

Revista de Economía Crítica

REC
n.40

Journal of Critical Economics

Segundo Semestre 2025

Second Semester of 2025

<https://www.upo.es/revistas/index.php/rec/index>

TEMA EXTRA | SPECIAL TOPIC

A vueltas con el origen del crecimiento: Joel Mokyr, Philippe Aghion y Peter Howitt, premio Nobel de economía 2025. | *Revisiting the origins of growth: Joel Mokyr, Philippe Aghion and Peter Howitt, winners of the 2025 Nobel prize in economics.*

Santiago M. López García

2-13

ARTÍCULOS | ARTICLES

La influencia de Kalecki en el pensamiento estructuralista de América Latina. | *Kalecki's influence on Latin American structuralist thought.*

Julia Juárez García

15-25

Gentrificación plataformizada. Una propuesta conceptual. | *Platform gentrification: a conceptual framework.*

Jorge Sequera

26-36

Un mundo en transformación desafía a América Latina a reinventar el desarrollo de sus fuerzas productivas. | *A World in transformation challenges Latin America to reinvent the development of its productive forces.*

Andrés Musacchio

37-53

¿Un Marx sin tendencia decreciente de la tasa de ganancia? Defensa de la coherencia de la "ltdtg" en el marco del pensamiento marxista. | *Marx without tendency of the rate of profit to fall? Defense of the coherence of the "ltdtg" within the framework of marxist thought.*

Pablo Fernández Ruiz

54-65

CLÁSICOS U OLVIDADOS | CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

Susan Strange: referente indispensable de la *International Political Economy*.

Enrique Palazuelos

67-78

El poder en la economía mundial.

Susan Strange

79-92

RECENSIONES DE LIBROS | BOOK REVIEWS

Especial premio Nobel: Aguión, Philippe y Roulet, Alexandra; *Repenser l'état. Pour une social-démocratie de l'innovation.* (2011)

Carlos Berzosa

94-96

Ensayo bibliográfico: *Satia, Priya*; El imperio de las armas. la construcción violenta de la revolución industrial. (2023)

<i>Cati Torres</i>	97-106
<i>Fressoz, Jean-Baptiste</i> ; Sin transición. Una nueva historia de la energía. (2025)	
<i>Jordi Roca Jusmet</i>	107-110
<i>Casal Lodeiro, Manuel</i> ; Las verdades incómodas de la transición energética. (2024)	
<i>Ana Isabel Casquete Díez</i>	111-113
<i>González, Helena; Ochoa, Diana y Pérez, Laura (edits.)</i> ; Edad, género y academia. Mujeres en la universidad. (2024)	
<i>Elena Martínez Tola</i>	114-116
<i>Verdugo, Grégory</i> ; <i>L'IA et l'emploi</i> . (2025)	
<i>Eguzki Urteaga</i>	117-119

TEMA EXTRA
SPECIAL TOPIC

A VUELTAS CON EL ORIGEN DEL CRECIMIENTO: JOEL MOKYR, PHILIPPE AGHION Y PETER HOWITT, PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 2025 |

Recibido: 14-11-2025

Aceptado: 24-11-2025

<https://doi.org/10.46661/rec.12797>

REVISITING THE ORIGINS OF GROWTH: JOEL MOKYR, PHILIPPE AGHION AND PETER HOWITT, WINNERS OF THE 2025 NOBEL PRIZE IN ECONOMICS

Santiago M. López García

Instituto de estudios de la Ciencia y la Tecnología (IECyT), Universidad de Salamanca

 <https://orcid.org/0000-0001-5652-379X>

slopez@usal.es

Resumen

El presente artículo examina las razones que han llevado al Comité del Premio Nobel de economía a otorgar el galardón a Joel Mokyr, Philippe Aghion y Peter Howitt. Estas razones se contrastan a lo largo del artículo con las diferencias en la conceptualización de los orígenes del crecimiento económico en las distintas escuelas del pensamiento económico. Se llega a la conclusión de que el actual Premio viene a ser la constatación de que las dos tradiciones o escuelas de pensamiento más importantes, la de los endogenistas y la de los neoschumpeterianos, han encontrado su nexo de conexión en la historia económica a través de la obra de Joel Mokyr.

Palabras claves: *Joel Mokyr, Philippe Aghion, Peter Howitt, Schumpeter, crecimiento endógeno, teoría económica evolucionista.*

Abstract

This article examines the reasons that led the Nobel Committee in Economics to award the prize to Joel Mokyr, Philippe Aghion, and Peter Howitt. These reasons are contrasted throughout the article with the differences in the conceptualization of the origins of economic growth in the various schools of economic thought. The conclusion is that this year's prize confirms that the two most important traditions or schools of thought, the endogenists and the neo-Schumpeterians, have found common ground in economic history through the work of Joel Mokyr.

Keywords: *Joel Mokyr, Philippe Aghion, Peter Howitt, Schumpeter, endogenous growth, evolutionary economic theory.*



INTRODUCCIÓN

Tanto el Premio Nobel de Economía del año pasado como el actual se han concedido a investigadores que se interrogan sobre las causas del crecimiento económico. Sin duda ello se debe a la preocupación por el continuo descenso de la productividad por trabajador en los países de la OCDE (Boppart, T. y H. Li, 2023). ¿Qué está pasando? ¿Son las instituciones extractivas o el poder de mercado contra los innovadores los que están bloqueando las bases del crecimiento sostenido de los países desarrollados?

El primer apartado del presente artículo se dedica a indicar el propósito que el Comité del Premio en Ciencias Económicas 2025 (The Committee for the Prize in Economic Sciences, 2025) ha tenido al otorgar el Nobel de Economía a Joel Mokyr, Philippe Aghion y Peter Howitt. En el segundo apartado se plantea el inicio de la controversia acerca del papel del cambio tecnológico en la teoría económica partiendo de Adam Smith y Karl Marx. El tercer apartado se centra en la aportación de Josep Alois Schumpeter y los neoschumpeterianos. El cuarto detalla el origen y desarrollo de la noción de crecimiento endógeno. El quinto apartado entra de lleno en la teoría del crecimiento endógeno. En el sexto se explica la importancia de Joel Mokyr como nexo entre las diferentes escuelas. Cierran el artículo unas breves conclusiones.

EL TOQUE DE ATENCIÓN DEL COMITÉ DEL PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 2025

La concesión del Premio Nobel de Economía 2025 a Joel Mokyr, Philippe Aghion y Peter Howitt va más allá que un mero reconocimiento académico a la Teoría del Crecimiento Económico Endógeno y la historia económica de la tecnología. Es un toque de atención dirigido a los líderes económicos globales y a los decisores políticos. El argumentario se asienta en tres recomendaciones. Primera, el futuro económico sostenible reside en la inversión pública y privada en la I+D, la ciencia y la innovación. Segunda, se precisa una mayor defensa de la competencia para evitar el aumento del poder de mercado y el riesgo de que los grupos de interés establecidos bloqueen las innovaciones. Tercera, el proteccionismo, la supresión del pluralismo, las diatribas contra el multilateralismo y contra el consenso científico, en temas como el cambio climático, pueden dañar el crecimiento económico de manera sustancial. En consecuencia, el Comité del Premio (The Committee for the Prize in Economic Sciences, 2025) ha subrayado que el crecimiento sostenido, esencial para mejorar el bienestar, no es un hecho que deba darse por sentado, especialmente cuando llevamos casi todo el siglo XXI arrastrando crisis que se encadenan, la denominada "policrisis" (Tooze, 2019).

El Comité explicita que auspiciar la innovación no exime a los políticos de la obligación de vigilar y regular, si fuese el caso, a las empresas de las TIC (tecnologías de la información y la comunicación). No se puede dañar el progreso tecnológico que crean, pero tampoco es permisible que desde ellas se planteen estrategias para condicionar el comportamiento de los consumidores, bien vía el diseño de algoritmos con sesgos, bien por medio de tácticas comerciales de la designada como "economía de la intención" (Fang, 2025).

El informe del Comité también indica que, aunque nos encontremos en una situación de incertidumbre, ésta no tiene por qué deparar un futuro negativo. Pudiera ser que estemos ante la oportunidad de que las nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, estén dando lugar a un nuevo ciclo de crecimiento basado, una vez más, en la retroalimentación positiva entre la ciencia y la economía.

El Comité subraya el mensaje que supone dar el premio a Mokyr, Aghion y Howitt: la riqueza ya no se puede considerar como el resultado pasivo de la acumulación de recursos (capital y trabajo), sino como un proceso dinámico de destrucción creativa que se alimenta de la calidad y la fluidez del conocimiento acumulado por la humanidad. Por tanto, la prosperidad sostenida tiene como combustible, la inversión en I+D y como motores la combinación entre la libre circulación de ideas y la defensa tanto de la competencia como de los derechos de propiedad intelectual e industrial.

PRIMERAS NOCIONES SOBRE EL ORIGEN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO: ESPECIALIZACIÓN SMITHIANA O PLUSVALÍA MARXISTA

La economía clásica definía la producción como la interacción entre capital y trabajo y cuantificable a través de la suma de sus aportaciones más los recursos naturales utilizados. Ahora bien, por influencia de Adam Smith, el crecimiento de esa suma no solo se debía a la mera agregación de los valores de los tres factores. Su crecimiento se explicaba por la vía de la especialización de las tareas en que se pudo dividir cualquier producción. Sin embargo, esta conjetura se encontró desde los inicios del siglo XIX con una paradoja: si el crecimiento dependía principalmente de la acumulación de capital y trabajo, y ambos estaban sujetos a rendimientos decrecientes, el crecimiento debería haberse estancado con el tiempo. La especialización habría llegado a sus propios límites. La única salida era que se encontrasen continuamente nuevos recursos naturales a explotar, lo cual justificó el colonialismo una y otra vez.

En realidad, hasta 1820 siempre que se iniciaba en una nación un proceso de crecimiento asociado a una serie de mejoras en las técnicas de producción, en el transporte o por la mera incorporación de nuevos territorios o recursos, se alcanzaba una mayor cantidad de riqueza, pero luego se entraba en una larga meseta que podía incluso terminar con una pérdida de bienestar (Broadberry et al., 2015).

¿Por qué se estancaban los procesos de crecimiento? La respuesta está en parte en la concesión del anterior premio Nobel de Economía a Daron Acemoglu, Simon Johnson y James A. Robinson. Podría sintetizarse en que las sociedades generamos instituciones extractivas y que ellas son las culpables del estancamiento económico (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2005 y 2006). En un sentido similar, Peter Frankopan (2023) indica como en los casos de Portugal y España sus avances en navegación y la incorporación de nuevos territorios les dieron acceso a muchos recursos, pero ambas coronas establecieron sistemas para mantener en secreto dichos conocimientos dentro de las instituciones jurídico-comerciales (Casa da Índia y Casa de Contratación). Estos monopolios no fueron exactamente instituciones extractivas, pero dificultaron la extensión de los nuevos conocimientos al conjunto de la economía de esos reinos. En el medio y largo plazo aquellos obstáculos, y la inexorable ley de los rendimientos decrecientes sobre los factores, llevaron a la situación de estancamiento y, más tarde, al decrecimiento.

Por el contrario, algunas economías occidentales (Inglaterra y Holanda en particular) experimentaron procesos de crecimiento similares inicialmente a los de España y Portugal, pero esta vez no se atascaron en una meseta, sino que el primer crecimiento económico se sostuvo y, desde 1820, se aceleró, especialmente en Reino Unido y Estados Unidos (Broadberry et al., 2015; Prados de la Escosura, 2009 y Mokyr y Hans-Joachim, 2010). Aquellas economías habían tenido también instituciones de privilegio parecidas a las de Portugal o España (la East India Company, la Hudson's Bay Company y la Geotroyeerde West-Indische Compagnie), pero estos legados del pasado ya no pudieron bloquear la libre iniciativa empresarial y el intercambio de conocimientos. Las estructuras sociales habían cambiado (McCloskey, 2016), cosa que en España y Portugal no sucedería hasta la ola de las guerras napoleónicas.

Aquella realidad de la primera mitad del siglo XIX en el Reino Unido no pasó desapercibida para Marx. Para él, el proceso de especialización seguía explicando el crecimiento, pero la ganancia que se obtenía del esfuerzo de los trabajadores tras los procesos de especialización se la apropiaba el empresario (plusvalía). Ello permitía el incremento de la riqueza a favor de unas clases en detrimento de otras.

El ludismo de principios del XIX era la mejor evidencia de estas nuevas condiciones que conducían a la lucha de clases. La solución para el marxismo no era destruir las máquinas, sino que los trabajadores tomaran el control de la organización de la producción para eliminar la apropiación de su plusvalía. Ahora bien, para justificar este cambio en la superestructura se tenía que partir de la suposición de que, al igual que las antiguas herramientas y sus mejoras habían provenido del conocimiento aplicado de los trabajadores, también las nuevas herramientas y máquinas provenían de los conocimientos aplicados de los trabajadores (la *tecne*). Pero Marx también tenía en cuenta que entre los medios de producción no solo estaba el capital (herramientas, maquinaria, infraestructuras e instalaciones) y las materias primas, sino también la tecnología y el ya mencionado conocimiento técnico.

Fue así como el asunto del cambio tecnológico quedó reflejado:

La naturaleza no construye máquinas, ni locomotoras, ni ferrocarriles... Son estos productos de la industria humana... Son órganos del cerebro humano creados por la mano humana: fuerza objetivada del conocimiento. El desarrollo del Capital Fijo revela hasta qué punto el conocimiento o "knowledge" social general se ha convertido en fuerza productiva inmediata y, por lo tanto, hasta qué punto las condiciones del proceso de la vida social misma han entrado bajo los controles del general "intellect" y remodeladas conforme al mismo (Marx, 1980 [1857-1858], 229-230).

La consecuencia de esta explicación fue que la teoría del cambio tecnológico quedaría asociada al marxismo durante casi un siglo (hasta su reformulación por Schumpeter en los años cuarenta y Robert Solow en los cincuenta del siglo XX). Ahora bien, siendo cierta esa ligazón también lo es la conexión de la noción de cambio tecnológico con la Escuela Historicista, a través de uno de sus precursores: Friedrich List (1789-1846). List fue quien desarrolló la idea del Sistema Nacional de Economía Política, que hoy denominaríamos como Sistema Nacional de Innovación (Freeman, 1995 y Lundvall, 2007). A su vez, la Escuela Austriaca destacaría la importancia del cambio tecnológico asociándolo a la innovación, cuya naturaleza era intrínseca a la función empresarial (Kirzner, 1973).

Frente a la importancia del cambio tecnológico en estas ramas de la economía política, tanto la escuela marginalista como la economía neoclásica optaron por no incluir el cambio tecnológico en la función de producción. Para el estudio de las preferencias y de los equilibrios el cambio tecnológico era un factor disonante. De esta forma, al finalizar el siglo XIX e iniciarse el XX, mientras se estaba dando un nuevo ciclo de crecimiento acelerado en la Revolución Industrial, las ideas sobre el cambio tecnológico en la economía se habían quedado claramente en el lado de los heterodoxos.

De todas aquellas perspectivas que alojaban al cambio tecnológico en sus explicaciones de la actividad económica puede decirse que el enfoque marxista era el que más contundentemente lo internalizaba en el proceso de producción a través de la doble acción de la *tecne* y el *intellect*. Por su parte, los austriacos introducían la tecnología por la vía del empresario, los historicistas por la vía del Estado (Levi-Faur, 1997) y los neoclásicos la consideraban como un hecho exógeno al proceso productivo procedente de la ciencia, una especie de regalo.

LA DESTRUCCIÓN CREATIVA SUSTITUYE A LA LUCHA DE CLASES: DE SCHUMPETER A LOS NEOSCHUMPETERIANOS

Schumpeter (1912 y 1942), partiendo de las descripciones de Marx sobre el cambio tecnológico y del desarrollo de lo que denominó como "*epoch making innovations*" (innovaciones que marcan época), planteó que el motor de la historia no era la lucha de clases, sino, en el capitalismo, la sustitución de unas empresas por aquellas que habían sido capaces de desarrollar mejoras tecnológicas superiores a las innovaciones iniciales. Designó al fenómeno como "destrucción creativa". Además, en su descripción de los diferentes tipos de innovaciones la especialización smithiana quedaba integrada como una forma de cambio tecnológico, la debida a una mejor organización del proceso de producción. Esta capacidad de síntesis permitió la inoculación de la idea de "destrucción creativa" en las diferentes escuelas económicas. El proceso iba a tener un lento pero consistente efecto que, puede decirse, se concluye en el presente con la concesión del premio Nobel de 2025.

En el momento en el que Schumpeter lanza sus ideas la escuela keynesiana era predominante en el panorama de la teoría económica. Keynes no había necesitado introducir el cambio tecnológico para formular la función de la demanda agregada. Ni siquiera los modelos de crecimiento formalizados en los años cincuenta, tanto por los neokeynesianos como ahora por los primeros neoliberales, apelaban al cambio tecnológico. Unos y otros seguían asumiendo la ausencia de rendimientos crecientes a escala. En consecuencia, el cambio tecnológico estaba fuera de los radares de sus preocupaciones. Pero ¿toda la productividad creciente del último siglo y medio se debía a la eficiencia del Estado (historicistas) o de los empresarios (austriacos), o era, como argumentaba la visión marxista, el fruto de la plusvalía extraída al trabajo (*tecne*) y esa fuerza de producción denominada *intellect*? De hecho, hasta Luigi Pasinetti (1981; 1993) no se introduciría en la corriente keynesiana la formalización del conocimiento y el aprendizaje (*human learning*) como motor esencial de la economía, partiendo, como no, de las ideas de Schumpeter.

En los años cincuenta y sesenta las visiones de unos y otros parecían incompatibles con la sensación de avance tecnológico constante que se deducía de las carreras atómica y aeroespacial. Pero, sorprendentemente, no eran buenos momentos para el pensamiento económico schumpeteriano. Schumpeter había fallecido en 1950 y su idea de la "destrucción creativa" en realidad no se constataba por ninguna parte. Más bien era todo lo contrario. Las grandes empresas al estilo de IBM, AT&T, Coca-Cola, Ford, JP Morgan, GE, Dupont o AIG dominaban sus sectores y prácticamente programaban el ritmo de las mejoras en sus servicios y productos. Las empresas emergentes (las insurgentes) no desplazaban con sus nuevas tecnologías a las ya establecidas (las incumbentes), de modo que no se apreciaba una generalizada situación de "destrucción creativa" empresarial. Lo que se percibía eran las carreras tecnológicas protagonizadas por las dos superpotencias, no por empresas emergentes contra empresas incumbentes.

Reforzando el papel de los Estados en el desarrollo económico estaba también el surgimiento de los denominados milagros económicos de la República Federal Alemana, Italia, Japón y España. También el problema de activar el crecimiento tras los procesos de descolonización y en general en el Tercer Mundo parecía una cuestión de Estados, no de empresas. Sin embargo, en este contexto, los teóricos económicos dedicados a las teorías del desarrollo emprendieron el reconocimiento de la importancia de tener presentes en sus análisis y teorías el peso de las habilidades y las capacidades de las personas (Arndt, 1987 y Seers, 1969). Fue precisamente en ese momento cuando la teoría del desarrollo económico emergió como la corriente más potente de pensamiento económico y liderada por una serie de autores, aunque con diferente grado de implicación, pero que todos ellos recibirían el premio Nobel de Economía: Simon Kuznets, Theodore Shultz, Gunnar Myrdal, William Arthur Lewis, Robert Fogel y Joseph E. Stiglitz.

El hecho de que las teorías del desarrollo pusieran el énfasis en la acumulación del capital físico y el humano actuó como un trampolín para que los pensadores del cambio tecnológico, los denominados neoschumpeterianos, aparecieran en escena. Había una concomitancia entre ambas teorías acerca del papel de la transmisión del conocimiento en los planes de desarrollo.

