fuerzas políticas (p.86).

Al término de esta primera parte, la presentación de las cuatro nuevas clases sociales permite mejorar nuestra comprensión de la descomposición y recomposición sociopolítica a la obra en Occidente. En todos los países, "los viejos sistemas políticos son barridos y nuevas fuerzas emergen. [Sumergen] los sistemas institucionales bipartidistas en crisis profunda, (...) cambian [el panorama político] imponiendo un nuevo sistema cuatripartidista, (...) o hacen estallar los viejos equilibrios sin que uno pueda emerger de manera certera" (p.86). Hoy en día, nos dice Muzergues, "los términos del debate están dictados por cuatro clases": la clase creativa, la clase media provincial, la clase obrera blanca y los millenials (p.87). Para el autor, ningún discurso movilizador puede concebirse sin una relación casi filial con una de estas clases (p.87). Bien es cierto que "ninguna de estas categorizaciones es perfecta y pocos individuos van a integrarse exactamente en las [cuatro] clases definidas [previamente]" (p.87).

Contrariamente a la teoría marxista de las clases sociales, "que ve en cada clase un objeto determinado al comportamiento bien definido, [esta] concepción de las cuatro clases sociales deja [cierta] libertad a cada individuo: algunos corresponden (...) perfectamente a la descripción de una de estas cuatro clases, pero muchos [navegan] entre varias [clases] durante su vida (...) en función de sus experiencias" (p.88). Si esto no impide un comportamiento colectivo específico a cada clase, "esta fluidez modifica las condiciones de adhesión en el seno de cada grupo" (p.88). Además, "la realidad de la relación entre [estas] cuatro clases no está tan fijada como podríamos imaginarlo" (p.88). Al tratarse de un partido a cuatro y no a dos, el panorama es más complejo y "los comportamientos de unos hacia otros son diferentes en función de las problemáticas de cada uno, de la relación de fuerzas a nivel demográfico, pero también de la estrategia de los líderes de cada [clase]" (p.89). Por lo tanto, la interacción entre las cuatro clases que forman, hoy en día, las cuatro principales corrientes políticas, va a variar en el tiempo y en el espacio (p.89).

En la segunda parte, titulada "De cuatro clases a la cuadratura", el politólogo galo recuerda que "la conjunción del principio mayoritario y de la existencia de cuatro clases rivales [en las democracias occidentales] plantea un problema: [excepto si admitimos que] una de ellas es mucho más numerosa que [todas] las demás reunidas, estas clases, que no esconden el desprecio que tienen unas para otras, deberán cooperar para poder ejercer el poder" (p.93). Por lo cual, en cada país, asistimos "a la formación de nuevas coaliciones entre [estas] cuatro clases para ganar una elección" (p.93). En el supuesto de que la relación de fuerzas sea equilibrada entre estas clases, si una de ellas moviliza a su propia base y se alía a un socio leal y/o moviliza a un segundo electorado, "tiene buenas oportunidades de formar una mayoría de gobierno, sobre todo si su o sus adversarios son incapaces de entenderse o de movilizar las clases que deben supuestamente representar" (p.94). Es lo que ha sucedido en 2016 durante las elecciones presidenciales norteamericanas (p.94), dado que, "partiendo de un electorado estrictamente obrero y periférico, Donald Trump ha conseguido movilizar a la clase media provincial contra Hillary Clinton" (p.94).

En teoría, todos los escenarios cooperativos pueden ser contemplados entre las clases, aunque algunos sean más probables que otros. Así, la alianza entre la nueva minoría obrera blanca y la clase media provincial ha permitido la victoria del Brexit en el Reino Unido y la de Donald Trump en Estados Unidos (p.94). En la práctica, casi todas las combinaciones han sido experimentadas. Mientras que algunos de estos intentos han sido exitosos, otros no han conocido semejante desenlace (p.95). De hecho, para conocer el éxito, es imprescindible que un candidato o un partido tenga la capacidad de afirmarse como el portavoz de una de las cuatro clases y de crear una relación de fuerza "antes de poder ampliar su base a otra o a varias clases" (p.95). Los puntos de partida no son idénticos, dado que cada país tiene "su tradición política, sus reglas electorales, así como su sociología, con sus relaciones de fuerza" (p.95). La fuerza de cada clase en cada país incide en el potencial de cada coalición (p.95).

En el primer capítulo de esta segunda parte, consagrado a una comparativa entre Francia y Estados Unidos, Muzergues observa que las estructuras sociológicas de estos países tienen numerosos puntos en común (p.96). En efecto, las "cuatro clases están bien presentes en las sociedades norteamericanas y francesas, y la [recomposición] ya está iniciada y [cada una] posee un movimiento representativo y un [líder]" (p.96). A pesar de partir de tradiciones políticas completamente diferentes, estos dos países se han aproximado políticamente en

los últimos años. Esta aproximación transluce tanto en los estilos como en las técnicas, con la instauración de las primarias abiertas en la izquierda así como en "la influencia de numerosos asesores que han participado en las campañas" de Obama, Clinton y Sanders (p.98). Además, los vínculos intelectuales entre ambos países se han reforzado y las sociedades francesas y norteamericanas, a pesar de ser muy diferentes en sus visiones y en sus problemáticas sociales, han seguido unas trayectorias paralelas durante estos últimos años, especialmente con la aparición de las cuatro clases mencionadas previamente (p.98).