La irrupción de los neoschumpeterianos comenzó con los primeros textos de Nathan Rosenberg (1971 y 1976) y Christopher Freeman (1974) y la creación de la revista *Research Policy* en 1971. Keith Pavitt (Pavitt y Worboys, 1977) continuó con el empuje y la explosión llegó a principios de los años ochenta con las obras de Rosenberg (1982 y 1983), Christopher Freeman, John Clark y Luc Soete (1982); Richard R. Nelson, Sidney G. Winter, (Nelson y Winter 1982a y b y Winter, 1984) y Giovanni Dosi (1982 y 1984) y Pavitt (1984). Esta trayectoria de autores y las siguientes hornadas de principios de los años noventa quedaron recogidas en López García (1997). El conjunto de estas obras conformó el núcleo de la teoría schumpeteriana del cambio tecnológico o teoría económica evolucionista o evolucionaria. Geoffrey M. Hodgson (1999 y 2019) es el autor que más exhaustivamente ha trabajado en el estudio de las aportaciones de esta corriente.

Los neoschumpeterianos plantaron cara a las precondiciones de la teoría económica de corte ortodoxo. Cuestiones como función de producción, el individualismo metodológico y el principio de racionalidad fueron impugnados. Siguiendo a Schumpeter contemplaron que las empresas se sustituyen unas a otras pero, sorprendentemente, no pusieron la causalidad en las innovaciones, sino que entendieron que la destrucción creativa está ligada a las denominadas rutinas: patrones repetitivos y relativamente predecibles de actividad dentro de una organización que resultan de la coordinación de las acciones de sus miembros. Obviamente cambian y se recombina en el tiempo. En última instancia son conocimientos tácitos y explícitos que forman la base de las capacidades organizacionales de las empresas. Sin las rutinas las empresas no podrían funcionar, pues son la unidad fundamental para operar en el día a día y en el largo plazo. En consecuencia, las rutinas son las unidades básicas del cambio económico evolutivo.

Casi en paralelo a la escuela neoschumpeteriana se fue formando dentro de la ortodoxia la línea de pensamiento del crecimiento endógeno.

LA LÍNEA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO DEL CRECIMIENTO ENDÓGENO: DE SOLOW A AGHION Y HOWITT

Hasta mediados del siglo XX para la corriente principal de la economía el progreso tecnológico seguía siendo en esencia un regalo de la ciencia. Pero esta idea ya no era sostenible ante la necesidad de explicar tanto capital (infraestructuras, máquinas e instalaciones) basado en progresos científicos. De lo contrario se corría el riesgo de no entender el crecimiento económico. Había que enfrentarse al problema de la relación entre progreso económico y progreso tecnológico. Un primer indicio para solucionarlo había surgido a mediados de los años cincuenta de la mano de Robert Solow (1955, 1956 y 1957) (Premio Nobel de Economía en 1987). Solow había detectado un gran remanente no explicado (residual es el término utilizado en inglés) a la hora de hacer las contabilidades nacionales a través del cálculo de la función de producción. Evidentemente Solow apuntaba hacia la tecnología como el origen de la acumulación. Ahora bien, sería Kenneth Arrow (Premio Nobel en 1972), quien en 1962 aplicaría el concepto de learning by doing (aprendizaje por la práctica) a la producción. Gracias a usar la noción de learning by doing se entendía que según se van haciendo las unidades en un proceso de producción, la persona que las está fabricando va mejorando la manufactura logrando así innovaciones.

No obstante, para sostener que la innovación es la causante del crecimiento económico había que establecer la línea de unión entre la actividad económica y el conocimiento, o lo que es lo mismo, había que realizar los modelos económicos que permitieran endogeneizar la ciencia en la economía admitiendo, por tanto, que la actividad económica es creadora de ciencia per se. Esa fue la tarea que inició Paul Romer (Premio Nobel en 2018). En establecer esa línea con esa dirección se tardó casi treinta años, de 1956 a 1983. Se trata del período denominado como "El origen del crecimiento endógeno", título que llevaría el artículo de 1994 de Romer (1994).

Romer se tuvo que enfrentar a varias cuestiones. La primera era el carácter exógeno y público del conocimiento. Según Solow, un empresario nunca invertirá en ciencia. No puede impedirse que las ideas científicas aplicadas por un fabricante sean conocidas y aplicadas por otros. Los principios científicos pueden ser conocidos por todos. En consecuencia, Solow se preguntaba: ¿qué ventaja tendría un empresario en invertir en investigar en ciencia si no podía apropiarse del conocimiento desarrollado? Sin apropiación no se puede vender y, por tanto, no hay beneficios (López y Jaimes, 2021).

La segunda pregunta era si el empresario entendía científicamente lo que hacía el trabajador al modificar los procesos y productos o todo era pura casualidad. El proceso de learning by doing era inevitable y prácticamente imposible de mantenerlo en secreto, pues como sostenía Solow era fruto de la sabiduría popular o de la pura casualidad. El empresario aprendía mientras se iban fabricando los productos al mejorarlos, pero esas mejoras se difundían rápidamente al resto de empresas aumentando la productividad general, pero reduciendo las posibilidades de obtener beneficios particulares.

Estos dos problemas sucedían porque el conocimiento es un bien "no-rival" (que un empresario comprenda un conocimiento y lo utilice no impide que el resto pueda llegar a hacer lo mismo).

Romer no se conformaba con la noción introducida por Arrow. El empresario de Romer entendía el problema aplicando discernimiento científico y, por tanto, introducía modificaciones de forma deliberada. Ahora bien, aun así, el learning by doing no podía explicar los aumentos de productividad y el constante cambio tecnológico. Romer opinaba que muchos empresarios poseían su laboratorio y lo entendían como el lugar en el que explorar sus concepciones con el objetivo de obtener futuros beneficios al conseguir nuevos y mejores productos. Esto implicaba, según Romer, que la característica distintiva de la tecnología como insumo es que no es un bien convencional (privado) ni un bien público, sino un bien "no-rival" y "parcialmente excluible", aspecto en el coincidían él y Richard Nelson (2004).

¿De dónde le venía a la tecnología su esencia de bien "no-rival"? La respuesta era de la ciencia, de su condición de conocimiento científico. ¿De dónde le venía a la tecnología su condición de bien "parcialmente excluible"? La contestación era de la actividad económica, de la estrategia del empresario de obtener beneficios. Si la tecnología no tuviera esa naturaleza de "parcialmente excluible" no se patentaría, no habría un mercado de compraventa de patentes, no habría contratos de transferencia de tecnología ni royalties, no habría cláusulas de confidencialidad

ni exigencia de estándares, no habría la condición de "doble uso" y, por supuesto, no habría un Estado detrás de todo esto con leyes de propiedad intelectual, registros y comisiones regulatorias, deducciones e incentivos fiscales a la I+D y de defensa de la competencia. Todo este aparato gigantesco es el fruto de las conexiones economía-ciencia derivadas del papel que desempeña el comportamiento privado y maximizador del empresario en la generación de los cambios tecnológicos de base científica.

Romer abrió los ojos a la ortodoxia: hay ciencia en la actividad económica. Por supuesto, no toda la ciencia tiene su origen en el hecho de que los empresarios quieran maximizar su producción y que para ello necesitan tecnología y por ende un conocimiento ligado crecientemente a la ciencia, pero lo cierto es que esa maximización ha generado buena parte de la ciencia en nuestros días, y cada vez más. Si la actividad económica tiene endogeneidad con respecto a la ciencia, el flujo de relaciones es de ida y vuelta. La naturaleza de la ciencia se diluye en función de quién es el agente que invierte en ciencia y, por consiguiente, aplica las reglas de propiedad que le son propias sobre el conocimiento. Si el dinero lo invierte la empresa o el Estado la ciencia será un bien "parcialmente excluible". Si lo ponen las universidades y las fundaciones será menos excluible y plenamente "no-rival".

La "no-rivalidad" hace que ninguna norma (patentes, por ejemplo) ni tipo de empresa alguno (el monopolio más natural posible) puedan impedir por mucho tiempo que cualquier otra empresa o científico realice la reingeniería de una tecnología, copie partes, deduzca de nuevo el conocimiento y supere una tecnología reinante con una combinación de nuevos conocimientos. Esta idea fue clave para que Philippe Aghion y Peter Howitt desarrollasen el artículo clave por que en buena medida ahora se les da el Premio Nobel de economía (Aghion y Howitt, 1992).

El principal elemento nuevo en el modelo básico que desarrollaron viene dado por la introducción en la formulación de la tasa de destrucción creativa, que indica el efecto de las innovaciones futuras en el valor de la empresa. La formulación de esa tasa es relativamente sencilla. Se trata de poner en relación por una parte (numerador) el esfuerzo en I+D y en la productividad de ese esfuerzo y por otra (denominador) la calidad de la innovación. Esta relación nos da una medida de la fortaleza / vulnerabilidad de la tecnología que tienen la empresa incumbente y las entrantes en un mercado disputado. Una innovación exitosa destruye la renta de la empresa establecida y conduce a su salida del mercado (mortalidad causada por la creatividad de las otras). Como consecuencia, el valor de la empresa establecida disminuye, es decir, la destrucción creativa futura es una amenaza permanente para cualquier empresa incumbente.

¿Han de salir del mercado todas las empresas incumbentes? En el modelo de Aghion y Howitt sí, siempre que no exista una intervención o exista poder de mercado. Una parte de las empresas incumbentes lucharán por mantener su posición de monopolio litigando o recurriendo a altos costes de imagen y publicidad. Ello puede llevar a la paralización de la investigación. Pero sobre todo está el efecto remplazo de Arrow (Tirole, 1989), que muestra que el incentivo de la empresa entrante a innovar es mayor porque su beneficio marginal de innovar es mayor. La incumbente dispone de un flujo de beneficios antes de innovar y por este motivo va perdiendo el ímpetu de innovar, porque posibles nuevas innovación desde dentro reemplazarían parte de sus beneficios monopólicos alcanzados. Se daría una canibalización de beneficios. Ahora bien, otra parte de los empresarios incumbentes, conscientes del carácter de "no-rivalidad" que la ciencia aporta a la actividad económica, invertirán en nuevos conocimientos científicos con la expectativa de mantenerse en el mercado, pero esto es muy costoso, ya que supone no solo invertir crecientemente en I+D, sino sobre todo los altos costes de deshacerse de lo obsoleto y reconvertirlo en útil con el muy incierto objetivo de mantenerse eficientes. Esto último es extraño para el modelo de Aghion y Howitt, pero perfectamente comprensible para los neoschumpeterianos.

Otra característica fundamental del modelo del cambio tecnológico de Aghion y Howitt, procede del concepto de acervo común de conocimientos de Romer: las innovaciones actuales se basan en innovaciones pasadas. Aghion y Howitt denominaron al acervo como el conocido efecto Newton, debido a su frase de que su conocimiento se "aupaba sobre los hombros de gigantes" y viene a significar que las innovaciones no tienen que comenzar desde cero, sino más bien que parten de un producto o proceso existente y lo mejoran mediante una aportación incremental. Esto implica que el modelo presenta desbordamientos de conocimiento del pasado que están presentes en el innovador entrante, desbordamientos que permiten que el proceso de innovación se realmente continuamente y

con fuentes de conocimiento diversas para el conjunto de la economía, aunque algunas empresas incumbentes salgan del mercado, pues sus trabajadores, que portan los conocimientos, volverán a reintegrarse en otras.

A partir de esta noción de creatividad destructiva y su inserción en el modelo de equilibrio general, la cascada de aportaciones (teóricas y empíricas) que iniciaron los propios Aghion y Howitt (1998) como otros autores en solitario o en colaboración con ellos, fue impresionante (Aghion *et al.* 2021). Esta capacidad de formación de varias decenas de investigadores - seguidores es la que verdaderamente ha pesado para darles el Premio. Además, su modelo, con sus innumerables extensiones, se ha convertido en el caballo de batalla para analizar cuestiones normativas y de las políticas industriales, tecnológicas y científicas. Sus trabajos conceptuales permiten evaluar explícitamente los experimentos de política contrafáctica, por ejemplo, los cambios en la protección de patentes, las políticas de competencia o las subvenciones a la investigación y el desarrollo.

Como hemos visto, aunque Romer es el responsable de la noción de crecimiento endógeno, fueron Aghion y Howitt quienes hicieron el esfuerzo por formalizar la teoría y responder con sus conjeturas al fenómeno que se estaba viendo en el momento: la avalancha de cambios disruptivos que se manifestaron a finales de los años ochenta con las Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones (TIC). El simple proceso acumulado de learning by doing difícilmente podía explicar la llegada de aquellos cambios radicales que hoy nos rodean en nuestra vida cotidiana.

LA LABOR DE ENCAJE DE LA HISTORIA ECONÓMICA: MOKYR

La historia económica y los institucionalistas se han colado en varias ocasiones en los premios Nobel de Economía. Tienen la capacidad de rellenar los intersticios entre escuelas económicas e incluso dentro de las escuelas. Esta capacidad les viene de su empecinado empirismo. Ciertamente ese empirismo ralentiza el momento para emitir una visión general sobre un asunto. Además, las visiones generales son comprometedoras. Los propios colegas historiadores no son muy partidarios de ellas, pues los hechos se han de estilizar y las generalizaciones ocultan detalles aún no resueltos y las inevitables ausencias de documentación de archivo acreditativa. Mokyr ha conseguido eso, es como un albañil enlucidor, que arroja la lechada final a un suelo de baldosas, la expande y luego la retira para que las juntas se unifiquen. Hasta su gran obra, *The lever of the Riches*, de 1990 se ocupó durante décadas del cómo y de qué manera la tecnología había sido la palanca de la riqueza. A partir de ese momento sus escritos entran en el por qué.

El Comité del Nobel indica que se le otorga el premio por llegar a identificar los prerrequisitos culturales e institucionales necesarios para que los procesos dinámicos de crecimiento, modelizados por Aghion y Howitt, pueda despegar y mantenerse. A esto hay que añadir que de igual manera valen para los modelos neoschumpeterianos. De hecho, las referencias de Mokyr sobre esta otra literatura son mucho más abundantes que sobre la ortodoxa. Ello es lógico. Aunque Mokyr no haya estado desarrollando una teoría económica evolutiva, se siente mucho más cercano al concepto complejo de rutina que al simplificador de innovación.

La potencia de su trabajo está en el énfasis que pone en la explicación del despegue económico iniciado hace tres siglos, como el fruto de un diálogo continuo y bidireccional entre los dos tipos de conocimiento que una y otra vez han terminado apareciendo en todas las escuelas de pensamiento económico anteriormente descritas:

Conocimiento Proposicional (*Know-Why/episteme/intellect*): El conocimiento científico, teórico, que busca entender los fenómenos naturales, en buena medida la investigación básica o guiada por el ánimo de saber el por qué.

Conocimiento Prescriptivo (*Know-How/techne/learning by doing*): La tecnología y la técnica, el conocimiento práctico o el saber-cómo se hace algo, la comprobación por el funcionamiento, aunque pueda ser que se desconozca el porqué de ese funcionamiento.

Mokyr explica que el crecimiento preindustrial se basaba casi exclusivamente en el conocimiento prescriptivo (prueba y error), lo que hacía que el avance fuera parsimonioso y terminara estancándose e incluso a veces hasta se perdiera por la dificultad de enseñarlo al no tener una base científica. El problema de que cada maestrillo tiene

su librito. Fue a finales del siglo XVIII cuando la técnica pudo transformarse en tecnología, porque se entendieron los principios científicos en los que se basaba.

Lo que Mokyr nos muestra son decenas de pruebas en las que el valor económico de la investigación, hoy diríamos que básica (conocimiento proposicional), se maximizó con la existen canales activos y eficientes para su traducción en conocimiento prescriptivo, a la vez que se desbloquearon las normas institucionales que imponían el secretismo. Los científicos entendieron en las primeras sociedades científicas que no solo debían generar el *saber por qué*, sino facilitar los mecanismos para que este conocimiento se incorporase a la práctica productiva, al saber hacer por la técnica o *learning by doing*.

Los mecanismos e instituciones a favor de esta interacción que Mokyr señala son:

- El surgimiento de la *République des Lettres* (la República de las Letras) que puso en contacto a humanistas, literatos y científicos.
- La creación de sociedades, ateneos y academias para transferir e intercambiar conocimientos entre científicos, empresarios y técnicos.
- Nuevas fórmulas de comunicación, como servicios postales universales, periódicos y libros especializados y, muy especialmente, las revistas científicas.
- La propagación de las leyes de propiedad intelectual e industrial a favor de los innovadores (entrantes) y contra la protección de los ya instalados (incumbentes)

Así que Mokyr había sintetizado desde el conocimiento histórico todos los componentes que los teóricos andaban dilucidando. Pero claro, Mokyr es un pequeño gigante que se alzó sobre los hombros de muchos enanos infatigables. Solo él podía otear que, aun teniendo esos mecanismos e instituciones, las economías no arrancan o fallan antes de asentar el crecimiento sostenido. A estas condiciones también sumó la importancia de contar con instituciones que preserven la mentalidad abierta, En particular Mokyr apuntó hacia el Parlamento en el caso del Reino Unido. El progreso económico sostenido requiere que la sociedad que lo crea y lo va absorbiendo pueda discutir su marcha. Sin duda esa discusión puede generar aplazamientos, pero aquellas economías cuyos ciudadanos no puedan discutir sobre su progreso están condenadas a estancarse, por muy rápido que sea el despegue.

CONCLUSIONES

Aghion y Howitt recuperaron las nociones de Schumpeter y formalizaron el concepto de "destrucción creativa" (desarrollado desde principios de siglo XX hasta los años cuarenta) dentro del marco matemático del crecimiento endógeno. Su modelo explica que el crecimiento económico sostenido solo se produce cuando las nuevas tecnologías reemplazan a las antiguas. A su vez, el proceso de innovación no es solo un acto de creación, sino también de destrucción, ya que transforma sectores enteros, vuelve obsoletas a las empresas y métodos de producción anteriores y pone en la calle trabajadores para que se vuelvan a entrenar en las nuevas tecnologías y reentren. Concluyen, por tanto, que el motor del crecimiento a largo plazo es el ciclo constante de creación y destrucción de monopolios temporales, impulsado por la competencia, las leyes de patentes y la búsqueda de una renta de innovación (búsqueda de monopolios temporales).

El mensaje directo de este modelo es la necesidad de fomentar activamente la competencia y las tecnologías disruptivas, incluso si eso implica la quiebra y desaparición de empresas y la completa apertura económica dejando atrás cualquier veleidad proteccionista. El estancamiento se produce precisamente cuando el entorno inhibe la competencia y protege a los actores establecidos (incumbentes) de ser reemplazados. De aquí la importancia de contar con instituciones generales, como son los parlamentos, donde los ciudadanos puedan discutir sobre el progreso económico y su base científica y tecnológica.

Mokyr, sin estar inmerso en la tradición de los teóricos del crecimiento endógeno, sino más bien en la de los neoschumpeterianos, integró la tecnología y las instituciones como una articulación necesaria para internalizar la cadena de fenómenos del crecimiento económico. Sus escritos, sin embargo, han permitido dar consistencia empírica e histórica a los modelos del crecimiento endógeno desarrollados por Aghion y Howitt. De esta forma,

en cierta manera ambas escuelas (neoschumpeterianos y endogenistas) han encontrado un nexo, la sutil línea de contacto gracias a la historia económica de la tecnología y de la mano del sagaz Mokyr.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, Daron; Johnson, Simon y Robinson, James A. 2005. "Institutions as a fundamental cause of long-run growth". En *Handbook of Economic Growth*, volumen I, capítulo 6, 385–472. Amsterdam: North-Holland.

Acemoglu, Daron y Robinson, James A. 2006. "Economic backwardness in political perspective", *American Political Science Review*, 100(1), 115–131.

Aghion, Philippe y Howitt, Peter. 1992. "A model of growth through creative destruction". *Econometrica*, 60(2), 323–351.

Aghion, Philippe y Howitt, Peter. 1998. *Endogenous Growth Theory*. Cambridge: The MIT Press.

Aghion, Philippe, Antonin, Céline y Bunel, Simon (2021): *El poder de la destrucción creativa ¿Qué impulsa el crecimiento económico?* [Traducción del original *Le pouvoir de la destruction créative* (2020)]. Barcelona: Deusto (Planeta).

Arndt, Heinz Wolfgang. 1987. *Economic Development: The History of an Idea*. Chicago: University of Chicago Press.

Arrow, Kenneth J. 1962. "The Economic Implications of Learning by Doing". *The Review of Economic Studies*, 29(3), 155–173.

Boppart, Timo y Li, Huiyu. 2023. *Productivity slowdown: Reducing the measure of our ignorance*. En Ufuk Akcigit y John Van Reenen (Eds.), *The Economics of Creative Destruction: New Research on Themes from Aghion and Howitt*, capítulo 10, 283–305. Cambridge, Massachusetts, U.S: Harvard University Press.

Broadberry, Stephen; Campbell, Bruce; Klein, Alexander; Overton, Mark y Leeuwen, Bas van. 2015. *British economic growth, 1270–1870*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

Dosi, Giovanni. 1982. "Technological paradigms and technological trajectories A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change". *Research Policy*, 11, 147–162

Dosi, Giovanni. 1984. *Technical Change and Industrial Transformation: The Theory and an Application to the Semiconductor Industry*. London: Palgrave Macmillan

Fang, Shuwei. 2025. "From Attention Merchants to Intention Architects: The invisible infrastructure reshaping human curiosity" *The Shorenstein Center on Media, Politics and Public Policy* - Harvard Kennedy School (29 octubre 2025) <https://shorensteincenter.org/resource/from-attention-merchants-to-intention-architects-the-invisible-infrastructure-reshaping-human-curiosity/>

Frankopan, Peter. 2023. *The Earth Transformed: An Untold History*. London: Bloomsbury Publishing.

Freeman, Christopher. 1974, *The Economics of Industrial Innovation*. Penguin Modern Economics Texts: Londres.

Freeman, Christopher. 1995. "The 'National System of Innovation' in historical perspective", *Cambridge Journal of Economics*, 19 (1), 5–24

Freeman, Christopher; Clark, John y Soete, Luc. 1982. *Unemployment and Technical Innovation: A Study of Long Waves and Economic Development*. Westport, Connecticut: Greenwood Press

Hodgson, Geoffrey M. 1999. *Evolution and Institutions. On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd,

Hodgson, Geoffrey M. 2019. *Evolutionary Economics: Its Nature and Future*. Cambridge: Cambridge University Press

Kirzner, Israel M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press

- Levi-Faur, David. 1997. "Friedrich List and the Political Economy of the Nation-State." *Review of International Political Economy*, 4(1), 154–78. <http://www.jstor.org/stable/4177218>.
- López García, Santiago M. y Valdaliso, Jesús María. 1997 "De exploración con Schumpeter". En Santiago López y Jesús María Valdaliso (eds.): *¿Qué intenten ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*. Madrid, Alianza Editorial, 85-118.
- López García, Santiago M. y Jaimes, José Luis. 2021. *Paul M. Romer: el dilema entre lo público y lo privado en la política científica*. En Jesús Rey Rocha y Víctor Ladero (eds.), *Ciencia en Sociedad. Reflexiones en el Marco de su Relación Bidireccional*. Salamanca: Asociación Española para el Avance de la Ciencia, 141-150.
- Lundvall, Bengt-Åke. 2007. "National Innovation Systems. Analytical Concept and Development Tool." *Industry and Innovation*, 14(1), 95–119. doi:10.1080/13662710601130863.
- Marx, Karl. 1980. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse); 1857-1858*, volumen 2. México: Siglo xxi.
- McCloskey, Deirdre Nansen. 2016. *Bourgeois Equality: How ideas, not capital or institutions, enriched the world*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mokyr, Joel. 1990. *The lever of the Riches*. London: Oxford University Press
- Mokyr, Joel. 2002. *The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Mokyr, Joel y Voth, Hans-Joachim. 2010. *Understanding Growth in Europe, 1700-1870: Theory and Evidence*. En (Ed.) Stephen Broadberry y Kevin H. O'Rourke, *The Cambridge Economic History of Modern Europe, I: 1700-1870*. 7-42. New York: Cambridge University Press.
- Nelson, Richard R. 2004. "The market economy, and the scientific commons" *Research Policy*, 33(3), 455-471.
- Nelson, Richard R. y Winter, Sidney G. 1982a. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard: Harvard University Press.
- Nelson, Richard R. y Winter, Sidney G. 1982b. "The Schumpeterian tradeoff revisited". *The American Economic Review*, 72(1), 114–132.
- Pasinetti, Luigi. 1981. *Structural Change And Economic Growth: A Theoretical Essay On The Dynamics Of The Wealth Of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pasinetti, Luigi. 1993. *Structural Economic Dynamics: Theory Of The Economic Consequences Of Human Learning*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pavitt, Keith. 1984. "Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory", *Research Policy*, 13(6), 343–373.
- Pavitt, Keith y Worboys, Michael. 1977. *Science, Technology and the Modern Industrial State*. Oxford: Butterworth-Heinemann Ltd.
- Prados de la Escosura, Leandro. 2009. "Lost decades? Economic performance in post-independence Latin America", *Journal of Latin America Studies*, 41(2), 279–307.
- Romer, Paul. M. 1994. "The Origins of Endogenous Growth", *The Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3-22.
- Rosenberg, Nathan. 1971. *The Economics of Technological Change: Selected Readings*, London: Penguin Books Ltd
- Rosenberg, Nathan. 1976. *Perspectives on Technology*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Rosenberg, Nathan. 1982. "How exogenous is science?" En Nathan. Rosenberg (Ed.), *Inside the Black Box: Technology and Economics*, capítulo 7, 141–159. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

Rosenberg, Nathan. 1983. *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.

Schumpeter, Joseph. 1912. *The Theory Of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge, MASS: Harvard University Press (2008).

Schumpeter, Joseph A. 1994 [1942]. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge.

Seers, Dudley. 1969. "The Meaning of Development". *IDS Communication*, 44, 1-26.

Solow, Robert M. 1955. "The Production Function and the Theory of Capital", *The Review of Economic Studies*. 103-07.

Solow, Robert M. 1956. "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), 65-94.

Solow, Robert M. 1957. "Technical change and the aggregate production function". *Review of Economics and Statistics*. 39(3), 312-20.

Tirole, J. 1989. *Theory of Industrial Organization*, Cambridge: The MIT Press

Tooze, Alan. 2019. *Crashed: How a Decade of Financial Crises Changed the World*. London: Penguin

The Committee for the Prize in Economic Sciences, 2025. *Scientific Background to the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2025*. Stockholm: The Royal Swedish Academy of Sciences.

Winter, Sidney G. 1984. "Schumpeterian competition in alternative technological regimes", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 5(3-4), 287-320.

SOBRE EL AUTOR

Santiago M. López (Madrid, 1961). Licenciado en Historia por la Universidad Autónoma de Madrid, Doctor en Economía por la Universidad Complutense. Estancias en Turquía, Italia y Reino Unido. Es el director del Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología de la Universidad de Salamanca y catedrático de Historia Económica. Ha sido presidente y secretario general de la Asociación Española de Historia Económica. Vicepresidente de la Asociación Española para el Avance de la Ciencia. Ha trabajado en las historias empresariales de Red Eléctrica de España, Iberdrola, Hispano-Suiza, Nestlé, CASA y ENUSA. Colaborador en tres proyectos europeos y actualmente en el titulado "EC2U - European Campus of City-Universities", e Investigador Principal en cuatro proyectos nacionales y actualmente en el titulado "Los condicionantes del cambio tecnológico en España, 1950-2000".

ARTÍCULOS

ARTICLES

LA INFLUENCIA DE KALECKI EN EL PENSAMIENTO ESTRUCTURALISTA DE AMÉRICA LATINA¹ | KALECKI'S INFLUENCE ON LATIN AMERICAN STRUCTURALIST THOUGHT

Recibido: 24-7-2025

Aceptado: 1-10-2025

<https://doi.org/10.46661/rec.12214>

Julia Juárez García²

Facultad de Estudios Superiores Acatlán

Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

julia.juarez.garcia@comunidad.unam.mx

 <https://orcid.org/0009-0002-8269-6066>

RESUMEN

Este artículo revisita el influyente análisis de Michal Kalecki sobre los obstáculos al financiamiento del desarrollo, originalmente presentado en México, con el propósito de ofrecer una interpretación renovada y profunda de sus planteamientos fundamentales. Se destaca el enfoque estructural kaleckiano como una contribución innovadora que aborda los límites impuestos por la demanda agregada en las economías en desarrollo, apoyándose en las ideas de algunos de los autores más influyentes en el estudio de las aportaciones de Kalecki al desarrollo económico. Contrario a interpretaciones que ubican las restricciones en el lado de la oferta, se sostiene que la dinámica del desarrollo, según Kalecki, está determinada en última instancia por la distribución del ingreso y sus efectos sobre la demanda efectiva. Además, se propone que esta perspectiva se enriquece mediante un diálogo fecundo con el estructuralismo latinoamericano, particularmente con las ideas de Celso Furtado, quien evidenció las limitaciones que genera la desigualdad en la expansión de la demanda, así como con las contribuciones de Juan Noyola Vázquez y Osvaldo Sunkel, quienes consolidaron y profundizaron esta articulación teórica. Se concluye que, aunque esta aproximación ofrece valiosas herramientas conceptuales para el análisis del desarrollo, sus implicaciones demandan aún una exploración más exhaustiva, por lo que se plantea la apertura de una línea de investigación dedicada al estructuralismo kaleckiano.

Palabras clave: *Desarrollo económico, estructuralismo, Kalecki, CEPAL*

ABSTRACT

This article revisits Michal Kalecki's influential analysis of the obstacles to development financing, originally presented in Mexico, with the aim of offering a renewed and in-depth interpretation of his core propositions. The

¹ Este texto es una versión posterior, ampliada y, en algunos aspectos, más profunda del artículo en inglés que se publicará en *The New Palgrave Dictionary of Economics*.

² La autora agradece a Felipe Cruz Díaz, tutor durante la Estancia posdoctoral realizada gracias al Programa de Becas Posdoctorales en la Universidad Nacional Autónoma de México (POSDOC). Asimismo, se reconocen los valiosos comentarios de Gabriel Porcile y Luis Cárdenas del Rey.



structural Kaleckian approach is highlighted as an innovative contribution that addresses the constraints imposed by aggregate demand in developing economies, drawing on the insights of some of the most influential scholars in the study of Kalecki's contributions to economic development. Contrary to interpretations that locate restrictions on the supply side, it is argued that development dynamics, according to Kalecki, are ultimately determined by income distribution and its effects on effective demand. Furthermore, this perspective is enriched through a productive dialogue with Latin American structuralism, particularly the ideas of Celso Furtado, who revealed the limitations that inequality imposes on demand expansion, as well as the contributions of Juan Noyola Vázquez and Osvaldo Sunkel, who consolidated and deepened this theoretical articulation. The article concludes that, while this approach provides valuable conceptual tools for the analysis of development, its implications still require further comprehensive exploration, motivating the proposal to open a research line dedicated to Kaleckian structuralism.

Keywords: *Economic development, structuralism, Kalecki, ECLAC*

Introducción

Michal Kalecki (1899–1970), considerado uno de los economistas más destacados de su generación, realizó aportes fundamentales a la teoría económica que no solo anticiparon varias de las ideas de Keynes, sino que en ciertos aspectos las superaron en diversidad (King, 1996). A diferencia de Keynes, cuya obra estuvo fuertemente marcada por la tradición marshalliana, Kalecki —en gran medida autodidacta— encontró en el pensamiento de Marx una fuente central de inspiración, particularmente a través de las obras de Rudolf Hilferding, Rosa Luxemburg y Henryk Grossman (Toporowski, 2015).

Al igual que Keynes, el economista polaco rechazó la Ley de Say, al sostener que es la inversión la que genera el ahorro mediante la expansión de la actividad económica, y no a la inversa. Sin embargo, Kalecki fue más allá al subrayar de forma sistemática la persistente insuficiencia de demanda efectiva que caracteriza al capitalismo, otorgando además un lugar central a la influencia de las estructuras sociales y políticas en el funcionamiento económico.

Dos etapas clave en la trayectoria de Michal Kalecki fueron determinantes para la consolidación de sus reflexiones sobre el desarrollo económico. La primera correspondió a su labor en las Naciones Unidas en Nueva York (1946–1954), donde tuvo a su cargo la elaboración de los Informes Económicos Mundiales. Este rol, complementado por su actividad académica en Varsovia, le permitió ampliar su perspectiva hacia las economías no capitalistas desarrolladas (lo que Kalecki comprendía como economía de Europa oriental). La segunda etapa comprende su labor como asesor visitante en México, así como sus contribuciones posteriores en India y Cuba (McFarlane, 1996).³

Estas experiencias lo llevaron a elaborar una primera versión en 1954, en su texto "*The problem of financing economic development*" (Kalecki, 1954). Este artículo, aunque breve y con un enfoque predominantemente narrativo, formaría parte de los documentos fundacionales que sentaron las bases de la economía del desarrollo. A más de siete décadas de su publicación, este trabajo conserva su vigencia, ofreciendo una perspectiva pionera sobre los retos estructurales del desarrollo.⁴

En este contexto, surgen las siguientes preguntas clave: ¿cuáles son las características fundamentales de las contribuciones de Michal Kalecki al pensamiento sobre el desarrollo económico? Y, en particular, ¿de qué manera estas contribuciones dialogan e inciden en la configuración del pensamiento estructuralista en América Latina?

El presente artículo sostiene que Kalecki, como parte de la generación de fundadores en el estudio del desarrollo económico, ofrece una perspectiva con un alto potencial para articularse en un diálogo fructífero con el estructuralismo latinoamericano (ELA). Desde esta premisa, el propósito del trabajo es contribuir a la literatura

³ Durante sus años en Naciones Unidas, Kalecki habría de enfrentar tensiones constantes que eventualmente, se reflejarían en su postura ante la cuestión de las economías en desarrollo y su visión política (ver McFarlane, 1996).

⁴ Una importante contribución a la formalización algebraica de este modelo fue iniciada por Fitzgerald (1988, 1990), a la que siguieron otros esfuerzos posteriores.

que revisita las aportaciones kaleckianas desde un enfoque estructural, resaltando su relevancia actual para el análisis del desarrollo.⁵

En este sentido, se propone un análisis que subraya la coherencia teórica entre ambas tradiciones, particularmente en torno a la relación entre la demanda efectiva, la inversión y el desarrollo. Asimismo, se examina cómo el pensamiento estructuralista latinoamericano ha retomado y resignificado conceptos centrales de Kalecki, enriqueciendo su legado intelectual y proyectándolo hacia nuevas lecturas en contextos periféricos.

El artículo se organiza en cinco secciones, además de esta introducción. La primera sección analiza la perspectiva estructuralista de Kalecki sobre el desarrollo económico. La segunda presenta un resumen de las categorías que Kalecki desarrolla en su obra seminal, especialmente en relación con el enfoque dual del desarrollo. La tercera sección ofrece una visión general del contexto que permitió al ELA dialogar con el pensamiento kaleckiano, destacando la adopción de la perspectiva centrada en la demanda. La cuarta sección aborda la influencia directa de Kalecki en la teoría de la inflación del ELA, para concluir finalmente con las conclusiones.

PENSAR EL DESARROLLO EN KALECKI: LOS LÍMITES ESTRUCTURALES DE LA DEMANDA EFECTIVA

El pensamiento de Michal Kalecki ha cobrado renovada relevancia por la solidez empírica y teórica de sus aportes, así como por la amplitud de su obra. Si bien es reconocido como una figura clave en la economía heterodoxa, sus contribuciones al desarrollo económico a partir de los años cincuenta lo consolidan como un autor fundacional en este campo (López y Assous, 2010). Sin embargo, dentro del ámbito heterodoxo, aún permanece un potencial por explorar en sus reflexiones de carácter estructural.

En primer lugar, al revisar las contribuciones de Michal Kalecki al desarrollo económico, resulta inevitable establecer un contraste con el enfoque de Arthur Lewis. Ambos autores reconocen la insuficiencia de capital como una limitación estructural en los países subdesarrollados para absorber plenamente su fuerza laboral. No obstante, sus marcos analíticos divergen de manera significativa en los fundamentos que los sostienen.

Mientras que Lewis y otros economistas pertenecientes a la etapa temprana de la teoría del desarrollo adoptan una perspectiva impulsada por la oferta⁶ —centrada en el crecimiento a partir de la acumulación de capital y la reasignación del trabajo desde sectores de baja productividad—, Kalecki propone una visión comandada por la demanda. Desde esta óptica, las restricciones al desarrollo no se explican únicamente por limitaciones en los recursos físicos o humanos, sino por la dinámica de la demanda efectiva y, particularmente, la inversión, lo que sitúa a las condiciones macroeconómicas y a la distribución del ingreso como factores centrales en la trayectoria del desarrollo, esto es, el desarrollo económico es visto a través de los límites estructurales que enfrenta la demanda efectiva en las economías subdesarrolladas.

Según Toporowski (2015), la perspectiva estructural de Kalecki sobre el desarrollo enfatiza que el problema central no es la escasez de ahorro, sino su distribución. A diferencia de las interpretaciones convencionales que plantean una restricción por insuficiencia de ahorro, Kalecki argumenta que la acumulación de capital depende de cómo se distribuyen los ingresos entre clases sociales, no de cuánto se ahorra en términos agregados.

Desde esta perspectiva, aunque las economías en desarrollo enfrentan limitaciones de capital, esto no significa que estén incapacitadas para invertir y crecer. Incluso con altos niveles de desempleo y subempleo, la inversión puede realizarse sin necesidad de aumentar el ahorro total. El problema surge cuando el ingreso se concentra en sectores que no invierten productivamente, como los terratenientes, lo que puede generar inflación estructural y reducir el poder adquisitivo de los trabajadores, que, eventualmente, termina por debilitar la demanda efectiva. Por tanto, el verdadero obstáculo estructural se encuentra en los mecanismos políticos y sociales que determinan cómo se distribuyen los recursos en la economía.

⁵ Según Bresser-Pereira (2017), el nuevo desarrollismo se fundamenta en tres ideas clave: el desarrollo entendido como un cambio estructural, heredado del desarrollismo clásico; el crecimiento impulsado por la demanda, inspirado en Keynes y Kalecki; y la tendencia a la sobrevaloración del tipo de cambio, tanto cíclica como crónica. Para un análisis más detallado sobre las bases kaleckianas de esta corriente, véase Oreiro (2016).

⁶ Según Dutt (2019), es posible incluir a figuras como Ragnar Nurkse, Hans Singer, Arthur Lewis, Gunnar Myrdal, Albert O. Hirschman, entre otros, dentro de la corriente europea y estadounidense.

Por esta razón, a diferencia de las perspectivas que atribuyen el subdesarrollo únicamente a las restricciones de oferta, Kalecki entendió que las economías en desarrollo enfrentan problemas de distribución que limita su oferta y, como resultado, suspende el pleno funcionamiento de su demanda. Por lo tanto, para restablecer la centralidad de la demanda efectiva, es necesario resolver los límites estructurales de oferta, ya que la escasez de capital es el desafío más importante⁷ (Sawyer, 1985). Así, la originalidad es que, aunque el marco kaleckiano reconoce las barreras que condicionan la oferta, su enfoque se orienta hacia una economía dirigida por la demanda, en la que la inversión actúa como el mecanismo para superar dichas restricciones de oferta.

En este contexto, incluso si todo el capital disponible se utilizara plenamente, seguiría siendo insuficiente para absorber a toda la fuerza laboral. Como resultado, el desempleo (o subempleo) en las economías en desarrollo se convierte en un problema estructural, impulsado por la escasez crónica de capital y los cuellos de botella en el suministro de bienes esenciales, un problema continuo que las medidas keynesianas por sí solas no pueden abordar (Ros, 2013). En cambio, en las economías capitalistas desarrolladas, el desempleo está principalmente impulsado por fluctuaciones en la demanda efectiva, que responden al ciclo económico (Ghosh, 2005). Si bien las economías en desarrollo no son ajenas a las deficiencias en la demanda agregada, el desempleo estructural y fenómenos relacionados tienden a jugar un papel más significativo.