A todo ello se añade el hecho de que, en ambos países, cada clase ha encontrado su líder para representarla en las elecciones presidenciales (p.98). Así, mientras Hillary Clinton representaba a la clase creativa, los candidatos republicanos excepto Trump han abanderado la clase media provincial, el futuro presidente ha defendido los intereses de la clase obrera blanca y Bernie Sanders ha hecho lo mismo con los millenials (p.99). De manera similar, mientras que Emmanuel Macron defendía la clase creativa, François Fillon ha hecho algo comparable con la clase media provincial, dejando a Marine Le Pen y a Jean-Luc Mélenchon la tarea de representar, respectivamente, a los obreros blancos y a los millenials (p.99).

Además, la mutación social se ha producido en ambos países "tras la victoria de las mismas coaliciones durante los años 2008-2012. En efecto, durante ese periodo, los éxitos de Barack Obama (en 2008 y en 2012) y de François Hollande (en 2012) se han basado, cada uno, en una coalición similar entre clase creativa, minorías étnicas y millenials" (p.99). En ambos casos, las razones son parecidas, a pesar de las diferencias en cuanto al carisma de los candidatos. Se trata del rechazo de las políticas y de las personalidades de los presidentes salientes (Bush y Sarkozy), de la promesa de una promoción de la diversidad cultural y étnica, y de una defensa de la igualdad social (p.100). No en vano, las coaliciones vencedoras se han debilitado rápidamente como consecuencia de la "marginación de los millenials en el espacio económico y su radicalización en la esfera social" (p.101).

En Estados Unidos, los millenials han apoyado durante la última campaña a Bernie Sanders y "sus promesas de igualdad y sus soluciones radicales a los problemas de la juventud, especialmente la deuda estudiantil" (p.102). Al contrario, la clase obrera blanca se ha entusiasmado desde el inicio por el candidato millonario, mientras que la adhesión de la clase media provincial ha sido posterior y menor al no estar convencida por el estilo directo y vulgar de Trump. A pesar de estas reticencias, ha acabado apoyándole por su voluntad de reformar el obamacare, de reducir los impuestos, y, sobre todo, por su rechazo de Hillary Clinton (pp.102-103).

En Francia, la primera vuelta de las elecciones presidenciales de 2017 ha sido muy reñida con escasas diferencias entre los cuatro principales candidatos, al ser inferiores a cinco puntos. Cada candidato ha sido capaz de movilizar al electorado perteneciente a la clase social que representaba (pp.103-104). A lo largo de su mandato, François Hollande ha oscilado entre políticas que favorecían a los millenials al inicio y a la clase creativa al final, de modo que su posicionamiento carezca de claridad y ni la una ni la otra hayan apoyado el candidato socialista Benoît Hamon (p.104) que ha cosechado únicamente el 6,36% de los votos. Simultáneamente, el "Penelope Gate" ha sido fatal a François Fillon, ya que la clase media provincial, apegada a la ética protestante del trabajo, ha sancionado su falta de honestidad y ha optado por Emmanuel Macron que defendía un programa económico liberal en el que podía reconocerse (p.105). En la segunda vuelta, los resultados han confirmado las alianzas de las clases sociales vislumbradas tras la primera vuelta, en la medida en que "Marine Le Pen, que [había recabado la mayoría de los votos de la nueva minoría blanca], no ha conseguido ampliar su base a otra clase" (p.106).

Por lo tanto, las cuatro clases han estado en el centro de las campañas norteamericanas y francesas de 2016 y 2017. "Han definido sus problemáticas [como consecuencia] de su aparición, y su nivel de movilización ha convertido las elecciones en tan reñidas como controvertidas" (p.106). A su vez, "la capacidad de cada candidato para consolidar su clase y proyectarse en otra ha sido clave en la victoria de cada país", aunque las coaliciones hayan sido diferentes en cada una de ellas (p.106). En ambos casos, se observa una tasa de aprobación relativamente débil al inicio de los mandatos respectivos de los presidentes electos, en torno al 39% de opiniones favorables, y una consolidación de sus electorados (p.107).

La situación es comparable en la mayoría de los países de Europa del Noroeste. "Corazón económico actual del continente, la región atrae a numerosos miembros de la clase creativa. (...) Centro histórico de la revolución

industrial, (...) abrita igualmente a un gran número de miembros de la clase obrera" (p.111). Como consecuencia de su importancia económica, "es también el lugar en Europa donde la clase media provincial es la más numerosa y ocupa un lugar preeminente en el electorado" (p.111). Por último, en razón de su carácter atractivo para la inmigración, incluso proveniente de otros países europeos, dispone de "un número suficientemente elevado de millenials para permitirles [influir] en cualquier elección" (p.111). Una división regional de esta zona europea conduce a una constatación comparable. "De Manchester a Viena, estamos en el corazón [del] 'plátano azul', la locomotora industrial de Europa que se ha transformado poco a poco en su centro creativo. Esta transformación económica ha [propiciado] la aparición de los creativos y, por lo tanto, de las problemáticas societales que dan miedo a la burguesía [provincial], mientras que la nueva minoría [blanca] es deportada hacia una posición cada vez más precaria" (pp.111-112).

En el capítulo siguiente, centrado en la Europa central y oriental, Muzergues constata que estos países no escapan a la recomposición de sus panoramas políticos, "probablemente con más fuerza todavía que en el resto de Europa" (p.133). De hecho, "con sistemas de partidos creados hace apenas una década, los esquemas previamente contruidos por las nuevas élites poscomunistas durante los años noventa siguen siendo frágiles" (p.133). Estos partidos no han resistido a las consecuencias de la crisis de 2008, con, por ejemplo, "el derrumbe de la izquierda [húngara] en 2010 (...) o el de la derecha demócrata cristiana eslovaca en las elecciones legislativas de 2012" (p.133). Además, Europa del Este ha conocido cambios políticos mucho más violentos que el resto del viejo continente. "Varios de estos países conocen así desequilibrios institucionales que, a largo plazo, amenazan la democracia" (p.133). Ese desequilibrio, nos dice el autor, se explica "por el predominio de la clase obrera blanca y, más generalmente, de la nueva minoría [blanca] en los países de Europa central" (p.133).

En efecto, la región está todavía marcada por "la [experiencia] comunista de los años 1945-1991 y la dominación soviética ha dejado [su herencia] por todas partes, incluso en el tejido económico (...) y la mentalidad de las poblaciones" (p.133). De hecho, el régimen comunista pretendía convertir la clase obrera en una clase media. Una clase media menos adinerada que en Occidente y con una cultura popular enraizada que agrupase, en una misma comunidad socialista, a médicos, profesores, militares y obreros (p.134).

La implosión del sistema económico comunista y la caída del Muro de Berlín han cambiado la situación. "La mayoría de las fábricas y de las minas, completamente inadecuadas a la economía de mercado, [tuvieron que cerrar sus puertas], mientras que unas profesiones hasta entonces (...) respetadas [se devaluaron completamente] como consecuencia de una dependencia a un Estado en vía de desmantelamiento avanzado" (p.134). En pocos meses, sectores enteros de la población pasaron de un estatus social envidiable, con un trabajo de por vida, a la marginación (p.134). Excepto las élites comunistas que se reconvirtieron rápidamente, dos categorías de la población han aparecido: las que, partiendo de los antiguos centros industriales, se han convertido a la economía de mercado, formando la nueva clase media, a menudo provincial y casi siempre conservadora; y, "la que ha permanecido en unos *rust belts* convertidos en verdaderos guetos sociales" (p.135).

La debilidad relativa de los creativos se explica por "la transición difícil de estos países a la economía de mercado y por la herencia comunista" (p.135). La clase creativa no parte de una posición favorable y es incluso, en ciertos casos, "asociada, a partir de los años 2000, al caos económico de la transición económica de los años noventa" (p.136). A esta debilidad de la clase creativa se añade la de los millenials. De hecho, a la bajada de la fecundidad se adiciona "una emigración casi constante de los jóvenes diplomados hacia la Europa del Noroeste donde se halla la mayoría de los creativos" (p.136). Solo recientemente "las ciudades de Europa central y oriental se han convertido en [zonas] creativas que pueden atraer y, sobre todo, conservar a los [burgueses bohemios] y a los millenials, [aprovechándose] de costes [laborales inferiores]" (p.137). No en vano, este movimiento reciente no debe ocultar "la relativa pobreza numérica de los creativos y de los millenials, que siguen siendo ampliamente minoritarios en las sociedades poscomunistas, y deben, por lo tanto, aliarse para existir en la escena política" (p.137). Sus intentos de alianzas han fracasado a menudo, ya que "su búsqueda de transparencia y de diversidad se enfrenta a menudo a una cultura de la uniformidad heredada del periodo socialista" (p.137).

Ese contexto sociológico explica el rechazo mayoritario del liberalismo asociado a los burgueses bohemios. Los creativos y los millenials, al estar concentrados en los principales centros urbanos, los líderes políticos promueven

una democracia iliberal que valora la uniformidad social. Se dirigen preferentemente a la clase obrera blanca (p.137). Así, Victor Orban en Hungría fomenta la "defensa de las tradiciones contra el liberalismo occidental cosmopolita amalgamado con la clase creativa que se convierte en el enemigo interno; [la] promoción de la uniformidad pasa, a menudo, por la de un pasado glorioso" intencionadamente reconstruido (p.138). Este discurso permite a Orban ganar el apoyo de la clase media provincial y de la clase obrera blanca que le confieren una mayoría absoluta (p.138). En ese sentido, incluso si la clase obrera blanca sigue siendo dominante en la Europa central y oriental, "la clave de la victoria electoral en la región estriba (...) en la capacidad de un candidato a convertirse en el [portavoz y líder] de [esta] clase o, [en menor medida], de la clase creativa, y, [posteriormente], a seducir una mayoría del electorado de la clase media" (p.145).