Esta distinción radica en el hecho de que, en las economías desarrolladas, aumentar la demanda efectiva es esencial para reducir el desempleo a corto plazo. Sin embargo, tales medidas también amplían la capacidad productiva, lo que podría llevar potencialmente al desempleo en el futuro. En contraste, en las economías en desarrollo, la insuficiencia de la demanda efectiva es una preocupación menor. Manteniendo el análisis para una economía cerrada, o en su defecto, sin cambios en el coeficiente de importaciones, aquí, la inversión tiene un efecto profundamente positivo, ya que no solo incrementa la capacidad productiva, sino que también amplía el acervo de capital, lo que permite la incorporación de una mayor parte de la fuerza laboral y aborda las limitaciones estructurales a través de iniciativas bien dirigidas y organizadas (Kriesler, 2011). Este análisis estructural condujo a reflexiones sobre las barreras económicas y sociales que impiden el desarrollo industrial, perspectivas que luego fueron adoptadas y desarrolladas por la escuela estructuralista (Toporowski, 2015).⁸

Un modelo dual kaleckiano para el desarrollo

Formalmente, la primera incursión significativa de Kalecki sobre el estudio de los países subdesarrollados ocurrió en su reseña sobre la obra de Manoilescu (1931). En ese trabajo rechazó que el libre comercio fuera responsable del subdesarrollo, sentando las bases para su análisis de las condiciones estructurales que modelan el comportamiento de las economías en desarrollo (López y Assous, 2010; McFarlane, 1996).

Sin embargo, el momento clave en sus contribuciones fue en agosto de 1953⁹, cuando ofreció una serie de conferencias y seminarios durante tres semanas en el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) en la Ciudad de México. Estas conferencias fueron posteriormente publicadas en *El Trimestre Económico*, con una edición en inglés también disponible en *Indian Economic Review*. En este trabajo, titulado "El problema de la financiación del desarrollo económico", se centra en los factores que limitan la acumulación de capital en las economías en desarrollo y en el papel de la inversión (López y Assous, 2010). Aunque en otros textos posteriores abordó este interés por el desarrollo económico, este documento consolidó como el trabajo canónico en la materia.¹⁰

En el subdesarrollo, el principal desafío es aumentar significativamente la inversión. Sin embargo, lograrlo requiere considerar tres obstáculos: (a) la inversión privada puede ser insuficiente para satisfacer las necesidades internas,

⁷ La naturaleza de esta perspectiva basada en restricciones de oferta difiere de la visión neoclásica, ya que no se alinea con el marco de restricciones de ahorro mencionado anteriormente.

⁸ Kalecki introduce la posible instauración de un "régimen intermedio" basado en un gobierno encabezado por la clase media baja y los campesinos ricos, quienes tendrían interés en promover el desarrollo, lo que permitiría una industrialización planificada.

⁹ Kalecki regresó a México en 1965 para una conferencia de departamentos universitarios de economía de América Latina. Entre los otros participantes se encontraban Arthur Smithies y Joan Robinson. Durante la conferencia, presentó su ponencia titulada "*Problems of Financing Economic Development in a Mixed Economy*", así como "*The Difference between Crucial Economic Problems of Developed and Underdeveloped Non-Socialist Economies*" (Toporowski, 2018).

¹⁰ Para una revisión más profunda, Ghosh (2005), Sachs (1977) y McFarlane (1996) ofrecen un recorrido sobre los argumentos centrales de la obra de Kalecki y algunos textos adicionales sobre el desarrollo económico, por ejemplo, Kalecki, (1967, 1976).

(b) puede haber una falta de recursos físicos para producir bienes de inversión adicionales, y (c) el suministro de bienes básicos puede ser inadecuado para satisfacer la demanda generada por el aumento del empleo, lo que podría generar presiones inflacionarias a medida que aumenta la inversión total (Kalecki, 1966 [1993]).

Así, mientras que los dos primeros obstáculos —escasez de capital y cuellos de botella en la oferta—pueden mitigarse mediante la inversión pública o la importación de bienes de capital, las presiones inflacionarias configuran el principal desafío ante el aumento de la inversión (López y Assous, 2010). Su proposición, en su forma más simple, distingue tres clases sociales: capitalistas, trabajadores y pequeños propietarios, donde solo los capitalistas ahorran. En este contexto, se destaca el sector de bienes salariales como un motor clave para el desarrollo (McFarlane, 1996).

Para elaborar más, Kalecki divide la economía en dos sectores verticalmente integrados: un sector agrícola "con restricciones de oferta" con precios flexibles y un sector manufacturero "con restricciones de demanda", caracterizado por la competencia imperfecta. Este modelo dual da lugar al desempleo estructural, que no se origina en rigideces salariales, sino en la disponibilidad limitada de capital (Ros, 2013). Para abordar este problema, Kalecki sostiene que es necesario estimular el consumo a través de un aumento de la inversión, asegurando a su vez mecanismos eficientes para movilizar los ahorros necesarios para financiar dicha inversión (McFarlane, 1996).¹¹

Reconociendo, entonces, que el proceso de desarrollo implica un aumento en la demanda de alimentos, Kalecki describe un mecanismo para explicar esta dinámica: Cuando la inversión aumenta, genera más empleo, lo que a su vez eleva la demanda de alimentos; sin embargo, la oferta limitada de bienes agrícolas, restringida por factores estructurales, crea presiones inflacionarias.

El resultado clave de este proceso depende de quién se beneficie de los aumentos de precios resultantes. Si las ganancias fluyen hacia los agricultores, y no a los terratenientes o prestamistas como parte de una clase rentista, el aumento de ingresos entre los productores rurales puede estimular la demanda de bienes industriales de consumo. Si los campesinos logran beneficiarse de los precios crecientes de los alimentos, tendrían mayores ingresos, lo que les permitiría consumir más en bienes industriales (Kalecki, 1954). Por esta razón, además de la inversión en infraestructura, es preciso implementar medidas para expandir la producción agrícola.

Desde otra perspectiva, el modelo simple de Kalecki puede ampliarse a un marco de crecimiento restringido por la balanza de pagos, que muestra cómo el capital extranjero puede aliviar las presiones inflacionarias al expandir la capacidad productiva y reducir la tensión sobre las divisas. Sin embargo, este beneficio se ve contrarrestado por la carga futura de cumplir con las obligaciones financieras hacia los proveedores de capital extranjero, que pueden presentarse en forma de subvenciones, préstamos o inversión directa (Toporowski, 2018).

En este sentido, existe una relación análoga en la noción básica subyacente a los modelos de dos brechas: el crecimiento económico puede verse restringido por la disponibilidad de divisas. Esta idea se asemeja a la visión de Kalecki, según la cual la expansión del sector industrial está limitada por la disponibilidad de suministros alimentarios (Ros, 2013).

Finalmente, es relevante señalar que el economista polaco, no solo analizó los procesos económicos subyacentes al desarrollo, sino que también reconoció los importantes obstáculos políticos para implementar una economía completamente organizada o dirigida por el Estado como solución a las presiones inflacionarias y la escasez de divisas. Comprendió que las políticas diseñadas para abordar estos desafíos—como el aumento del gasto público mediante mayores impuestos a los ricos o la reestructuración de los sistemas agrarios—enfrentarían una fuerte resistencia por parte de los intereses arraigados.

Específicamente, identificó los sistemas de tenencia de tierras semi-feudales y el dominio de los comerciantes y prestamistas como barreras críticas para el desarrollo, que debían ser desmanteladas para que ocurriera un progreso significativo (Sawyer, 1985). Dados estos obstáculos estructurales y políticos, argumentó que el desarrollo

¹¹ Para una reflexión teórica más profunda centrada en este modelo dual ver FitzGerald (1988, 1990), Juárez y Moreno-Brid (2024).

rápido en las economías subdesarrolladas a menudo sigue uno de dos caminos extremos: un crecimiento lento y no inflacionario o un crecimiento relativamente rápido acompañado de presiones inflacionarias severas.

En resumen, destacó la importancia de un desarrollo no inflacionario para prevenir una caída en los salarios reales. Se opuso firmemente a financiar el crecimiento a costa de la clase trabajadora, pues podría socavar el propio proceso de inversión (Ghosh, 2005).

Durante un periodo en el que los economistas del desarrollo se centraban principalmente en promover el crecimiento industrial, Kalecki ofreció una perspectiva distinta al enfatizar que los principales desafíos del desarrollo provienen tanto de las condiciones estructurales internas a nivel sectorial como de las restricciones externas. Rechazó la idea de que estos obstáculos pudieran resolverse mediante mecanismos puramente económicos. Este análisis, como se explorará en la siguiente sección, se alinea de manera orgánica con los principios del ELA.

ESTRUCTURALISMO KALECKIANO

El estudio del desarrollo económico desde una perspectiva estructuralista, entendido como un proceso modelado por la interacción de diversas estructuras, encuentra una importante base en lo que Hirschman (1981) refiere sobre la refutación de la "monoeconomía", es decir, la idea de que las fuerzas del mercado y la racionalidad individual ejercen un control absoluto. Esta postura marca una ruptura con el pensamiento económico neoclásico.

Este enfoque concibe la economía como un sistema integrado, destacando las relaciones estructurales entre sus componentes y su evolución en el tiempo. Se enfoca en los cambios de largo plazo y en los cuellos de botella que obstaculizan el desarrollo en las economías menos avanzadas (Sánchez-Ancochea, 2007; Dutt, 2019). Escéptico respecto al mecanismo de precios, aboga por la intervención del Estado, una posición respaldada por la primera generación de economistas del desarrollo (Arndt, 1985).

En sus primeras etapas, el estructuralismo agrupó al menos dos corrientes situadas en diferentes contextos geográficos. Por un lado, destacan las contribuciones de los estructuralistas anglosajones, un grupo que se distanció tanto de la tradición neoclásica como de la marxista. Esta corriente surgió en Inglaterra en la década de 1940 y más tarde recibió la influencia de académicos de Europa del Este en los años sesenta. No obstante, su presencia fue perdiendo fuerza durante las décadas de 1970 y 1980, en la medida en que el paradigma neoclásico fue ganando hegemonía (Dutt, 2019).

A diferencia del enfoque keynesiano, que otorga centralidad a los problemas de la demanda agregada, los primeros teóricos estructuralistas del desarrollo pusieron el acento en las restricciones de oferta, identificando en las limitaciones estructurales de esta, la causa principal del subdesarrollo. La demanda era vista como una cuestión de corto plazo, relevante sobre todo para las economías capitalistas maduras.

Su marco analítico incorporó conceptos como trampas de pobreza, dualismo, vínculos productivos, complementariedades y restricciones externas (Sánchez-Ancochea, 2007). Esta perspectiva se centró en atender las distorsiones y externalidades que limitaban la competitividad y dificultaban el funcionamiento eficiente del mecanismo de precios (Arndt, 1985).

Del otro lado del mundo, en América Latina, la perspectiva estructuralista fue liderada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) a través de figuras clave como Raúl Prebisch y Celso Furtado. Este enfoque tenía como objetivo explicar la estructura económica de la región a través de cuatro componentes principales: una perspectiva histórica, el marco centro-periferia, un análisis de la integración de América Latina en la economía global y un examen de los determinantes internos del crecimiento y el progreso tecnológico, junto con una evaluación crítica de la intervención del estado (Bielschowsky, 1998).

Prebisch, figura fundacional de esta corriente, fue un crítico agudo de la *Teoría General* de Keynes. Cuestionó su noción de equilibrio de corto plazo y los fundamentos neoclásicos que subsisten en su tratamiento del interés y el multiplicador. A su juicio, estas formulaciones resultaban insuficientes para explicar los obstáculos que enfrentaban las economías en desarrollo, pues permanecían ancladas en supuestos propios de contextos estructuralmente distintos. Para Prebisch, la principal traba al desarrollo no radicaba en la insuficiencia de demanda agregada, sino

en la dependencia del ahorro como motor de la inversión, lo cual restringía el crecimiento y perpetuaba un patrón de acumulación débil (Pérez Caldentey y Vernengo, 2012, 2015; Dutt, 2023).

A partir de esta crítica, Furtado (1964) profundizó el enfoque estructuralista al subrayar las restricciones que imponía la elevada desigualdad sobre la demanda agregada. Argumentó que dicha desigualdad no solo limitaba el consumo, sino que también desincentivaba la inversión, afectando negativamente la acumulación de capital. A diferencia de Lewis, quien centraba su análisis en la absorción del excedente de mano de obra, Furtado identificó en la desigualdad un obstáculo estructural que no solo contenía la expansión de la demanda, sino que restringía la capacidad productiva misma, contribuyendo así a la reproducción del estancamiento económico (Dutt, 2019).

Esta perspectiva marcó un punto de inflexión en el pensamiento de la ELA. En convergencia con la tradición kaleckiana, Furtado mostró cómo la producción y el uso de la capacidad instalada en las economías en desarrollo dependen de la evolución de la demanda, particularmente en contextos caracterizados por alta capacidad ociosa (Dutt, 2023). Al vincular desigualdad, demanda efectiva y restricciones estructurales, su aporte amplió significativamente la comprensión de los mecanismos que configuran el desarrollo económico en América Latina.¹²

Bajo estas condiciones, el ELA inicia un diálogo enriquecedor con la escuela postkeynesiana, que, según Pérez Caldentey (2023), identifican en conjunto tres fallas clave: (1) la incapacidad para garantizar el pleno empleo, (2) la tendencia hacia una distribución desigual del ingreso, y (3) una propensión a la inestabilidad financiera—elementos que han sido ampliamente estudiados y desarrollados en la obra de Kalecki.

LA NATURALEZA ESTRUCTURAL DE LA INFLACIÓN EN AMÉRICA LATINA

El puente entre el enfoque estructuralista de Kalecki y ELA promovido por Furtado, en torno a las restricciones impuestas por la demanda agregada, sentó las bases para una teoría estructuralista de la inflación. Como señala Boianovsky (2012), los orígenes de esta perspectiva se remontan a Furtado (1954), quien subrayó el carácter no monetario de la inflación en América Latina. Esta visión fue posteriormente desarrollada y formalizada por Juan Noyola Vázquez (1956) y Osvaldo Sunkel (1958), quienes se apoyaron tanto en el pensamiento de Kalecki como en el *Informe sobre la Economía Mundial* de la ONU de 1956.

Desde una perspectiva histórico-estructural, la ELA orientó su análisis hacia la comprensión de la inflación a partir de experiencias concretas, como el caso chileno, considerado un ejemplo paradigmático de inflación crónica. Este enfoque permitió interpretar la persistencia de los procesos inflacionarios en la región superando las limitaciones de los marcos monetaristas o keynesianos tradicionales, que resultaban insuficientes para explicar las particularidades estructurales latinoamericanas. Si bien investigaciones posteriores de Aníbal Pinto y Julio Olivera profundizaron este análisis, Noyola y Sunkel abrieron el debate crítico que daría forma a una lectura estructuralista de la inflación en América Latina.

En este contexto, aunque Noyola y Kalecki no coincidieron físicamente ni colaboraron formalmente, existió entre ellos una afinidad intelectual profunda que nutrió este diálogo.¹³ Compartieron paralelismos relevantes en sus trayectorias y preocupaciones, guiados por un propósito compartido: construir una economía política orientada al bienestar social. Coincidían en su compromiso político y en su interés por analizar tanto las economías socialistas como las estructuras del desarrollo en los países periféricos. Su paso por las Naciones Unidas, si bien influyente, también estuvo marcado por tensiones profesionales y desacuerdos intelectuales, que influyeron en el rumbo posterior de sus reflexiones. Estas experiencias compartidas no solo revelan una sintonía ideológica, sino que también muestran cómo sus trayectorias individuales convergieron en la elaboración de una perspectiva crítica sobre el desarrollo y la inflación.

Retomando el análisis de sus propuestas teóricas, la noción de inflación estructural alude a problemas persistentes que no pueden resolverse mediante las herramientas convencionales centradas únicamente en el manejo de la

¹² Este aspecto de lado de la demanda ganó mayor relevancia con las contribuciones de autores como Taylor (1983, 1991), quienes destacaron el papel fundamental de la demanda agregada en el campo de la economía del desarrollo (Dutt, 2023).

¹³ Un paralelismo significativo entre ambos, posiblemente relacionado con sus inclinaciones intelectuales —como se desprende de sus notas biográficas—, es que durante la administración del Secretario General de la ONU, Dag Hammarskjöld, ambos optaron por distanciarse del sistema de Naciones Unidas.

demanda (Treviño, 1998). En sintonía con Kalecki (1954), tanto Noyola como Sunkel destacaron el papel de las restricciones de oferta en la recuperación de la demanda efectiva y en la configuración de los procesos inflacionarios en contextos de subdesarrollo.

Frente a la visión monetarista, que interpreta la inflación como consecuencia del exceso de liquidez, el enfoque estructuralista pone el acento en desequilibrios reales de la economía. Entre ellos se encuentran la escasez estructural de divisas que presiona sobre el tipo de cambio, el alza en los precios de los alimentos asociada a la rigidez de la producción agrícola, los problemas derivados de la concentración de la tierra, así como asimetrías de poder en los mercados laborales y productivos (Dutt, 2019).

En este marco, el artículo de Noyola (1956), que compara las trayectorias inflacionarias de México y Chile, constituyó un hito.¹⁴ Su propuesta teórica desplazó la interpretación centrada en precios, argumentando que la inflación debía entenderse como un fenómeno arraigado en las condiciones reales de la economía (Paz, 1984; Danby, 2005). En contraste con la visión dominante de la época —y frente a los programas de ajuste promovidos por el FMI—, su análisis identificó factores estructurales, dinámicos e institucionales que organizó en dos grandes bloques: las presiones inflacionarias básicas —asociadas a desequilibrios sectoriales, especialmente en comercio y agricultura— y los mecanismos de propagación, entre los que distinguió los canales: fiscal, crediticio y de reajuste de precios y salarios.

Sobre esa base, Sunkel (1958) profundizó el análisis al clasificar las presiones inflacionarias en tres tipos: básicas —derivadas de rigideces estructurales del sistema económico—; circunstanciales —como los desastres naturales—; y acumulativas —producto de la propia inflación, a través de distorsiones en los precios relativos—. Asimismo, destacó los mecanismos de propagación vinculados al conflicto distributivo entre grupos sociales y entre los sectores público y privado.

En este escenario, vale la pena observar que ambos autores latinoamericanos, al igual que Kalecki, estructuran sus teorías en torno al papel de los desequilibrios económicos. La teoría estructuralista de la CEPAL identifica dos principales. El primero es el desajuste entre el rápido crecimiento de la demanda y el rezago en la oferta agrícola. Esta inelasticidad, entendida como un problema estructural de largo plazo, refleja la influencia de Kalecki (1954), quien reconocía el papel del consumo campesino como estímulo para la inversión y la expansión productiva.

El segundo desequilibrio radica en el lento crecimiento de la capacidad de importación, que contrasta con una demanda de divisas que crece a un ritmo mucho más acelerado. Desde la perspectiva estructuralista, este desequilibrio externo constituye un factor clave en la generación de presiones inflacionarias, al evidenciar cómo la interacción entre la demanda interna y la limitada disponibilidad de divisas exacerba las tensiones inflacionarias (López y Mansilla, 2007; López y Assous, 2010; Bielschowsky, 2009).

Finalmente, la perspectiva de la CEPAL destaca la importancia central de los factores políticos estructurales que determinan los mecanismos mediante los cuales la inflación se propaga, así como las posibilidades para contenerla y eventualmente controlarla. Estos factores inciden directamente en la distribución del ingreso, un aspecto crucial que conecta con la obra de Kalecki.

La teoría subraya el papel político y económico de la distribución del ingreso como elemento clave en el proceso inflacionario, reforzando la necesidad de un cambio estructural. Esta transformación, vinculada también a la superación de las restricciones del lado de la oferta en las economías en desarrollo, suele enfrentarse a la resistencia política de las clases dominantes, que moldean tanto la distribución del ingreso como la estructura económica en general.

En este sentido, la convergencia entre la perspectiva de Kalecki y la de la ELA sobre la inflación estructural se funda en el reconocimiento del componente político que particulariza este fenómeno. Ambos enfoques coinciden en que las dinámicas inflacionarias no pueden entenderse plenamente sin considerar los conflictos distributivos y las resistencias políticas que condicionan la estructura económica y la distribución del ingreso. Los estudios sobre

¹⁴ Esta sería una conferencia impartida por Noyola en 1956 en la Facultad de Economía de la UNAM, titulada "Economic Development and Inflation in Mexico and Other Latin American Countries." (Meireles y Prado, 2022).

los casos chileno y mexicano en la década de 1950, además de aportar evidencia empírica relevante, amplían y enriquecen el marco teórico de Kalecki.