En el último capítulo, que se interesa por la Europa del Sur, el politólogo galo recuerda que los países que la componen han conocido una mutación socioeconómica durante los años ochenta y noventa que ha desembocado en un fuerte crecimiento. Sin embargo, la situación se ha deteriorado a partir de los años 2000 con la estagnación de Italia y, posteriormente, con la recesión consecutiva a la crisis financiera de 2008 (p.147). La crisis ha afectado especialmente a los países del Sur de Europa en razón del estallido de la burbuja inmobiliaria, del elevado endeudamiento privado y de la fragilidad del sistema bancario. Los Estados han rescatado a los bancos con dinero público, lo que ha provocado un elevado endeudamiento público que ha obligado los gobiernos, bajo la presión de los mercados financieros, a aplicar políticas de austeridad. Estas políticas de recorte han tenido notables consecuencias sociales. De hecho, "la experiencia de la crisis ha cambiado radicalmente la composición social de la Europa del Sur y, con ella, su clima sociopolítico (p.148).

La política de la región está dominada por los millenials situados en los márgenes de la sociedad. "Si la extrema derecha está poco presente, (...) el populismo de izquierdas está en pleno auge: asociado al poder en Portugal, [tiene las riendas del poder] en Grecia y sigue [estando] muy presente en España" (p.148). Ese protagonismo de los millenials se explica por el elevado nivel de desempleo juvenil: el 35,1% en Italia, el 38,7% en España y el 43,3% en Grecia (pp.148-149). Eso implica que "los Estados de Europa del Sur [deban] enfrentarse a la marginación de todo un sector de la población [al estar] completamente excluido del sistema económico" (p.149). Además, "la crisis social [posterior a] la crisis económica ha sido tan fuerte que ha [condenado] a toda una parte de la clase creativa y de la clase media a un estatus similar al de los millenials" (p.149). Es el caso de los arquitectos en España, tras el derrumbe del mercado inmobiliario (p.149). Así, los millenials han visto sus efectivos aumentar "con la llegada de creativos desclasificados en una situación comparable a la suya" (p.149).

Ese contexto explica los éxitos del populismo de izquierdas, "con una tasa de elegibilidad que varía en función de la amplitud de la crisis en cada país" (p.149). Grecia ha pagado el mayor tributo a la crisis, dado que "la renta de los hogares ha bajado de más de un tercio entre 2007 y 2013" (p.149). En realidad, estas cifras esconden verdaderos dramas personales y la ruina de familias enteras (p.150). Esto ha propiciado la aparición de una nueva oferta política de izquierdas. "Proveniente del movimiento eurocomunista, el partido Syriza [ha tomado el relevo] de los movimientos sociales contra la austeridad, llevado principalmente por los jóvenes" (p.150). Recibe el apoyo de los jóvenes, desempleados, precarios y urbanos (p.150). En 2012, Syriza consigue el 26,89% de los sufragios en la población en general pero obtiene el 45,5% de los votos entre los 18-24 años (p.150). Por lo cual, la presión sociodemográfica ha transformado completamente el panorama político griego cuya primera víctima ha sido el PASOK que ha pasado del 43,92% al 6,3% entre 2009 y 2015 (p.151).

La política española se ha visto igualmente sacudida por el final del bipartidismo tras la irrupción de dos nuevos partidos (p.152). Ciudadanos representa a los urbanos creativos que forman alrededor del 15% del cuerpo electoral y sus líderes son, a menudo, antiguos abogados, periodistas o economistas que han realizado una parte de su carrera universitaria en el extranjero y que dominan el inglés. Su electorado es relativamente similar, ya que es "urbano, educado, relativamente joven y globalmente bien insertado en la globalización" (p.153). La irrupción de Podemos ha sido más espectacular aún, ya que obtiene el 20,7% de los votos en 2015. Ese éxito resulta de su filiación con el movimiento de los Indignados que constituye un componente de la identidad del partido: "con un discurso que [opone] el pueblo a la casta, Pablo Iglesias se presenta como un defensor creíble (...) de una clase de millenials" cuyos efectivos han aumentado considerablemente como consecuencia de la crisis (p.153). Podemos

ha creado una dinámica capaz de reunir inicialmente al electorado joven cuya tasa de desempleo alcanzaba el 55% en 2013, "antes de poder extender su capital de simpatía a los miembros de la clase creativa y de la clase media fragilizada por la crisis y, especialmente, las profesiones intelectuales" (p.154).