De este modo, estas investigaciones cumplen una función complementaria y dialogante dentro de un estructuralismo kaleckiano. Lejos de ser visiones aisladas, ambas tradiciones conforman un cuerpo conceptual coherente que permite comprender la inflación como un fenómeno estructural, enraizado en las particularidades históricas, sociales y políticas de los países en desarrollo.

CONCLUSIONES

A lo largo de esta exploración se analizaron causas de la influencia de Kalecki en el ELA, particularmente su conexión con la teoría estructuralista de la inflación. El enriquecimiento intelectual de la CEPAL, fomentado por el puente construido por Celso Furtado con las ideas postkeynesianas, se consolidó aún más a través del trabajo de Noyola y Sunkel. Este camino intelectual continuó con contribuciones significativas como las de Aníbal Pinto, cuyo análisis de la heterogeneidad estructural profundizó el diálogo dentro del pensamiento económico latinoamericano (Juárez y Moreno-Brid, 2024).

Aunque la producción intelectual posterior al artículo seminal de Kalecki sobre el desarrollo económico fue sustancial, su influencia marcó, en última instancia, un punto de inflexión en la evolución del estructuralismo y otras escuelas de pensamiento económico. Sin embargo, las implicaciones completas de sus proposiciones siguen estando insuficientemente exploradas. Aspectos clave de su análisis, particularmente en lo que respecta a la estructura productiva y el mercado laboral de las economías en desarrollo, merecen una mayor atención.

Las ideas de Kalecki en el pensamiento latinoamericano requieren una apreciación renovada, especialmente por la base teórica que ofrece sobre la demanda efectiva. Su propuesta para restaurar su función en economías estructuralmente restringidas posee un potencial aún no explorado para el análisis económico y la política contemporánea.

BIBLIOGRAFÍA

- Arndt, Heinz Wolfgang. 1985. "The origins of structuralism", *World Development*, 13(2), 151-159. Disponible en: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(85\)90001-4](https://doi.org/10.1016/0305-750X(85)90001-4)
- Bielschowsky, Ricardo. 1998. "Evolución de las ideas de la CEPAL", *Revista de la CEPAL*, edición especial, octubre. Disponible en: <https://hdl.handle.net/11362/12121>
- Bielschowsky, Ricardo. 2009. "Sixty years of ECLAC: structuralism and neo-structuralism", *CEPAL Review*, no. 97, 171-192. Disponible en: <https://hdl.handle.net/11362/11325>
- Boianovsky, Mauro. 2012. "Celso Furtado and the structuralist-monetarist debate on economic stabilization in Latin America", *History of Political Economy*, 44(2), 277-330. Disponible en: <https://doi.org/10.1215/00182702-1571719>
- Boianovsky, Mauro. 2019. "Macroeconomics the Latin American way: Sunkel and the quest for a structuralist model", *Cahiers d'économie politique*, 1), 151-171.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos. 2017. "La nueva teoría desarrollista: una síntesis", *Economía unam*, 14(40), 48-66.
- Danby, Colin. 2005. "Noyola's Institutional Approach to Inflation", *Journal of the History of Economic Thought*, 27(2), 161. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/09557570500114244>
- Dell, Sidney. 2009. "Kalecki at the United Nations, 1946-54", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 39(1), 31-34. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1977.mp39001004.x>
- Dutt, Amitava Krishna. 2019. "Structuralists, structures, and economic development", en *The Palgrave Handbook of Development Economics: Critical Reflections on Globalisation and Development*, 109-141. Disponible en: https://doi.org/10.1007/978-3-030-14000-7_4

- Dutt, Amitava Krishna. 2023. "Structuralism", en *Elgar Encyclopedia of Post-Keynesian Economics*, 389.
- Fitzgerald, Edmund Valpy Knox. 1988. "Kalecki on planned growth in the mixed economy", *Development and Change*, 19(1), 33-52. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.1988.tb00293.x>
- Fitzgerald, Edmund Valpy Knox. 1990. "Kalecki on financing development: an approach to the macroeconomics of the semi-industrialised economy", *Cambridge Journal of Economics*, 14(2), 183-203. Disponible en: <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035125>
- Furtado, Celso. 1954. "Capital formation and economic development", *International Economic Papers*, N° 4.
- Furtado, Celso. 1964. *Development and underdevelopment*. University of California Press.
- Ghosh, Jayati. 2005. "Michal Kalecki and the economics of development", en *The Pioneers of Development Economics: Great Economists on Development*, 109-122.
- Hirschman, Albert O. 1981. "The rise and decline of development economics", en A. O. Hirschman. ed.), *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Juárez, Julia, y Moreno-Brid, Juan Carlos. 2024. "Kaleckian insights on structural heterogeneity", *Revista Economía e Políticas Públicas*, 12(1), 01-11.
- Kalecki, Michal. 1954. "El problema del financiamiento del desarrollo económico", *El Trimestre Económico*, 21(84), 381-401. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/23393867>
- Kalecki, Michal. 1966 [1993]. "The difference between crucial economic problems of developed and underdeveloped non-socialist economies", en *Collected Works of Michal Kalecki*, Vol. V, editado por J. Osiatynsky, Oxford University Press.
- Kalecki, Michal. 1967. "Some remarks on the socio-economic aspects of intermediate systems", *Polish Round Table*, 1, 97.
- Kalecki, Michal. 1976. "The problem of financing economic development in a mixed economy", En M. Kalecki. Ed.), *Essays on Developing Economies*. Hassocks: Harvester Press.
- Kaldor, Nicholas. 1956. "Economic problems of Chile", en *Essays on Economic Policy*, Nueva York: Holmes y Meier Publishers, pp. 233-287.
- King, John E.. 1996. *An Alternative Macroeconomic Theory: The Kaleckian Model and Post-Keynesian Economics*. Vol. 49). Springer Science y Business Media.
- Kriesler, Peter. 2011. "Post-Keynesian perspectives on economic development and growth", *UNSW Australian School of Business Research Paper*,. 2012ECON04). Disponible en: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1984371>
- Lewis, Arthur. 1954. "Economic development with unlimited supplies of labour", *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22, 139-191. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- López, Julio y Assous, Michaël. 2010. "Michal Kalecki: A pioneer of development economics", en *Michal Kalecki*, 174-191. Disponible en: https://doi.org/10.1057/9780230293953_8
- López, Julio y Mansilla, Ricardo. 2007. "The Latin American theory of inflation and beyond", en *Ideas, Policies and Economic Development in the Americas*, Routledge, pp. 99-115.
- Manoilescu, Mihail. 1931. *The theory of protection and international trade*. P.S. King y Son, Londres.
- McFarlane, Bruce. 1996. "Michal Kalecki and the political economy of the Third World", en *An Alternative Macroeconomic Theory: The Kaleckian Model and Post-Keynesian Economics*, Dordrecht: Springer Netherlands, pp. 187-218. Disponible en: https://doi.org/10.1007/978-94-009-1810-8_10

Meireles, Monika y Prado, Fernando. 2022. "Juan Noyola Vázquez. 1922-1962)", en *El desafío del desarrollo: trayectorias de los grandes economistas latinoamericanos del siglo XX*, Editorial de la Universidad de Cantabria, pp. 191-221.

Noyola, Juan. 1956. "El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos", *Investigación Económica*, 16(4), 603-648. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/42782949>

Oreiro, José Luis. 2016. *Macroeconomia do Desenvolvimento: Uma Perspectiva Keynesiana*, Rio de Janeiro: LTC.

Paz, Pedro. 1984. "Juan Noyola Vázquez: precursor de la vertiente progresista del pensamiento estructuralista latinoamericano", *Investigación Económica*, 43(170), 313-330. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/42777177>

Pérez Caldentey, Esteban. 2023. "Structuralism and post-keynesianism", en *Elgar Encyclopedia of Post-Keynesian Economics*, p. 390.

Pérez Caldentey, Esteban y Vernengo, Matías. 2012. "¿Una pareja dispareja? Prebisch, Keynes y la dinámica capitalista", *Estudios Críticos del Desarrollo*, 2(3), 158-193. Disponible en: <https://doi.org/10.35533/ecd.0203.epc.mv>

Pérez Caldentey, Esteban y Vernengo, Matías. 2016. "Reading Keynes in Buenos Aires: Prebisch and the dynamics of capitalism", *Cambridge Journal of Economics*, 40(6), 1725-1741. Disponible en: <https://doi.org/10.1093/cje/bev074>

Ros, Jaime. 2013. *Rethinking Economic Development, Growth, and Institutions*. Oxford University Press.

Sachs, Ignacy. 1977. "KALECKI AND DEVELOPMENT PLANNING", *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*, 39(1).

Sanchez-Ancochea, Diego. 2007. "Anglo-Saxon versus Latin American structuralism in development economics", en *Ideas, Policies and Economic Development in the Americas*, Routledge, pp. 226-244.

Sawyer, Malcolm. 1985. "Development in mixed economies", en *The Economics of Michał Kalecki*, pp. 212-229. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/4379705>

Sunkel, Osvaldo. 1958. "La inflación chilena: un enfoque heterodoxo", *El Trimestre Económico*, 25(4), octubre-diciembre. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica. Disponible en: <https://www.jstor.org/stable/20855451>

Taylor, Lance. 1983. *Structuralist Macroeconomics: Applicable Models for the Third World*. Nueva York: Basic Books.

Taylor, Lance. 1991. *Income Distribution, Inflation and Growth: Lectures on Structuralist Macroeconomic Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.

Toporowski, Jan. 2015. "Kalecki and the savings constraint on economic development", en *Development and Financial Reform in Emerging Economies*, Routledge, pp. 75-80.

Toporowski, Jan. 2018. *Michał Kalecki: An Intellectual Biography. Volume II: By Intellect Alone 1939-1970*. Springer.

Treviño, Jesús. 1998. "Conversación con Osvaldo Sunkel", *Carta Económica Regional*, 62), 22-30. Disponible en: <https://doi.org/10.32870/cer.v0i62.7681>

ACERCA DE LA AUTORA

Julia Juárez García es doctora en Economía por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Actualmente realiza una estancia posdoctoral en la Facultad de Estudios Superiores Acatlán. Ha sido investigadora invitada en la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y en la Freie Universität Berlin. Sus líneas de investigación se orientan al estudio del desarrollo económico desde enfoques heterodoxos y postkeynesianos, con especial énfasis en la dimensión de género y la transición energética. Asimismo, ha organizado múltiples congresos y escuelas de verano vinculadas a estas líneas de investigación.

GENTRIFICACIÓN PLATAFORMIZADA. UNA PROPUESTA CONCEPTUAL¹ | PLATFORM GENTRIFICATION: A CONCEPTUAL FRAMEWORK

Recibido: 02-07-2025

Aceptado: 17-11-2025

<https://doi.org/10.46661/rec.12302>

Jorge Sequera

Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)

jorgesequera@poli.uned.es

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8836-425X>

RESUMEN

Este artículo desarrolla el concepto de gentrificación plataformizada como una mutación estructural en la producción de desigualdades urbanas bajo el capitalismo de plataforma. A partir de las cuatro dimensiones clásicas de la gentrificación —reinversión de capital, llegada de nuevos grupos sociales, transformación del paisaje urbano y desplazamiento—, se propone una reinterpretación desde la lógica de la ciudad "a demanda". En ella, las plataformas digitales de alquiler, redes sociales, transporte o coworking median y valorizan la vida urbana, transformando los mecanismos de acumulación, la estética de los barrios y las formas de exclusión. Más que una tipología adicional, la gentrificación plataformizada se plantea como un marco crítico para comprender cómo la mediación algorítmica y las infraestructuras basadas en datos configuran nuevas jerarquías urbanas y anticipan desplazamientos tanto físicos como simbólicos en entornos altamente digitalizados.

Palabras clave: *gentrificación plataformizada; urbanismo de plataformas; capitalismo digital; desigualdades urbanas; desplazamiento.*

¹ Este trabajo ha recibido financiación de HORIZON-MSCA-2023-SE-01-01 en virtud del acuerdo de subvención Marie Skłodowska-Curie nº 101183165. Este artículo proviene de una traducción adaptada de Sequera J.: Platform gentrification: The production of urban inequalities in the on-demand city, Open Research Europe 2025, 5:147 <https://doi.org/10.12688/openreseurope.20362.1>, bajo los términos de la Licencia de Atribución Creative Commons, que permite el uso, distribución y reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite adecuadamente el trabajo original.



ABSTRACT

This article develops the concept of platform gentrification as a structural transformation in the production of urban inequalities under platform capitalism. Building on the four classical dimensions of gentrification—capital reinvestment, the arrival of higher-status groups, urban landscape transformation, and displacement—the paper reinterprets them through the logic of the "on-demand city." Within this paradigm, digital rental, transport, social media, and coworking platforms mediate and valorize urban life, reshaping accumulation dynamics, neighborhood aesthetics, and forms of exclusion. Rather than introducing a new typology, platform gentrification is proposed as a critical framework for understanding how algorithmic mediation and data-driven infrastructures generate new urban hierarchies and anticipate both physical and symbolic displacement in highly digitalized environments.

Keywords: *platform gentrification; platform urbanism; digital capitalism; urban inequalities; displacement.*

INTRODUCCIÓN

La gentrificación ha sido durante mucho tiempo uno de los conceptos más fértiles y controvertidos para describir los procesos de transformación urbana bajo el capitalismo. Desde su formulación inicial como el desplazamiento de las poblaciones de clase trabajadora de los barrios céntricos por grupos de mayores ingresos (Glass, 1964; Slater, 2011), y su posterior interpretación como una estrategia global de acumulación por desposesión (Smith, 2002), el concepto ha sido constantemente ampliado para abordar nuevas realidades urbanas.

En la década de 2010, el crecimiento exponencial de Airbnb y de los alquileres a corto plazo desencadenó un amplio conjunto de investigaciones sobre la gentrificación turística y la turistificación urbana (Sequera *et al.*, 2022), examinando la interacción entre el turismo global, los jóvenes inmigrantes cualificados y la reconfiguración de los espacios urbanos históricos (Cocola-Gant y López-Gay, 2020; Jover y Barrero- Rescalvo, 2024; Milano *et al.*, 2024; Sequera y Nofre, 2018, 2020). Al mismo tiempo, otras investigaciones introdujeron el concepto de gentrificación transnacional para captar la llegada de migrantes internacionales con capital económico alto y la transformación de los barrios mediante la reinversión inmobiliaria y los cambios urbanos impulsados por la llamada migración por estilo de vida (Hayes y Zaban, 2020; Sigler y Wachsmuth, 2015).

Hoy, sin embargo, asistimos a una nueva fase. Más allá de la cuestión de quién gentrifica, la atención la debemos centrar en las formas en que se organiza el proceso: a través de plataformas digitales que median, capturan y valorizan el espacio urbano. Así, no se trataría simplemente de una nueva ola de gentrificación, sino de un nuevo régimen urbano, donde las plataformas digitales de alquiler (como Airbnb®), las empresas de coworking (como WeWork®), las plataformas de redes sociales (como Instagram® y TikTok®), los servicios de transporte (como Uber®) o las plataformas de reseñas (como Yelp®) no solo facilitan la llegada de capital y usuarios móviles, sino que también producen activamente el entorno urbano en términos algorítmicos, estéticos y económicos.

En este artículo, introduzco y teorizo el concepto de *gentrificación plataformizada*. Esta propuesta conceptual, situada dentro de los recientes debates sobre el urbanismo de plataforma (Barns, 2020; Sequera, 2024) y la financiarización de la vivienda a través de plataformas e infraestructuras digitales (Gil, 2024; Sadowski, 2020), no pretende sustituir el concepto clásico de gentrificación, sino reformularlo desde una perspectiva contemporánea que reconozca el papel que desempeña lo digital en la producción de desigualdad espacial. Para ello, retomo las cuatro características fundamentales sintetizadas por Davidson y Lees (2005: 1187), esto es, (1) la reinversión de capital; (2) la llegada sistemática de grupos sociales de altos ingresos; (3) un fuerte cambio del paisaje urbano; y (4) el desplazamiento directo o indirecto de grupos de bajos ingresos, y adaptarlas al nuevo escenario de ciudades multiplataforma.

Estas cuatro dimensiones nos permiten observar cómo se está reconfigurando la gentrificación urbana de zonas concretas de la ciudad bajo la lógica de las plataformas: cómo se reorienta la inversión inmobiliaria hacia la rentabilidad algorítmica y la gestión automatizada de activos; cómo las plataformas atraen a nuevos consumidores urbanos, como los trabajadores transnacionales de las plataformas y la tecnología, los nómadas

digitales, los *expats* y los estudiantes globales; cómo transforman el paisaje urbano a través de la estética digital, las interfaces visuales y los filtros que influyen en la visibilidad y la reputación digitales; y cómo generan procesos de desplazamiento que no son sólo residenciales, sino también semióticos, digitales y anticipatorios.

En este sentido, propongo el concepto de gentrificación plataformizada como hipótesis para pensar cómo las lógicas de las plataformas digitales reconfiguran las propias condiciones de posibilidad de la gentrificación: prácticas de acumulación mediadoras, sujetos deseables, estéticas urbanas y dinámicas excluyentes. En consecuencia, propongo una actualización de las cuatro características clásicas de la gentrificación formuladas por Davidson y Lees (2005), adaptándolas al contexto contemporáneo de las ciudades plataformizadas. El objetivo no es encontrar una definición concluyente, sino abrir un campo de debate epistemológicamente híbrido y conceptualmente desafiante en torno al papel de las plataformas digitales en la creación de ciudades cada vez más desiguales.

HACIA UNA CONCEPTUALIZACIÓN DE LA GENTRIFICACIÓN PLATAFORMIZADA

La plataformización en curso de las ciudades, dentro de un nuevo urbanismo empresarial globalizador característico de la "cultura Silicon Valley", está capitalizando un flujo constante de capital tecnológico, que incluye la apertura de oficinas, centros de consultoría y el asentamiento de trabajadores tecnológicos en zonas estratégicas de la metrópoli (Zukin, 2021). La relación entre el capitalismo de plataforma y el cambio social en la sociedad urbana se está acelerando a través de nuevos patrones de consumo, asociados a las corporaciones tecnológicas más poderosas del mundo: motores de búsqueda y plataformas publicitarias (p. ej., Google®), proveedores de hardware y software (p. ej., Apple® y Microsoft®), plataformas de comercio electrónico (p. ej., Amazon®) o plataformas de redes sociales (Facebook®), junto con plataformas digitales emblemáticas de servicios de reparto de comida a domicilio (Deliveroo®), servicios de transporte por carretera (Uber) y plataformas de alquiler (Airbnb). Su dominio sobre esferas laborales, económicas y sociales específicas está estrechamente vinculado a un ecosistema urbano tecnologizado, que podríamos considerar como la gran plataformización del espacio urbano (Barns, 2019; Casilli y Posada, 2019; Nieborg y Poell, 2018; Pollio, 2021; Van Dijck *et al.*, 2018).

Así, las plataformas funcionan como "estructuras reguladoras" que no solo facilitan, sino que dictan los términos de las interacciones y moldean el comportamiento de los usuarios hacia el procesamiento algorítmico y la monetización de los datos de los usuarios (Peck y Philips, 2020; Van Dijck *et al.*, 2018). La plataformización de la vida urbana y la economía de plataformas no deben considerarse simplemente como la digitalización de productos, servicios y procesos empresariales, sino como una convergencia de disrupciones a través de diversos modelos digitales, entrecruzados por formas más ágiles de financiarización, el resurgimiento de regímenes laborales que antes se consideraban obsoletos (como el taylorismo o el toyotismo) junto con nuevas formas de subordinación digital que articulan la dependencia de trabajadores y usuarios a las infraestructuras de plataforma, en un contexto de creciente opacidad algorítmica y regulación lenta.