Italia ha asistido a la irrupción y/o transformación de los partidos populistas: el Movimiento Cinco Estrellas de Beppe Grillo y la Liga de Matteo Salvini (p.156). La crisis italiana se inicia antes de 2008, ya que este país padece un crecimiento débil desde mediados de los años noventa. Si las consecuencias de la crisis de 2008 no han sido tan espectaculares que en España o en Grecia, "se añaden a años de declive para formar un coctel explosivo" (p.157). En ese sentido, "el primer ingrediente es (...) la frustración de una juventud sacrificada (...), con una tasa de desempleo [juvenil muy elevada]" (p.157). En ese contexto, ha prosperado el M5S liderado por Beppe Grillo que asocia una indefinición ideológica con un tono provocador que atrae a los millenials. "Cuando decide lanzar el M5S en 2009, el partido es (...) un prototipo del movimiento millenials: centrado en los debates *online*, con unos posicionamientos [poco identificables ideológicamente] y unas temáticas inesperadas como el medio ambiente, el partido [populista ha respondido] a las expectativas de los jóvenes electores" (p.158). Inicialmente, el electorado del M5S era "relativamente joven, a menudo masculino, residente en el Norte del país y en ciudades medianas y pequeñas. Ese electorado forma todavía, hoy en día, el núcleo duro del Movimiento" (p.158). Esta base se ha ampliado hasta conseguir el 25% de los votos en las elecciones legislativas de 2013. Además de consolidar el electorado millenials, consigue atraer a nuevos electores residentes en las ciudades medianas del centro del país así como a trabajadores precarios y a desempleados (p.159). Paralelamente, la Liga, liderada por Matteo Salvini, ha radicalizado su discurso sobre la Unión Europea y la inmigración para atraer a la clase obrera blanca y parte de la clase media provincial de todo el país (p.160).

En el apartado de conclusiones, el autor recuerda que las cuatro clases sociales descritas están omnipresentes en todos los países occidentales. "Las encontramos en Europa del Noroeste, donde la clase media provincial posee todavía la ventaja del número y sigue siendo ineludible para cualquiera que desee obtener una mayoría; en Europa central y oriental, [como consecuencia de la herencia comunista], la clase obrera blanca [es más numerosa] a medida que uno se desplaza hacia el Este; y, [por último], en la Europa del Sur, la crisis financiera se ha transformado en [una] crisis social especialmente aguda, [reforzando los efectivos] de los millenials y provocando la aparición de nuevas fuerzas políticas" (p.163).

En cuanto a las dinámicas de alianzas que permiten construir unas mayorías de gobierno, convertirse en el portavoz de una clase es insuficiente para acceder al poder (p.163). Como lo subraya Muzergues, "prácticamente todas las combinaciones han sido probadas, con más o menos éxito, excepto la alianza clase creativa-nueva minoría [blanca], y la coalición millenials-nueva minoría [blanca] es todavía experimental y su eficacia queda por demostrar" (p.164). Las combinaciones ganadoras son las siguientes:

- - "La primera agrupa clase creativa y millenials" (p.164). Es la que ha llevado Barack Obama y Justin Trudeau al poder, aunque la radicalización de una parte de la juventud pueda ponerla en peligro (p.164).
- - "La segunda alía clase creativa y clase media provincial. Es la coalición ganadora de Emmanuel Macron" (p.164). Si se trata de una combinación poderosa, es frágil cuando el debate gira en torno a la inmigración (p.164).
- - "La tercera consiste en la aproximación entre clase media y nueva minoría [blanca]. Es la alianza que ha elegido a personalidades como Donald Trump" (p.165).
- - La cuarta consiste en "una alianza entre millenials y clase media provincial" (p.165). Es menos frecuente en razón de intereses económicos y sociales opuestos, y se produce preferentemente a nivel regional (p.165).

Esto demuestra que la clase media provincial permanece en el centro del juego, constituyendo la clase primordial del sistema electoral (p.166). No en vano, si durante los años noventa, esta clase era claramente mayoritaria al aglutinar al 60% del electorado, lo que conducía los partidos a adoptar posiciones centristas, hoy en día, incluso en la Europa del Noroeste, "la clase media provincial se ha convertido en una clase entre otras tantas y sus intereses no [coinciden] necesariamente con los de la sociedad en su conjunto" (p.166). De hecho, actualmente

prevalece un sistema basado en cuatro clases, lo que provoca una mayor flexibilidad y un número superior de alianzas posibles, lo que, paradójicamente, puede contribuir a "estabilizar el sistema" (p.168).

Al término de la lectura de *La quadrature des classes*, cuyo subtítulo es "Cómo las nuevas clases sociales alteran los sistemas de partidos en Occidente", es obvio reconocer la originalidad de la perspectiva elegida por Muzergues que consiste en priorizar los valores y las visiones del mundo a la hora de definir a las clases sociales, lo que le permite identificar cuatro clases sociales: la clase creativa, la clase media provincial, la clase obrera blanca y los millenials. Cada clase es descrita con precisión, tanto en su composición como en sus hábitos, referencias y preferencias políticas. Una vez identificadas estas clases, analiza las posibles alianzas entre al menos dos clases, dado que es un sistema cuadripartidista y no bipartidista. Estas alianzas, más o menos probables, se caracterizan por su fragilidad tanto en el tiempo como en el espacio. La propuesta analítica del politólogo galo permite comprender los fenómenos emergentes y dar cuenta de la recomposición política a la obra en los países occidentales.