En la actualidad, esta nueva fase de acumulación sobre el espacio urbano responde principalmente a dos dinámicas superpuestas: la digital (plataformización e intermediación) y la física (propiedad e infraestructuras). Ambos generan producción de valor, en términos de capital económico y capital de datos. Los patrones de expansión espacial resultantes y las alteraciones del tejido urbano varían en función de la economía de plataforma y de los activos implicados. Por ejemplo, el tipo de plataforma que opera en diferentes zonas de la ciudad (zonas centrales frente a zonas periféricas) determina la relación de un sujeto con la propiedad y su papel laboral dentro de la economía de plataforma. En otras palabras, en una ciudad de plataformas es más común ver a trabajadores de las periferias urbanas actuando como "peones" en los servicios de reparto, en las plataformas de transporte por carretera y en las infraestructuras de comercio electrónico, mientras que una clase rentista de propietarios puede convertir las viviendas en activos y subarrendarlas a través de plataformas digitales de alquiler. Törnberg (2022) se refiere a este fenómeno a través del concepto de "creación de lugares mediante plataformas", en el que las plataformas urbanas movilizan a los usuarios como "inversores discursivos", diseñando narrativas e infraestructuras sociales para dar forma a imaginarios ampliados del lugar. Para Törnberg, no se trata sólo de

transformar mercados o abrir espacios para transacciones más rápidas, sino de reconstituir el "tejido perceptivo del espacio y las prácticas socioespaciales dentro de lo urbano".

Así, más allá de canalizar una serie de servicios, las plataformas también producen relaciones sociales, jerarquías simbólicas, modos de visibilidad y formas de habitar un lugar. Desde aplicaciones de alquiler y movilidad hasta interfaces de reserva, recomendación y reputación, la ciudad contemporánea no solo se construye, sino que se programa, se filtra y se monetiza. Y lo que es más importante, las plataformas no actúan como entidades pasivas. A través de las redes sociales y las plataformas de mapeo (como Instagram, TikTok y Google Maps®), por ejemplo, determinados barrios se convierten en objeto de deseo a través de narrativas visuales homogeneizadas, en las que las cafeterías especializadas, los espacios de coworking, el arte callejero y las "experiencias auténticas" se representan como signos de modernidad y capital simbólico. Estas imágenes no se limitan a seguir la inversión inmobiliaria, sino que la preceden y orientan. Reproducen una economía simbólica del lugar que vincula movilidad, consumo y exclusión (Bronsvort y Uitermark, 2022; Leszczynski y Kong, 2023). Así, observamos la aparición de los llamados enclaves especulativos: espacios producidos simultáneamente por flujos de datos, valor de marca y presencia física transnacional.

Desde esta perspectiva, las plataformas son algo más que tecnologías: son infraestructuras urbanas que reordenan la gobernanza, la producción de valor y la organización espacial de las ciudades (Barns, 2020). No representan un fenómeno aditivo, sino una transformación interna del capitalismo urbano, en la que la ciudad se convierte en una interfaz para la extracción de datos, la optimización de procesos, la segmentación territorial y la jerarquización de los cuerpos. Las plataformas producen mapas, clasificaciones y representaciones que codifican qué zonas merecen inversión, qué prácticas deben promoverse y qué sujetos se consideran legítimos.

Ante esta transformación, propongo entender la gentrificación plataformizada no como un "tipo" más de gentrificación, sino como un nuevo régimen sociotécnico de producción de la desigualdad urbana y segregación socioespacial. En este sentido, volvemos a las cuatro características clásicas de la gentrificación [reversión de capital, llegada de nuevos grupos de mayor estatus, transformación del paisaje urbano y desplazamiento (Davidson y Lees, 2005)] para reinterpretarlas a través de la lente del urbanismo de plataformas. A continuación, analizo cómo estas dimensiones clásicas son transformadas por la lógica de las plataformas, configurando una nueva fase del capitalismo urbano global.

Conviene distinguir entre la noción de *ciudad plataforma* y la de *gentrificación plataformizada*. Mientras que la primera describe el entramado tecnológico y la infraestructura digital que reconfiguran la gestión, el consumo y la gobernanza urbana, la segunda se refiere a los procesos sociales y espaciales de exclusión que emergen de dicha infraestructura. En otras palabras, la *ciudad plataforma* constituye el marco estructural y tecnológico; la *gentrificación plataformizada* es su manifestación desigual en el espacio urbano.

LAS CUATRO CARACTERÍSTICAS DE LA GENTRIFICACIÓN PLATAFORMIZADA

Reversión de capital: el valor de la vivienda en la era del propietario digital.

El primer rasgo clásico de la gentrificación fue la revalorización del suelo urbano mediante procesos de inversión de capital, como la rehabilitación de edificios o la inversión en infraestructuras. En la actualidad, esta lógica se ha digitalizado y descentralizado, dando lugar a formas de acumulación más fragmentadas, opacas y transnacionales. En la gentrificación plataformizada, la inversión de capital ya no se limita a procesos de renovación física, sino que se produce a través de infraestructuras tecnológicas, plataformas digitales y nuevos vehículos de inversión especulativa. La expansión de los propietarios digitales, las plataformas *proptech*² y los sistemas de alquiler digitalizados (por ejemplo, Airbnb, WeWork y Badi®) ha permitido nuevas formas de captación de rentas urbanas con una velocidad, opacidad y escala transnacional sin precedentes. Esta captura opera no sólo a través de plataformas de alquiler, sino también a través de mercados inmobiliarios digitales que facilitan las transacciones inmobiliarias y los flujos de inversión, reforzando los procesos de gentrificación estructural en todo

² *Proptech* (abreviatura de "property technology") hace referencia al conjunto de plataformas y soluciones tecnológicas aplicadas al sector inmobiliario, incluyendo herramientas de gestión, inversión y análisis de datos urbanos.

el mundo. Algunos ejemplos son Idealista® en Europa, Zillow® en Estados Unidos y MercadoLibre Inmuebles® en América Latina. Estas plataformas trabajan en sinergia con las plataformas de alquiler, creando presiones en los mercados urbanos de la vivienda y contribuyendo a las desigualdades socioespaciales.

Las plataformas digitales de alquiler (por ejemplo, Airbnb®, Spotahome® y HousingAnywhere®) funcionan como infraestructuras de alquiler, lo que permite a los fondos de inversión, a los multipropietarios o a los gestores profesionales movilizar activos inmobiliarios sin necesidad de transformación física. Como señala Sadowski (2020), estamos asistiendo al auge del Internet de los Arrendadores (*internet of landlords*), donde la vivienda se convierte en un activo financiero gestionado a través de interfaces, APIs³ y datos de mercado automatizados. Esta tendencia conecta con lo que hemos denominado un entorno poliplataformatizado (Gil *et al.*, 2023), en el que la oferta de alojamiento se ajusta dinámicamente a través de plataformas mediante gestores de canales y algoritmos predictivos.

Las herramientas de fijación de precios y análisis inmobiliario (por ejemplo, AirDNA®, Transparent®, Mashvisor®, AllTheRooms Analytics®, Beyond Pricing®, PriceLabs® y STR Insights®) se han consolidado como infraestructuras digitales cruciales para el funcionamiento del mercado inmobiliario mundial, proporcionando sistemas avanzados de análisis de datos a fondos de inversión, gestores de activos, empresas de alquiler turístico y administraciones públicas. Al producir, difundir y monetizar información sobre rentabilidad, ocupación y dinámica del alquiler a corto plazo, estas plataformas contribuyen activamente a la reconfiguración del espacio urbano bajo lógicas de extracción de valor financiero, planificación algorítmica y gobernanza basada en datos.

En este contexto, el caso de los alquileres a medio plazo es paradigmático. Como muestran Cocola-Gant y Malet Calvo (2023), las plataformas de alquiler a medio plazo (por ejemplo, Uniplaces® y Spotahome®) permiten reconfigurar la duración de los alquileres en función de la demanda del mercado global, creando una forma híbrida de alquiler que maximiza los beneficios al tiempo que elude las normativas locales. En este escenario, las ciudades ya no son meros espacios residenciales, sino interfaces para la extracción digitalizada de alquileres (Sadowski, 2020).

Además, como ha demostrado Vo (2023), el crecimiento del empleo tecnológico en las ciudades estadounidenses se ha asociado a dinámicas de gentrificación inducida, aunque con resultados complejos y desiguales en lo que respecta al desplazamiento étnico y racial. En contextos como el de San Francisco, la llegada de empresas como Google y Amazon no solo ha traído consigo transformaciones visibles, sino también la transformación financiera del suelo urbano (Maharawal, 2017).

Además, los fondos de inversión en startups tecnológicas han encontrado en la ciudad un espacio de valorización sin necesidad de construir físicamente mayores infraestructuras, pues les basta con intervenir en partes concretas de la ciudad para financiar plataformas que promuevan usos residenciales, turísticos o de coworking más rentables. Fast (2024) ha demostrado cómo los espacios de coworking se convierten en enclaves elitistas, no sólo física sino simbólicamente, expresando una territorialidad digital privilegiada. Estas formas de "infraestructura intangible" permiten la reinversión capitalista sin intervención urbana directa, generando valor a través de la conectividad, la accesibilidad, la estética y la reputación digital de los lugares.

Nuevos grupos sociales: poblaciones móviles, conectadas y tecnológicas.

En la gentrificación plataformizada, el perfil del gentrificador se ha desplazado desde el profesional clásico, el artista local, la clase creativa o la nueva clase media urbana descrita por Butler, hacia el trabajador remoto transnacional, el estudiante global, el nómada digital, el expatriado, el emprendedor tecnológico y el freelance global. Se trata de grupos caracterizados no sólo por sus ingresos, sino también por la posesión de un fuerte capital digital (Sequera, 2025). Estas poblaciones son funcionales a la ciudad global porque ocupan temporalmente espacios urbanos centrales, consumen servicios localizados y son fáciles de captar por las lógicas de plataforma.

³ API (del inglés *Application Programming Interface*) es un conjunto de protocolos que permite que distintas aplicaciones o plataformas digitales intercambien información y se integren de forma automatizada.

Como muestran Brollo y Celata (2023), este tipo de población flotante tiende a concentrarse en barrios bien conectados y cargados de valor simbólico, generando tensiones con poblaciones estables y de clase trabajadora. No provoca necesariamente el desplazamiento por conflicto directo, sino que lo produce en términos sociales y económicos, por su capacidad de consumo, visibilidad digital y alineación con los imaginarios urbanos dominantes. Estos perfiles temporales y flexibles se ven reforzados por las propias plataformas, que agilizan la experiencia urbana minimizando las fricciones espaciales a través de la mediación digital (por ejemplo, plataformas de reseñas como Yelp ®), los sistemas de pago digitales (como Mastercard®, Google Wallet® y Bizum®), facilitando la movilidad y los servicios a la carta (por ejemplo, plataformas de reparto de comida, aplicaciones de transporte y herramientas de cartografía digital como Deliveroo, Uber y Google Maps), y facilitando la integración cultural a través de aplicaciones de eventos (Bandsintown®). Estos nuevos residentes ya no tienen que descodificar y comprender la ciudad por sí mismos; las plataformas recodifican los significados culturales urbanos, facilitando su asimilación y comprensión (a través de influencers urbanos en Instagram, por ejemplo). Esto implica que los nuevos grupos no solo entran en el espacio urbano, sino que también lo *producen* activamente según sus patrones estéticos, de uso y temporales, desplazando las formas tradicionales de habitar y apropiarse de un lugar (Cocola-Gant y Gago, 2021).

Fast (2024), por ejemplo, muestra que los espacios de coworking se organizan no sólo como lugares de trabajo, sino como entornos estéticos en los que se promueve una comunidad homogénea: blanca, profesional, educada, angloparlante y sin vínculos territoriales. Esta clase aspiracional representa lo que Leszczynski y Kong (2023) describen como la "clase tecnológica-gentrificadora", capaz de traducir su presencia en capital visual, digital y cultural, convirtiéndose en una figura central de las narrativas urbanas dominantes.

Bronsvoort y Uitermark (2022) exploran además cómo ciertas figuras urbanas se ven amplificadas por plataformas como Instagram, que actúan como filtros que influyen en la visibilidad social. La llegada de nuevos grupos implica no solo un cambio demográfico, sino también una reorganización del espacio visible: quién aparece, quién representa al barrio y qué imágenes lo definen (considérense las realidades distorsionadas producidas por plataformas de medios sociales como Instagram y TikTok). Esta sobrerrepresentación genera la exclusión simbólica de los habitantes anteriores e inhabilita su agencia sobre la narrativa del lugar.

Transformación del paisaje urbano y estetización algorítmica.

La gentrificación, como estamos observando, ya no opera exclusivamente en el ámbito físico, sino también en los dominios semiótico y digital. Las redes sociales y las plataformas cartográficas (por ejemplo, Instagram, Google Maps y TikTok) construyen nuevas formas de visibilidad urbana, dando prioridad a determinadas estéticas, usos y cuerpos frente a otros. Como han demostrado Bronsvoort y Uitermark (2022), plataformas como Instagram amplifican la representación de espacios gentrificables a través de imágenes homogeneizadas de autenticidad, creatividad y consumo exclusivo, produciendo un nuevo tipo de paisaje estetizado por algoritmos y filtros.

Este proceso está estrechamente relacionado con la idea de "serialización estética" (Leszczynski y Kong, 2023), en la que los barrios se transforman de acuerdo con patrones visuales globales: cafeterías especializadas, espacios de coworking, murales *instagramables*, etcétera. En conjunto, esto genera una narrativa visual urbana homogeneizada que se impone sobre la estética preexistente. La plataformización reestructura el tejido de la vida urbana cotidiana, afectando a cómo se piensa, valora, recuerda, percibe, produce y regula el espacio, con efectos paralelos en sus relaciones sociales asociadas. ¿Qué interacciones discursivas, geográficas y organizativas estructuran este ecosistema de plataformas? En palabras de Sharon Zukin (2020), la "espacialidad de la producción tecnológica" describe un entorno urbano en el que se promueven y recrean nuevas normas socioculturales dentro del tejido urbano: espacios de coworking u oficinas tecnológicas que reflejan el poder de los emprendedores tecnológicos y su relación con el uso controlado del suelo, así como con las políticas de desarrollo económico. Esta estetización dista mucho de ser inocua: redefine el significado de los barrios y precede a su transformación material, anticipando la futura extracción de rentas y legitimando las intervenciones públicas o privadas.

Así, las plataformas no sólo transforman edificios o empresas, sino que reconfiguran el paisaje urbano mediante lógicas de estetización digital, serialización global y recomposición algorítmica de lo visible. Las plataformas

son más que meros intermediarios: son productores activos del espacio urbano; son urbanistas en la sombra. Törnberg y Uitermark (2022) han demostrado cómo barrios como Vidigal, en Río de Janeiro, se convierten en escenarios globalizados a través de su circulación en plataformas de intercambio de vídeos y redes sociales (por ejemplo, YouTube®, Airbnb e Instagram). Este proceso, que los autores denominan "mediatización urbana", produce un valor estético y turístico que no se corresponde necesariamente con las condiciones materiales del lugar.

Mediante esta transformación estética mediada por plataformas, los barrios no solo cambian de forma, sino también de significado: se convierten en marcas, productos y destinos. La experiencia urbana se vuelve *instagramable*, y las políticas urbanas compiten por adaptar sus barrios a los filtros pastel que generan deseo, pertenencia e inversión.

Desplazamiento: anticipatorio, digital y semiótico.

Por último, la gentrificación plataformizada redefine el propio concepto de desplazamiento. Siguiendo a Marcuse (1985), el desplazamiento se ha entendido tradicionalmente como directo (mediante el desahucio, el aumento de los alquileres o la renovación forzosa) o indirecto (resultado del deterioro de las condiciones de vida, la pérdida de servicios o la erosión del capital social). Sin embargo, el marco plataformizado introduce formas de desplazamiento digital, semiótico y anticipativo que operan incluso en ausencia de movimiento físico. En este nuevo ciclo de gentrificación, el desplazamiento ya no opera únicamente como expulsión directa, sino que se desarrolla como un proceso de múltiples capas. Así, basándonos en lo expuesto por Marcuse (1985) sobre los desplazamientos directos e indirectos, ampliamos este concepto para incluir los desplazamientos anticipatorios, digitales y semióticos, producidos a través de la mediatización y codificación del espacio urbano.

En primer lugar, las herramientas de fijación de precios y análisis inmobiliario (por ejemplo, Smart Pricing de Airbnb, Beyond Pricing® y PriceLabs®) reconfiguran los precios de mercado mediante algoritmos predictivos y comparación continua, generando mercados sobredimensionados y artificialmente inflados. Esto puede desencadenar desplazamientos como consecuencia de la recalibración algorítmica del valor de la vivienda en venta o alquiler, por la que los residentes anticipan que ya no podrán permitirse vivir en un lugar determinado y se marchan antes de que se produzca el desplazamiento formal (Vo, 2023). También puede provocar desplazamientos indirectos a través de la exclusión de quienes desearían acceder a zonas mejoradas, segmentando crudamente el mercado inmobiliario y las zonas urbanas.

En segundo lugar, como ya se ha comentado, el desplazamiento semiótico se produce cuando los residentes dejan de verse reflejados en la imagen del barrio, pierden la representación digital o experimentan una reinterpretación hostil de su presencia. Como describe Maharawal (2017), la afluencia masiva de trabajadores tecnológicos a San Francisco, junto con la proliferación de servicios de plataforma y autobuses lanzadera corporativos, produjo una forma de desposesión cultural: no solo subieron los precios y se desplazó a los residentes, sino que se redefinió el significado mismo de "vivir bien" en la ciudad. Los espacios públicos, las prácticas cotidianas y los modos tradicionales de habitar fueron desplazados por un modelo de urbanismo basado en la eficiencia tecnológica, la exclusividad algorítmica y el consumo estetizado.

En tercer lugar, se produce un desplazamiento digital: los que no están presentes en la interfaz simplemente no existen. Los que no son visibles en Instagram, por ejemplo, carecen de valor de marca. Estudios como los realizados en Ámsterdam (Bronsvort y Uitermark, 2022) demuestran que mientras algunos negocios ganaban gran visibilidad digital gracias a influencers y foodies profesionalizados, otros desaparecían en términos digitales, y finalmente dejaban de existir dentro del paisaje comercial del barrio. Además, la lógica algorítmica de las plataformas introduce una forma de desplazamiento silencioso basado en la ausencia de datos: quienes no están en el sistema no aparecen en el mapa. Esta invisibilización concentra aún más los recursos en los territorios más visibles y rentables, perpetuando la desigualdad urbana bajo la apariencia de neutralidad tecnológica.

Así, la gentrificación plataformizada genera condiciones de desplazamiento desde el principio del ciclo de gentrificación: anticipando el valor de cambio del suelo, atrayendo a nuevos usuarios, reconfigurando los paisajes estéticos y limitando el acceso a determinados cuerpos y prácticas. El desplazamiento es acumulativo y transversal,

a menudo invisible. En este tipo de desplazamiento no es necesario el desplazamiento físico, la expulsión: basta con alterar el código, la narrativa, el uso y la estética. El derecho a la ciudad se erosiona cuando el entorno urbano se vuelve ilegible, inaccesible o inhabitable para quienes no encajan en la interfaz de la plataforma.

En última instancia, la gentrificación plataformizada redefine el concepto mismo de desplazamiento. El marco plataformizado introduce formas digitales, semióticas y anticipatorias de desplazamiento que operan incluso sin desplazamiento físico. Estas formas de desplazamiento no sustituyen a las clásicas, sino que las refuerzan. De hecho, como propone esta hipótesis, las tres características anteriores –re inversión de capital, llegada de nuevos grupos y transformación estética– ya generan las condiciones para el desplazamiento desde el principio, en lugar de producirse como una etapa final. La gentrificación plataformizada acumula formas de exclusión a lo largo del proceso: invisibilizando, desincentivando, estetizando y excluyendo antes de expulsar físicamente.

CONCLUSIÓN: NOMBRAR LA MUTACIÓN PARA AMPLIAR LA AGENDA DE INVESTIGACIÓN

El capitalismo de plataforma en la ciudad se manifiesta como mercados que tienden hacia nuevos mecanismos de cercamiento (*enclosure*) digital. A diferencia de las formas clásicas de capitalismo urbano, estas plataformas dependen de la ciudad pero no necesitan poseerla, comprarla o ser sus propietarios. En cambio, se apropian de su circulación, su movimiento, su coordinación y los diálogos que se producen entre servicios, productos, intermediarios y ciudadanos como clientes-consumidores.