No en vano, a veces, al referirse a Occidente sin otro matiz, ofrece una lectura única para los Estados Unidos y los países europeos cuando las realidades respectivas son dispares, de modo que lo que sea válido para uno no lo sea necesariamente para el otro. A su vez, ciertas afirmaciones son cuestionables, como cuando avanza que existen guetos exclusivamente blancos, cuando las investigaciones llevadas a cabo, por ejemplo por Eric Maurin (2015), demuestran que los únicos guetos blancos existentes tanto en Estados Unidos como en Europa son los guetos de ricos. De la misma, contrariamente a lo que avanza el autor, los intereses de los obreros blancos y de las minorías étnicas no se oponen ya que la mayoría de los inmigrantes o de sus descendientes pertenecen a la clase obrera al verse orientados, preferentemente y a menudo a su pesar, hacia las profesiones manuales de producción. Por último, Muzergues tiende a realizar una correspondencia sistemática entre la pertenencia a una clase social y una preferencia política determinada cuando el abanico de posibilidades es mucho más amplio.

A pesar de estas reservas, la lectura de esta obra novedosa y que suscita la reflexión es altamente recomendable para cualquier persona interesada en la recomposición social y política a la que se enfrentan las sociedades occidentales.

BIBLIOGRAFÍA

Blair, Tony y Giddens, Anthony (2002). *La troisième voie: le renouveau de la social-démocratie*, París, Seuil.

Florida, Richard (2012). *The Rise of The Creative Class*, Washington, Basic Books.

Fourastié, Jean (1979). *Les trente glorieuses ou la Révolution invisible de 1946 à 1975*, París, Fayard.

Maurin, Éric (2015). *La fabrique du conformisme*, París, Seuil.

Muzergues, Thibault (2018). *La quadrature des classes*, Bordeaux, Le Bord de l'Eau.

Reich, Robert (1992). *The Work of Nations*, New York, Vintage Press.

García Jurado, Óscar;
APROXIMACIÓN AL CAPITALISMO
ANDALUZ. Autonomía Sur, Sevilla,
2023 (177 páginas)

<https://doi.org/10.46661/rec.11388>

Daniel Albarracín Sánchez

Universidad de Sevilla

dalbarracin@us.es

Aproximación al capitalismo
andaluz

Óscar García Jurado

Prólogo de Manuel Delgado Cabeza



El libro que aquí resumimos, y con el que dialogamos, analiza el capitalismo andaluz desde varios ángulos: desde la historia de un pueblo del Sur, Andalucía, remontándose a la aparición de indicios de instituciones capitalistas tempranas, su origen colonial, su desarrollo oligárquico y clientelar, como periferia del Estado.

Con una perspectiva histórica de larga duración, esta obra entiende la economía en su incrustación dentro de una cultura, en su medio natural. También escudriña las principales novedades y mutaciones del capitalismo global contemporáneo, para ver cómo estas cobran forma en el territorio andaluz. El autor plantea también alternativas, no solo en el papel sino en el terreno de la práctica, guiadas por soluciones de la economía social transformadora, de corte autogestionario y cooperativista.

La economía andaluza no sufre tanto un atraso, sino el diseño de la sirvienta de las metrópolis del Norte. Esa servidumbre no lo hace a la manera de antaño.

El viejo terrateniente está siendo sustituido por grandes fondos de inversión transnacionales que acaparan los bienes naturales, ligando formas de rentismo extractivista a las de un productivismo intensivo que tensiona la vida y la tierra. Este reemplazamiento en el poder de las élites ahora opera a través de grandes corporaciones a su vez dirigidas por grandes entidades de gestión de activos globales.

HISTORIA DEL CAPITALISMO ANDALUZ

García Jurado sitúa el origen del capitalismo en Andalucía en el mismo inicio de la conquista castellana, en el siglo XIII. Por tanto, atribuye un carácter colonial al tipo de desarrollo capitalista andaluz. Con él se forma un



capitalismo señorial, que se basa en valores jerárquicos, privilegios, clientelismo y favoritismo, que dan pie a un rentismo extractivista que succiona los frutos de la tierra y el trabajo de las personas, rentas obtenidas por tierras entregadas a la nobleza conquistadora en forma de señoríos o villas de realengo.

Posteriormente, el tráfico comercial con América agregó otra fuente de consecución de riqueza extraordinaria. Ahora bien, las rentas recabadas no llegaban a reinvertirse de manera productiva y eficiente, sino que se priorizaba la adquisición de nuevas propiedades, o la ganancia a través de la especulación.

Una vez perdidas colonias americanas en el siglo XIX, Andalucía habría quedado como las "Indias alternativas e interiores", de las que el Estado español seguirá extrayendo productos de su fértil y rica naturaleza. El desarrollo del capitalismo español confiere a Andalucía la función de eslabón periférico de una economía periférica, aunque también pudo haber sido de otra manera.