En este artículo he intentado acuñar el concepto de gentrificación plataformizada, no para nombrar otro tipo de gentrificación como una nueva categoría dentro del repertorio taxonómico del urbanismo crítico, sino más bien con la ambición explicativa de identificar una mutación sistémica en cómo se produce, representa y gobierna el espacio urbano bajo las condiciones del capitalismo digital. La gentrificación plataformizada debe entenderse como una herramienta interpretativa especialmente útil para analizar contextos en los que la vida urbana está profundamente mediada, valorizada y reconfigurada por infraestructuras digitales, flujos algorítmicos y plataformas de intermediación cotidiana. Esta mutación no borra las formas anteriores de gentrificación, sino que las reorganiza, acelera y amplifica a través de infraestructuras técnicas que escapan a las escalas tradicionales de análisis urbano.

Como he argumentado, debe entenderse como un proceso inherente a la plataformización de la ciudad, donde la extracción de valor se articula a través de flujos de datos, algoritmos, visibilidades y movilidades transnacionales. En este marco, el suelo urbano no sólo se revaloriza económicamente, sino que también se redefine simbólica y funcionalmente mediante lógicas de codificación algorítmica, mediación digital y estetización serializada.

Las cuatro características clásicas del proceso de gentrificación –re inversión de capital, llegada de nuevos grupos, transformación del paisaje urbano y desplazamiento– no desaparecen, sino que se transforman en un ciclo continuo, anticipatorio y descentralizado. Ya no existe una secuencia lineal clara ni una "ola" diferenciada, sino una red distribuida de operaciones que actúan simultáneamente en los frentes tecnológico, financiero, estético e institucional. Los efectos ya no son meramente residenciales: también son digitales, semióticos y territoriales.

Por último, la gentrificación plataformizada coincide con una reorganización radical del trabajo urbano. Mientras que los nómadas digitales, los estudiantes globales y los profesionales autónomos se ven atraídos por incentivos institucionales –visas, exenciones fiscales, estrategias de marca urbana–, la reproducción cotidiana de la ciudad depende de una clase trabajadora fragmentada y precaria, compuesta por mensajeros, limpiadoras, repartidores y otros/as trabajadores/as de servicios urbanos mediados por plataformas. En el contexto español, por ejemplo, informes recientes confirman esta dualización del trabajo urbano mediado por plataformas, caracterizado por la expansión de ocupaciones digitales precarias y altamente dependientes de la intermediación tecnológica (Digital Future Society, 2020). Esta dualidad reproduce desigualdades no sólo materiales, sino también simbólicas en relación con la visibilidad, el reconocimiento, el acceso a derechos y la apropiación del espacio urbano. Las plataformas no se limitan a reflejar estas jerarquías, sino que las operacionalizan a través de interfaces, filtrando quién aparece, quién tiene acceso y quién cuenta. En el siglo XXI, reivindicar el derecho a la ciudad también significa cuestionar el derecho a la visibilidad, a la representación y a la existencia urbana digital, además de defender las biografías *offline* que se resisten a la vida *online*.

BIBLIOGRAFÍA

- Barns, Sarah. 2019. "Negotiating the Platform Pivot: From Participatory Digital Ecosystems to Infrastructures of Everyday Life." *Geography Compass* 13(9): e12464.
- Barns, Sarah. 2020. *Platform Urbanism: Negotiating Platform Ecosystems in Connected Cities*. Springer Nature.
- Brollo, Beatrice, and Celata, Filippo. 2023. "Temporary Populations and Sociospatial Polarisation in the Short-Term City." *Urban Studies* 60(10), 1815–1832.
- Bronsvort, Inge, and Uitermark Justus. 2022. "Seeing the Street Through Instagram: Digital Platforms and the Amplification of Gentrification." *Urban Studies* 59(14): 2857–2874.
- Casilli, Antonio A., and Posada, Julian. 2019. "The Platformization of Labor and Society." In *Society and the Internet: How Networks of Information and Communication Are Changing Our Lives*, edited by Mark Graham and William H. Dutton, 293–306. 2nd ed. Oxford University Press.
- Cocola-Gant, Agustín, and Gago, Ana. 2021. "Airbnb, Buy-to-Let Investment and Tourism-Driven Displacement: A Case Study in Lisbon." *Environment and Planning A* 53(7): 1671–1688.
- Cocola-Gant, Agustín, and López-Gay, Albert. 2020. "Transnational Gentrification, Tourism and the Formation of 'Foreign Only' Enclaves in Barcelona." *Urban Studies* 57(15): 3025–3043.
- Cocola-Gant, Agustín, and Malet Calvo, Daniel. 2023. "The Platformization of Student Housing and the Rise of Mid-Term Rentals: The Case of Uniplaces in Lisbon." *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 114(5): 431–445.
- Davidson, Mark, and Lees, Loretta. 2005. "New-Build 'Gentrification' and London's Riverside Renaissance." *Environment and Planning A* 37(7): 1165–1190.
- Digital Future Society. 2020. *Digital Platform Work in Spain: what do we know? A literatura review*. Mobile World Capital Foundation.
- Fast, Karin. 2024. "Who Has the Right to the Coworking Space? Reframing Platformed Workspaces as Elite Territory in the Geomedia City." *Space and Culture* 27(1): 48–62.
- Gil, Javier. 2024. "Not Gentrification, Not Touristification: Short-Term Rentals as a Housing Assetization Strategy." *Journal of Urban Affairs* 46(6): 1125–1145.
- Gil, Javier, Martínez, Pablo and Sequera, Jorge. 2023. "The Neoliberal Tenant Dystopia: Digital Polyplatform Rentierism, the Hybridization of Platform-Based Rental Markets and Financialization of Housing." *Cities* 137: 104245.
- Glass, Ruth. 1964. "Introduction: Aspects of Change." In *London: Aspects of Change*, edited by Centre for Urban Studies, xiii–xlii. London: MacGibbon y Kee.
- Hayes, Matthew, and Zaban, Helena. 2020. "Transnational Gentrification: The Crossroads of Transnational Mobility and Urban Research." *Urban Studies* 57(15): 3009–3024.
- Jover, Jaime, and Barrero-Rescalvo, Marta. 2024. "When Tourism Disrupts It All: An Approach to the Landscapes of Touristification." *Journal of Urban Affairs* 46(6): 1161–1179.
- Leszczynski, Agnieszka, and Kong, Victoria. 2023. "Walking (with) the Platform: Bikesharing and the Aesthetics of Gentrification in Vancouver." *Urban Geography* 44(4): 773–795.
- Maharawal, Manissa M. 2017. "San Francisco's Tech-Led Gentrification: Public Space, Protest, and the Urban Commons." In *City Unsilenced: Urban Resistance and Public Space in the Age of Shrinking Democracy*, edited by Jeffrey Hou and Sabine Knierbein, 30–43. New York/London: Routledge.
- Marcuse, Peter. 1985. "Gentrification, Abandonment, and Displacement: Connections, Causes, and Policy Responses in New York City." *Washington University Journal of Urban and Contemporary Law* 28: 195–240.

- Milano, Claudio, Novelli, Marina and Russo, Alessandro P. 2024. "Anti-Tourism Activism and the Inconvenient Truths about Mass Tourism, Touristification and Overtourism." *Tourism Geographies* 26(8): 1313–1337.
- Nieborg, David, and Poell, Thomas. 2018. "The Platformization of Cultural Production: Theorizing the Contingent Cultural Commodity." *New Media y Society* 20(11): 4275–4292.
- Peck, Jamie, and Phillips, Richard. 2020. "The Platform Conjuncture." *Sociologica* 14(3): 73–99.
- Pollio, Andrea. 2021. "Uber, Airports, and Labour at the Infrastructural Interfaces of Platform Urbanism." *Geoforum* 118: 47–55.
- Sadowski, Jathan. 2020. "The Internet of Landlords: Digital Platforms and New Mechanisms of Rentier Capitalism." *Antipode* 52(2): 562–580.
- Sequera, Jorge. 2024. *La Ciudad de las Plataformas: Transformación Digital y Reorganización Social en el Capitalismo Urbano*. España: Icaria.
- Sequera, Jorge. 2025. "Struggling with the Digital Nomad: Transnational Teleworkers as the New 'Creative Class' in the Urban Marketplace?" *International Journal of Urban and Regional Research* 49(1): 204–213.
- Sequera, Jorge, and Jordi Nofre. 2018. "Shaken, Not Stirred: New Debates on Touristification and the Limits of Gentrification." *City* 22(5–6): 843–855.
- Sequera, Jorge, and Nofre, Jordi. 2020. "Touristification, Transnational Gentrification and Urban Change in Lisbon: The Neighbourhood of Alfama." *Urban Studies* 57(15): 3169–3189.
- Sequera, Jorge, Nofre, Jordi, Iván Díaz-Parra, et al. 2022. "The Impact of COVID-19 on the Short-Term Rental Market in Spain: Towards Flexibilization?" *Cities* 130: 103912.
- Sigler, Thomas, and Wachsmuth, David. 2015. "Transnational Gentrification: Globalisation and Neighbourhood Change in Panama's Casco Antiguo." *Urban Studies* 53(4): 705–722.
- Slater, Tom. 2011. "Gentrification of the City." In *The New Blackwell Companion to the City*, edited by Gary Bridge and Sophie Watson, 571–585. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Smith, Neil. 2002. "New Globalism, New Urbanism: Gentrification as Global Urban Strategy." *Antipode* 34(3): 427–450.
- Törnberg, Petter. 2022. "Platform Placemaking and the Digital Urban Culture of Airbnbification." *Urban Transformations* 4: 3.
- Törnberg, Petter, and Uitermark, Justus. 2022. "Urban Mediatization and Planetary Gentrification: The Rise and Fall of a Favela across Media Platforms." *City y Community* 21(4): 340–361.
- Van Dijck, José, Poell, Thomas and de Waal, Martijn. 2018. *The Platform Society: Public Values in a Connective World*. Oxford University Press.
- Vo, Andrew. 2023. *Tech-Trification: Analyzing Secondary Demographic Effects of Tech Occupations on Urban Gentrification and Displacement*. Doctoral Dissertation, University of Pennsylvania.
- Zukin, Sharon. 2020. *The Innovation Complex: Cities, Tech, and the New Economy*. Oxford University Press.

ACERCA DEL AUTOR

Jorge Sequera es profesor en el Departamento de Sociología III (Estructura Social) de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) y doctor en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Es director del Grupo de Estudios Críticos Urbanos (GECU) e Investigador Principal del proyecto europeo **NOMADIC** (Marie Skłodowska-Curie Staff Exchange). Sus líneas de investigación abordan fenómenos claves de la sociedad postfordista y la metrópolis, como el consumo, los estilos de vida, las nuevas clases medias, la segregación residencial, la exclusión social, la sociedad de control, la gentrificación, la turistificación, el urbanismo de plataforma y el capitalismo digital.

UN MUNDO EN TRANSFORMACIÓN DESAFÍA A AMÉRICA LATINA A REINVENTAR EL DESARROLLO DE SUS FUERZAS PRODUCTIVAS. | A WORLD IN TRANSFORMATION CHALLENGES LATIN AMERICA TO REINVENT THE DEVELOPMENT OF ITS PRODUCTIVE FORCES.

Recibido: 1-10-2023

Aceptado: 27-5-2025

<https://doi.org/10.46661/rec.12696>

Andrés Musacchio

Universidad de Buenos Aires y CONICET

Facultad de Ciencias Económicas, CIHESRI

andresmusacchio@hotmail.com

 <https://orcid.org/0000-0002-1235-4055>

RESUMEN

La crisis mundial presenta un escenario paradójico: mientras las estructuras comerciales y productivas exhiben tendencias globalizadoras -como la formación de cadenas globales de valor y la expansión de conglomerados digitales y financieros-, estas coexisten con una creciente fragmentación de los espacios productivos y los patrones de consumo. Esta contradicción se profundiza con el colapso climático, que enfrenta dos modelos antagónicos: por un lado, procesos productivos altamente contaminantes que externalizan sus costos ambientales y laborales; por otro, una nueva "ética empresarial" basada en la economía del bien común. No obstante, incluso los nuevos modelos de transición ecológica pueden generar impactos ambientales adversos en las economías periféricas.

Estas dinámicas alimentan una creciente rivalidad geoeconómica, particularmente entre Estados Unidos y China, pero también con Europa Central. La competencia por recursos y esferas de influencia se extiende hacia la periferia, generando tanto riesgos como oportunidades estratégicas. La guerra en Ucrania ha exacerbado estas tensiones, actuando como catalizador de profundos shocks económicos: aceleración inflacionaria, distorsión de precios relativos, alteración del comportamiento de los agentes económicos y un endurecimiento monetario global. Si bien cada economía periférica experimenta estos efectos de manera diferenciada, todas revelan vulnerabilidades estructurales agudizadas.

¿Cómo diseñar una política de desarrollo de las fuerzas productivas en este contexto? El desafío es particularmente complejo, pues los países periféricos enfrentan condiciones iniciales adversas: profundas fracturas sociales, crisis de deuda creciente, tejidos productivos desarticulados, perspectivas ambientales críticas y élites reacias a impulsar proyectos nacionales de desarrollo. Frente a este panorama, el presente trabajo analiza posibles respuestas estratégicas a través de cuatro ejes fundamentales: a) Los requisitos para una política de desarrollo



de las fuerzas productivas; b) Los modelos viables de desarrollo económico-social; c) Los criterios para una inserción internacional efectiva y d) Los lineamientos de una política exterior coherente con estos desafíos.

Palabras clave: *Escenario mundial contradictorio; rivalidad geoeconómica; desarrollo de las fuerzas productivas; transformación socioecológica; economías latinoamericanas.*

ABSTRACT

The global crisis presents a paradoxical scenario: while commercial and productive structures exhibit globalization trends—such as the formation of global value chains and the expansion of digital and financial conglomerates—these coexist with increasing fragmentation of productive spaces and consumption patterns. This contradiction intensifies with climate collapse, which pits two antagonistic models against each other: on one hand, highly pollutive production processes that externalize environmental and labor costs; on the other, a new "corporate ethic" based on the economy of the common good. Nevertheless, even emerging ecological transition models may generate adverse environmental impacts in peripheral economies.

These dynamics fuel growing geoeconomic rivalry, particularly between the United States and China, with active participation from Central Europe. The competition for resources and spheres of influence extends to the periphery, creating both risks and strategic opportunities. The Ukraine war has exacerbated these tensions, acting as a catalyst for profound economic shocks: inflationary acceleration, distortion of relative prices, altered economic agent behavior, and global monetary tightening. While each peripheral economy experiences these effects differently, all reveal heightened structural vulnerabilities.

How then to design a productive forces development policy in this context? The challenge proves particularly complex as peripheral countries face adverse initial conditions: deep social fractures, mounting debt crises, disarticulated productive networks, critical environmental outlooks, and elites reluctant to advance national development projects.

Confronting this landscape, this study examines potential strategic responses through four fundamental axes: a) Requirements for productive forces development policy; b) Viable socioeconomic development models; c) Criteria for effective international integration; d) Guidelines for a foreign policy aligned with these challenges.

Keywords: *Contradictory global landscape; geoeconomic rivalry; development of productive forces; socioecological transformation; Latin American economies.*

INTRODUCCIÓN

En los últimos tres lustros, las estructuras económicas, sociales y espaciales han experimentado convulsiones sistémicas que pusieron en evidencia los límites del modelo de desarrollo capitalista impuesto progresivamente desde la década de 1970. Para algunos analistas, asistimos incluso a la intensificación de dinámicas inherentes al propio sistema capitalista. Más allá de los diagnósticos, la crisis iniciada en 2007 dejó al descubierto procesos de descomposición estructural y obligó a reconsiderar problemas fundamentales. Se hizo patente, por ejemplo, cómo la crisis ecológica —íntimamente ligada a los patrones contemporáneos de producción y consumo— amenaza las bases mismas de la vida humana en el planeta. Paradójicamente, en un mundo de abundancia material, amplios sectores de la población ven agudizarse su pobreza mientras se profundiza la polarización funcional y territorial del ingreso.

Este contexto explica por qué los debates académicos y políticos fueron desplazando su atención desde la crisis financiera hacia las diversas facetas de la transformación estructural —ya sea en curso o pendientes—, apoyándose en el análisis de innovaciones tecno-productivas que prometían retornar a la senda del crecimiento sostenido. Precisamente entonces irrumpió un nuevo shock: la pandemia de COVID-19 trastocó nuevamente el orden global y rescató del olvido al Estado-nación, redescubierto incluso por los economistas más ortodoxos. La historia muestra que, cuando se trata de preservar los intereses del capital, la ortodoxia suele volverse permeable a

planteamientos heterodoxos. Y cuando la situación comenzaba a mostrar señales de estabilización, el conflicto en Ucrania desató una nueva crisis energética, alimentaria e inflacionaria que perdura al momento de escribir estas líneas.

Las crisis estructurales como la actual suelen generar reconfiguraciones profundas en las relaciones espaciales. Esta intuición fue desarrollada tempranamente por la escuela grenoblesa de la regulación, que interpretaba la historia económica capitalista como una sucesión de procesos de articulación y desarticulación de sistemas productivos. Durante las fases críticas, argumentaban, se produce una desestructuración de los vínculos territoriales (cf. Byé y De Bernis, 1987) que acentúa los movimientos contradictorios en las relaciones económicas internacionales¹. Sin necesidad de adherir estrictamente a su conceptualización de "sistema productivo", cabe preguntarse si el escenario actual revela tendencias consolidadas o más bien contradicciones propias de un prolongado "trabajo de la crisis". La respuesta a este interrogante permite formular hipótesis sobre los cambios estructurales en gestación y sobre los márgenes de acción disponibles.

Estos quince años han sido particularmente dinámicos en transformaciones y debates. Un eje central de cambio -y controversia- ha sido la creciente conciencia sobre el cambio climático y las políticas para enfrentarlo. Nuevos paradigmas de producción y consumo están modificando los procesos socioprodutivos (especialmente en transporte, energía y alimentación), la organización del trabajo, las matrices tecnológicas y los materiales utilizados. Transformaciones de esta envergadura desarticulan en el corto plazo los espacios existentes y generan a largo plazo cambios significativos en la geografía económica global.

Estas transformaciones se articulan con cambios "puramente" económicos, en parte derivados de la crisis de 2007, que aceleraron la innovación tecnológica y la digitalización. También se manifiestan en nuevos mecanismos regulatorios -no siempre consistentes o efectivos-, como las regulaciones financieras de alcance regional. Igualmente visible es la redefinición de roles entre Estados, organizaciones regionales y organismos multilaterales. Sin embargo, pese a contener el colapso, el sistema no logró relanzar un crecimiento sostenido. La desestructuración del orden internacional frenó los flujos comerciales y aumentó la volatilidad de los capitales, situación agravada por los efectos combinados de la pandemia y el conflicto ucraniano, que alteraron profundamente los precios relativos y las paridades cambiarias. Paralelamente, emergió China como actor global de primer orden, desafiando la hegemonía estadounidense. Aunque resulta prematuro considerar a China como potencia hegemónica, su ascenso representa un desafío económico, geoestratégico y político de primer orden para EE.UU.

¿Cómo impactan estas transformaciones en América Latina? Por un lado, la región está más integrada a la economía global y, en consecuencia, es más vulnerable a shocks externos que hace una década. Por el otro, su dotación de recursos naturales -claves en la transición eco-tecno-productiva- refuerza su rol comercial pero compromete su capacidad de retener valor agregado y mantener autonomía política. Este escenario plantea la urgencia de diseñar políticas activas que permitan aprovechar la coyuntura para fortalecer las fuerzas productivas regionales, evitando quedar confinados al rol de proveedores de materias primas. ¿Basta con adaptarse pasivamente a las condiciones favorables o es necesario concebir nuevas formas de política de desarrollo?

Este artículo busca analizar cómo la transformación global actual impacta en América Latina. Partiremos examinando los procesos de cambio internacionales y sus dinámicas contradictorias, para luego identificar oportunidades, problemas y desafíos que presentan para la región. En la segunda parte, derivaremos algunas conclusiones que nos permitirán esbozar tres posibles trayectorias para las economías latinoamericanas, cada una de las cuales implica formas distintas de inserción internacional, capacidad de influir en el curso global y/o protegerse de tendencias que podrían condicionar su desarrollo económico, político, ecológico y social.