García Jurado afirma que Andalucía constituye un territorio pionero donde toma forma el capitalismo. Un pueblo condicionado por una fuerte polarización social entre una élite acaparadora, y una masa ingente de personas a las que explotar. El extractivismo andaluz se levantó, así, sobre las figuras del señor medieval, el aristócrata o el burgués urbanos, el señorito de cortijo y sus caciques locales, o el militar y el sacerdote, que mediaban una forma de "concesión" de los conquistadores españoles aplicada de manera autóctona.

Aquel capitalismo señorial se sustituye, ya en el siglo XIX, por un nuevo pacto entre élites nobiliarias y burguesas, para desplegar un capitalismo plenamente cristalizado.

Las reformas de la II República no priorizan la distribución de la tierra, y optan por el productivismo, poniendo las tierras baldías a producir. Al no alterar las relaciones de propiedad y de poder, la reacción está en condiciones de perpetrar el ilegítimo golpe de Estado, provocando una conflagración. Con su victoria y durante 40 años de imposición, restaura y potencia los privilegios de los terratenientes y demás poderes fácticos. En los años 50, el capital industrial desplaza al capital agrario de gran propiedad, lo que supone el empobrecimiento del campo, sobre el que se había apoyado aquel modelo.

Sin embargo, el rentismo persiste, como sistema extractivista en esta y otras actividades, lo que no impide cierta mecanización, modernización y explotación intensiva del capital. La modesta industria de los años 60, dependiente y desestructurada, también va paulatinamente desplazándose. La pérdida de empleo y la desvertebración del medio rural, y la fuerte emigración, ya tras la Transición, se trata de compensar con políticas de subsidios, para no desabastecer de mano de obra al latifundio para cada campaña.

Si al comienzo se extraían rentas de las explotaciones mineras, ahora lo es del turismo de diferente índole (sol, playa, urbano, de congresos o cultural) -y la construcción ligada a esta actividad-, la industria agroalimentaria del campo y de la pesca, así como la energía renovable de su entorno natural. Un rentismo que en las últimas décadas reemplaza viejas figuras privilegiadas por fórmulas de economía de plataforma, a mejor servicio del capital global y las sociedades de inversión. Todo ello poniendo a gala una política que logra abaratar los costes laborales, y dispone una fuerza de trabajo sin garantías, sin seguridades, fragmentada, con empleos estacionales y mal pagada.

LAS CONTROVERSIAS SOBRE EL ORIGEN Y CARÁCTER COLONIAL DEL CAPITALISMO ANDALUZ

A nuestro juicio, en relación con la fijación del origen y naturaleza del capitalismo andaluz, los dos elementos más controvertidos de su interpretación son los siguientes:

- a. Identifica el origen del capitalismo en Andalucía al siglo XIII, desde la misma Baja Edad Media. Señala que ya existían mercados, y pronto la lógica señorial y jornalera, en un terreno conquistado, fortalece esa lógica mercantil. Sin embargo, el tránsito del feudalismo al capitalismo requiere de cambios cualitativos en más órdenes de la vida institucional y social. El mercado en ese periodo aún no guarda las características productivistas posteriores. De hecho, no hay una lógica de reinversión, "mejoramiento" de la eficiencia productiva (Meiksins Wood, E.; 2021) y rentabilismo, como se dio en el capitalismo agrario inglés del siglo XVIII -y en otros territorios donde el capitalismo tuvo lugar antes de en Andalucía, sea

Bélgica o Francia-. Al tiempo, las lógicas señoriales -casi análogas a las encomiendas americanas, por la regulación de la prohibición del derecho de huida (García Jurado; O.; 37)- aún guardan demasiadas similitudes a fórmulas feudales. Eso no impide los cercamientos, la posterior desamortización, una propiedad privada definida y la mercantilización que conduce al latifundismo. Esta aparición temprana (García Jurado; O.; 27) de rasgos protocapitalistas acabarán caracterizando al territorio, iniciando la formación del capitalismo andaluz. Nos resulta algo excesivo hablar de capitalismo en etapa tan precoz, aun cuando se configuren mercados de fuerza de trabajo y mercados de tierras (siglos XIV-XVI), y un amplio proceso de acumulación originaria por acaparamiento. Para un capitalismo pleno se exige una reinversión acumulativa y un productivismo rentable al que todavía no estaría orientada plenamente la economía andaluza. Parece que durante tiempo persistió una economía de subsistencia familiar, orientada solo parcialmente a un mercado rentabilista.

A este respecto, la idea de proceso habría sido más prudente. En lo que coincidimos es en que este desarrollo capitalista incluye todas sus bases en el siglo XVIII (García Jurado; O.; 2023:36), precisamente, entre otras cosas, con la disolución del señorío.

- b. El libro caracteriza el origen colonial el capitalismo andaluz, y después, ya en el siglo XIX (García Jurado, O.; 2023:47), como colonialismo interior. Sin dudar del origen colonial, encaja mejor la caracterización de periferia de una periferia para el tiempo que hoy corre, sujeta a un extractivismo nacional y transnacional. Sea como fuere, lo importante son los procesos y relaciones sustanciales, y no la terminología. Y lo que conviene poner de relieve es la herencia y el proceso de periferización dependiente de Andalucía.

EL NEOLIBERALISMO, EL ESTADO Y LOS NUEVOS TERRATENIENTES GLOBALES: LOS FONDOS DE INVERSIÓN

Andalucía se sitúa en la periferia, pero de su territorio y población el capital sigue sacando provecho. No obstante, cambian los actores y extractivismo adopta formas nuevas. El viejo terrateniente andaluz, ligado a intereses en Madrid, ha sido desplazado paulatinamente por fondos de inversión internacionales que profundizan el desarrollo desigual entre Norte y Sur, en un contexto de neoliberalismo financiarizado global.

García Jurado acierta de pleno en observar el carácter neoliberal de Estado del régimen actual, con rasgos que resuenan al ordoliberalismo. El Estado es diferente, no más pequeño, cumple otras funciones. La principal, facilitar la rentabilidad de las grandes corporaciones globales, si es preciso con fondos públicos, como los Next Generation. Nos advierte del puño escondido detrás de la mano invisible, que también cobra forma en un Estado que potencia sus presupuestos militares y securitarios, externos e internos. Diríamos también con corporaciones globales insensibles a la necesidad social o los límites de la biosfera. Un Estado que asegura el marco rentable a una corporación privada que se desvincula de cualquier responsabilidad que no refiera a la crematística. Un modelo que está protegido con la conformación de instituciones supranacionales encargadas, y legitimadas por los propios gobiernos del *establishment*, para disciplinar a los Estados en las políticas de sostenibilidad financiera, la mercantilización sin contrapeso regulador y la priorización del rescate al capital.

Ahora bien, nos recuerda sagazmente que detrás de las grandes corporaciones están las sociedades de gestión de activos. Resultan agentes transectoriales con gran influencia financiera y productiva, también sobre gobiernos y bancos centrales, que aplican un rentismo sobre un modelo de producción cada vez más intensivo, cargando a personas y naturaleza todos sus impactos.

En Andalucía esto implica la entrada a gran escala de la inversión extranjera directa en un espacio de bajos costes laborales y una normativa poco estricta, aplicada por los gobiernos de la Junta. Una inversión extranjera que no genera empleo, pero extrae excedentes. Todo ello a partir de una trama de empresas con sede en Madrid y, cada vez más, con sede central fuera de las fronteras nacionales, con unos propietarios que operan en cualquier lugar del mundo a partir de megafondos financieros, como BlacRock, Vanguard o State Street. A través de esa vía penetran en los procesos de extracción, producción y distribución, para rentabilizarlos, extravertiendo el desarrollo hacia los grandes centros regionales de desarrollo del capital "hanseático" global.

Se desenvuelven en el sector inmobiliario, en el sector turístico, en el de la construcción, comprando fincas y tierras, para ganar con la producción alimentaria o con la instalación de placas solares fotovoltaicas. Y lo hacen cada vez más a través de economías de plataforma que extraen rentas a partir de procesos superintensivos de explotación, externalizando el riesgo.

Estos megafondos pueden adoptar los siguientes formatos:

- Fondos de capital riesgo. Horizontes de inversión cortos, de compra y posterior venta.
- Inversores inmobiliarios tradicionales, que compran tierras y luego las arriendan.
- Fondos de inversión para energías renovables. Estas acaparan tierras para apropiarse del recurso solar, en forma oligopolística, a veces con fondos públicos, dejando sin empleo a la población, desplazando el trabajo agrícola e impactando en el paisaje.
- Family Office, sociedades patrimonialistas de grandes fortunas familiares.
- Particulares que desean fincas de recreo no lejos de las ciudades.

Asimismo, el autor refleja cómo se produce un proceso de uberización del campo, donde la propiedad concentrada en pocas manos establece arrendamientos a operadores con contratos de compraventa de producto exclusivos para distribuidoras ligadas a los propietarios, como sucede con el olivar transgénico, con un gran impacto en el medio (el agua, la contaminación, la erosión de la tierra) y altamente dependiente de productos de multinacionales.

UNA ALTERNATIVA AUTOGESTIONARIA Y COOPERATIVISTA

El texto incluye una propuesta, basada en la experiencia, de soluciones transformadoras basadas en el cooperativismo autogestionario, comunitario e intercooperativo -una cooperación global entre trabajadores y organizaciones cooperativistas-. Recoge las diferentes experiencias y las distingue de las cooperativas adaptativas al desarrollo del capitalismo.

En definitiva, se trata de un ejercicio reflexivo, de investigación y propuesta desde una perspectiva marxista, y una propuesta cooperativa, comunitaria y libertaria, que brinda y construye una isla en un árido desierto, una aportación clave a contracorriente, que es preciso respaldar y, especialmente, aprender de ella.

BIBLIOGRAFÍA

Meiksins Wood, Ellen (2021) *El origen del capitalismo. Una mirada de largo plazo*. Siglo XXI: Madrid.