LOS DEBATES SOBRE UNA CRISIS COMPLEJA

Entre los años 90 y el estallido de la crisis en 2007, predominó la visión de un mundo en proceso de globalización irreversible. El crecimiento de los flujos de comercio exterior y de capital, junto con la influencia

¹ Para un análisis crítico de la potencialidad del concepto, ver Musacchio (2011).

reguladora de organismos internacionales que promovían políticas estatales "aceptables" y patrones culturales homogéneos, creaban la ilusión de una globalización tan tangible como inevitable. En realidad, las tendencias empíricas no encajaban con la idea de un mundo globalizado (cf., por ejemplo, Hirst y Thompson, 2005), sino más bien con un proceso de regionalización evidente tanto en el comportamiento de los conglomerados empresariales (Rugman, 2004) como en la geografía de la acumulación capitalista (Musacchio, 2011; 2015). La interacción de múltiples niveles espaciales entretejía un entramado intrincado y fragmentado, estructurado alrededor de bloques regionales más que de dinámicas genuinamente globales.

La crisis dismanteló gran parte de los mecanismos regulatorios existentes y paralizó instituciones como la OMC. En este proceso de desestructuración de los espacios económicos, los bloques regionales perdieron relevancia mientras se intensificaban dos tendencias contradictorias: por un lado, el fortalecimiento de estrategias nacionales por parte de las principales potencias; por otro, la reconfiguración espacial de las cadenas productivas internacionales, los flujos de capital y el comercio mundial.

Paralelamente, los debates fueron virando su enfoque. De las estrategias para enfrentar la crisis económica y financiera, se pasó progresivamente a cuestionar los patrones mismos de desarrollo, bajo la premisa de que las características del desarrollo de las fuerzas productivas y las pautas de consumo de los últimos dos siglos habían llegado a su límite. Esta percepción, convertida en nuevo mainstream, generó profundos desacuerdos en el diagnóstico de la crisis y sus posibles soluciones.

En estos debates pueden identificarse al menos tres perspectivas principales, con matices e intersecciones:

La primera enfatiza la problemática ecológica y cultural: los procesos productivos industriales, agrícolas y mineros, junto con los patrones de consumo actuales, habrían generado una crisis ambiental sin precedentes que amenaza la vida humana en el planeta. Esto lleva a cuestionar el concepto mismo de desarrollo como aspiración sociocultural, proponiendo en su lugar modos de vida alternativos (cf., por ej, Acosta, 2015). Aunque sectores clave impulsaron la crisis climática desde los años 70, sus raíces se remontan a la dialéctica entre naturaleza histórica y capitalismo histórico (Moore, 2020). Sectores como la energía "sucía", los motores de combustión y la industria alimentaria ejemplifican este impacto bajo el concepto de "capitalismo contaminante" (Rodrian-Pfennig *et al.*, 2024). El consumo ha trascendido la satisfacción de necesidades para convertirse en un fenómeno adictivo. La polarización funcional y geográfica de la riqueza les confiere a determinados grupos de la población una mayor responsabilidad en la gestación de la crisis (Göpel, 2022; Schneidewind, 2019). Esta perspectiva suele enfatizar comportamientos individuales de empresarios y consumidores, relegando lo social, y sostiene que mientras el capitalismo genera problemas sociales graves pero manejables, el cambio climático representa un límite infranqueable que sólo podría superarse mediante políticas de suficiencia (limitando el consumo para no superar la capacidad de regeneración de los recursos). El Consejo de Expertos en Medio Ambiente alemán (SVR, 2024), por ejemplo, considera la suficiencia como única base viable, confrontando así con las soluciones puramente tecnológicas basadas en mayor eficiencia.

Una segunda perspectiva, sin negar la crisis ecológica, plantea la existencia de una crisis económica independiente. Ambas crisis interactúan de manera compleja y contradictoria: mientras la economía capitalista requiere crecimiento para resolver conflictos sociales y absorber excedentes, los límites ambientales impiden continuar con la sobreexplotación de recursos, creando una "crisis de tijeras" (Dörre, 2021) donde las políticas ambientales agravan el estancamiento y la acumulación de excedentes financieros improductivos, mientras las políticas expansivas profundizan la crisis ecológica (Simon, 2021; Pettifor, 2019). Sin embargo, esta visión suele relegar las asimetrías estructurales del sistema internacional, que como veremos son cruciales.

Esta limitación abre espacio a una tercera perspectiva que incorpora dimensiones adicionales. Junto a las crisis económica, social y ecológica, destaca una doble crisis del sistema internacional (que incluye tanto relación desarrollo/subdesarrollo como los efectos de la aparición de China) y una crisis de representación política e institucional. Estas dimensiones pueden ponderarse de diversas formas, como muestran el "modo de vida imperial" (Brand y Wissen, 2021), las críticas a la gobernanza (Mazzucato (2021) o las tesis sobre "renacionalización"

y desacople del sistema internacional (Elsner, 2021). por citar tres casos². Se trataría, entonces de "crisis múltiples" donde el propio sistema internacional está en jaque. Como señala Brand (2009:1), este concepto no implica simple suma de crisis independientes, sino su profundo entrelazamiento con contradicciones inherentes (como la mencionada "crisis de tijeras"), donde resolver una dimensión suele agravar otras. Esto explica que muchas de estas perspectivas terminen cuestionando el sistema mismo (Dörre, 2021; Wright, 2019; Mason, 2019), abriendo el debate sobre un posible "socialismo del siglo XXI".

Estas diferencias reflejan interpretaciones divergentes de fenómenos similares. Hay consenso, por ejemplo, sobre el estancamiento prolongado de la economía global, pero no sobre sus causas. El "estancamiento secular" (Summers (2013)³, puede verse como bloqueos al crecimiento que políticas adecuadas podrían remover (aunque agravando la crisis ecológica), proponiéndose como alternativa el "crecimiento verde" que combina estímulos con mayor eficiencia y reciclaje. Otra lectura lo interpreta como "decrecimiento por desastre" (vs. "decrecimiento planeado"), donde el crecimiento se vuelve ambientalmente inviable pero su colapso caótico agudiza conflictos sociales, ambientales e institucionales (Spangenberg, 2018), requiriendo una transición ordenada hacia la suficiencia (SVR, 2014). Discrepancias similares aparecen en las soluciones, enfrentando enfoques neoschumpeterianos (que confían en innovaciones tecnocapitalistas) con perspectivas marxistas o polanyianas escépticas de que, en un proceso capitalista caracterizado por la reproducción ampliada del capital y articulado con las estructuras políticas de gobernanza, sea posible resolver el problema. Para estos últimos, no pueden acumularse excedentes improductivos sin crisis financieras, ni reinvertirlos sin crecimiento. La vía de escape sólo puede consistir en un nuevo sistema.

Estas interpretaciones parten de un fenómeno complejo y controvertido, pues algunos actores, especialmente vinculados a la ultraderecha, combaten la hipótesis de una crisis ambiental provocada por las actividades humanas⁴. No obstante, la lucha climática se ha convertido en elemento central de políticas globales, conformando una agenda de objetivos, como los Objetivos de Desarrollo Sostenible emergentes de la Agenda 2030 (CEPAL, 2018), de proyectos de política regional, como el Pacto Verde Europeo de la Comisión Europea (CE, 2019) y de su capítulo industrial (2023) o transiciones nacionales en movilidad y energía. Más allá de posturas analíticas, es ya un factor ineludible en la toma de decisiones.

Quienes aceptan la gravedad de la crisis climática la consideran un fenómeno global centrado en la industrialización, que aunque afecta principalmente a países desarrollados, requiere soluciones globales coordinadas. Sin embargo, esta visión olvida tres dimensiones clave: a) las particularidades nacionales/regionales de las crisis ambientales y sus soluciones, que implican también, instrumentos específicos de intervención; b) el impacto desigual de transformaciones industriales (como el del sector automotriz o energético), con sus consecuencias geográficas específicas en demanda de recursos naturales e impactos ambientales; c) los riesgos políticos de nuevas matrices de recursos naturales. Retomaremos estos puntos en la segunda parte.

Por ahora, baste señalar que estos diagnósticos y las políticas que inspiran están transformando profundamente los aparatos productivos, el comercio internacional y los flujos de capital. Estos cambios, producto de una crisis aún abierta y una reconfiguración espacial inconclusa, son profundamente contradictorios, como veremos en detalle a continuación.

¿HACIA UN MUNDO CADA VEZ MÁS GLOBALIZADO?

El escenario global actual presenta dinámicas profundamente contradictorias, particularmente visibles en los flujos transnacionales de capital y comercio. Por un lado, asistimos a una expansión de espacios productivos que podrían indicar una nueva fase de globalización, caracterizada por el creciente desacople de procesos empresariales de sus bases territoriales nacionales o regionales. Este fenómeno se manifiesta en cadenas globales

² Para una crítica de las interpretaciones más frecuentes de la "crisis múltiple", ver Klein (2019).

³ Para una interpretación heterodoxa que asocia el estancamiento al proceso de maduración y declive de la globalización, acentuando factores como las políticas de prevención de las crisis de balance de pagos desplegadas por algunos países emergentes reteniendo e inmovilizando parte del ahorro, el giro "mercadointernista" chino y el desacople parcial de varias de las principales potencias de la economía internacional luego de la crisis de 2008, ver Dufrenot, 2019:174-185.

⁴ Es la posición que sostiene, por ejemplo, el nuevo presidente argentino Javier Milei o su excolega brasileño Jair Bolsonaro.

que vinculan la extracción de recursos mineros y agropecuarios con sectores tradicionales (como el textil) y otros en transformación (como el automotriz). No obstante, su expresión más nítida se observa en los conglomerados digitales (como Alphabet, Meta o Baidu) y las economías de plataforma que dominan servicios personales —desde comercio (Amazon, AliExpress) hasta transporte (Uber, Cabify) y turismo (Airbnb, Booking)—. En estos casos, predomina una estrategia de desvinculación de los emplazamientos nacionales, aunque persistan dependencias críticas: infraestructura física (servidores, centros logísticos) y el rol estatal en innovación tecnológica (Musacchio, 2022). Paralelamente, el sector financiero profundiza esta lógica globalizadora a través de los bancos sombra, continuando un proceso iniciado por la banca tradicional en los años setenta.

Como contracara, especialmente desde la pandemia, se fortaleció el recentraje de muchos procesos de producción y consumo en los espacios local y regional (cf., p.e., Sapir, 2021). Estimulados por políticas estatales, en muchos países se asientan redes de producción, intercambio y consumo locales. En general, se trata de productos diferenciados, como alimentos orgánicos o estacionales. Sin embargo, también se advierte un impulso reindustrializador local que recoge impulsos desde la problemática ambiental, la logística de distribución y empleo y la competencia con otras regiones. Programas nacionales y regionales, en algunos casos cuantitativamente significativos, como el traslado parcial de la producción de microchips desde Corea a los EEUU, el "European Green Deal" o la "Industrie 4.0" alemán, impulsan la infraestructura y los insumos intermedios para recentrar local o regionalmente la inversión, la innovación y la producción. Algunos cambios técnicos, como las impresoras 3D, facilitan el diseño de nuevos recortes espaciales de las cadenas productivas. Convive así, con la reestructuración más global, una contratendencia hacia la desglobalización, perceptible en el flujo cuantitativo de comercio. Las estadísticas del Banco Mundial muestran que, luego del fuerte incremento del intercambio entre 1986 y 2007 (cuando pasa del 16% a casi el 31% del PBI mundial), el flujo se torna oscilante en los tres lustros posteriores en torno a un valor próximo al 27%. La evolución contradictoria puede verse en otros indicadores, como el KOF del Swiss Economic Institut, que inspira algunos análisis sobre los cambios de forma en el proceso de globalización (cf. Fernandes *et al.*, 2023). De ellos suele interpretarse una globalización de la información paralela a un estancamiento de la globalización comercial. Nuestra hipótesis, en cambio, enfatiza la necesidad de distinguir una evolución sectorial diferenciada desde lo mesoeconómico, con diferencias significativas en lo microeconómico al interior de cada sector productivo.

La recuperación de la legitimidad de Estado y de la política con la pandemia y con algunos ejemplos nacionales exitosos desde el punto de vista macroeconómico como el de China se convierten en puntales adicionales de la perspectiva desglobalizadora. Si bien la pandemia fue decisiva para incrementar la relevancia de espacios y actores locales, el trasfondo es más complejo y largo. En parte, tal tendencia surge como respuesta directa a la intensificación real o potencial del comercio mundial y su incidencia sobre el ambiente, las condiciones y el volumen de trabajo o la distribución del ingreso. Es el caso, por ejemplo, de los programas de la provincia alemana de Baden-Württemberg que intentan proteger la producción ganadera local frente a las importaciones de carne que podrían producirse si se firmare el acuerdo de librecomercio entre la Unión Europea y el Mercosur (cf. los documentos oficiales en <https://tinyurl.com/56dvdy8>).

Sin embargo, estos procesos son más profundos. Asistimos desde hace tiempo a un creciente proteccionismo comercial. Las restricciones adoptadas por Donald Trump en su primer gobierno y nunca desarmadas por su sucesor son sólo un eslabón, que se ha profundizado con la nueva política de Trump en su segundo mandato. Como bien reseñan diversos analistas (cf., p.e., Sapir, 2022 o James, 2018), las crecientes barreras contribuyen a hacer el comercio mucho más trabado que dos décadas atrás. Las nuevas restricciones norteamericanas fueron precedidas, por ejemplo, con las tarifas aduaneras especiales al ingreso de automotores eléctricos desde China que aplica la Unión Europea y que forma parte de una trama que explica en parte el estancamiento comercial. Los aranceles son aquí sólo un aspecto, una parte ínfima. Según indica la revista francesa *Alternatives économiques* en su edición de febrero de 2025, los derechos aduaneros sólo representan el 7% de las medidas proteccionistas adoptadas desde 2009 hasta la actualidad. Las subvenciones representan el 72% y se agregan a otros diversos mecanismos. Para los países latinoamericanos la historia es conocida. Los subsidios, aranceles y restricciones a los productos agropecuarios forman parte del mix estable de políticas de las potencias, conservadas incluso en los mal llamados tratados de librecomercio.

La contradicción entre las tendencias globalizantes y desglobalizantes no son, sin embargo, fenómenos autónomos ni puramente comerciales. Está asociada a la transformación de procesos productivos concretos. Aunque suelen justificarse en los cambios que demanda la crisis ambiental, son también una respuesta a la crisis del modelo neoliberal (cf. Musacchio, 2022). Sea por una u otra razón, las políticas públicas impulsan cambios importantes utilizando el argumento ambiental como justificativo para apuntalar a los grandes conglomerados empresariales. Buena parte de las estructuras industriales y de servicios han sido hasta ahora poco permeables frente a la crisis climática. Sin embargo, en sectores como la generación y el almacenamiento de energía o los transportes (Hennicke *at al.*, 2021), se observan transformaciones significativas. Pero esto abre dos nuevos dilemas. En primer lugar, los cambios en la matriz energética y en la movilidad demandan nuevas materias primas, como las llamadas tierras raras, cobre o litio, cuya explotación descubre nuevos-viejos problemas. Por un lado, la sobreexplotación de los recursos críticos suele tener un impacto socioambiental importante, como se ve ya, por ejemplo, con la explotación del litio en Argentina (Argento *at al.*, 2022). A medida que avance la transformación "verde", aparecen problemas socioambientales en los proveedores de materias primas, desplazando y no resolviendo la crisis. Este es un fenómeno típico de relaciones asimétricas, donde los países centrales resuelven su crisis transfiriéndolas en parte hacia la periferia.

La segunda cuestión no es menos compleja: en la puja por la posesión de los recursos, recrudece la presión que ejercen algunos grandes conglomerados mineros e industriales sobre las estructuras políticas locales y nacionales. El problema no es menor, pues afecta el sostenimiento de los procesos democráticos. Un ejemplo fue la defensa pública a través de la red social Twitter que el 24 de julio de 2020 realizara Elon Musk, propietario del consorcio líder de automotores eléctricos, del golpe de estado contra Evo Morales en Bolivia. De sus expresiones se desprende la peligrosa idea de que la necesidad de salvar el equilibrio ecológico mundial autoriza a las elites globales a intervenir sobre Estados que dificulten sus estrategias. La lógica filosófica detrás de esas acciones, denominada "largoplacismo radical" o "largoplacismo fuerte", considera sólo el impacto de largo plazo como relevante para evaluar las acciones actuales. La tesis se apoya en dos axiomas: en primer lugar, se afirma que en las principales decisiones que los agentes toman en el presente, la opción más cercana al óptimo es la que sea mejor para el futuro lejano. En segundo lugar, las opciones más cercanas al óptimo ofrecen un beneficio mucho más grande en el largo plazo que en un futuro próximo (Greaves y MacAskill, 2021). Planteada como una opción altruista que busca la supervivencia de la humanidad, la idea es, en realidad, un delirio supremacista que, en nombre de dicha supervivencia, justifica arrasar con lo que se oponga a los sectores globales dominantes. Y dado el lugar significativo de diversas regiones periféricas en la matriz de insumos para la transformación, quedan expuestas a riesgos en la defensa de su soberanía y de sus regímenes políticos.

Esta problemática entronca con otra evolución contradictoria contemporánea, que enfrenta al "capitalismo desatado" que solo admite cambios menores, frente a un "capitalismo moralista" asentado en el irónicamente llamado "green washing" como sustento a lo que se supone un cambio radical sin salir del capitalismo. La reorganización de los procesos productivos se realiza por dos lógicas excluyentes en pugna, con fuertes implicaciones en la configuración de los espacios. Por un lado, conglomerados transnacionales e instituciones nacionales, regionales y multilaterales refuerzan la lógica de procesos productivos tradicionales, en la búsqueda de ganancias construidas externalizando el impacto ambiental y sociolaboral de los costos. La digitalización acelera la movilidad del capital, intensificando la competencia entre diferentes emplazamientos productivos: buscando retener o atraer inversiones, reducen los estándares sociales, políticos y ambientales, un rasgo característico del neoliberalismo. Algunos cambios cosméticos les permiten a dichos conglomerados recibir subvenciones para el cuidado del ambiente o bloquear medidas restrictivas como la legislación que procura controlar las cadenas productivas. En contraste, toma cuerpo en algunos empresarios (especialmente medianos) una reacción ética, que, sin cuestionar el sistema capitalista, introduce procesos amigables con el ambiente, la sustentabilidad y las prácticas laborales. Surgen así conceptos como la economía del bien común (Felber, 2008), el reciclaje radical de residuos y productos obsoletos como la "economía circular" (McDonough y Braungart, 2002), o procesos inspirados en la "economía donut" (Raworth, 2018). Estas prácticas internalizan las recomendaciones de la OIT en materia laboral o los estándares ambientales, e identifican sus productos con certificados de prácticas

socioecológicas amigables. Paralelamente, cooperan con organizaciones de la sociedad civil, consensuando una aceptación general de sus prácticas.

Ambos modelos confrontan diferenciando las armas en la competencia. Los primeros ofrecen precios más bajos externalizando parte de sus costos, mientras los segundos ofrecen estándares socioambientales más altos, mientras reclaman mayor regulación institucional de la competencia. Pasos en tal dirección, aunque insuficientes, provinieron del fortalecimiento de los estándares laborales para las importaciones luego del incendio de Plaza Rana (Alibert *et al.*, 2023) o de la reciente reglamentación de las cadenas de proveedores en materia socioambiental por parte de la Unión Europea. Resulta difícil imponer el segundo camino cuando una amplia porción de la población mundial está afectada por la pobreza o la indigencia, incluso en los países centrales. Para muchos, las opciones "moralmente adecuadas" son económicamente inaccesibles. Ese factor es determinante (aunque no exclusivo) para desequilibrar la balanza de la competencia entre precios y estándares.

La puja no se produce en el vacío estratégico, sino que se encuadra en una creciente competencia de las potencias por la hegemonía mundial. Pocos temas son hoy tan controversiales como la confrontación económica y geopolítica que se despliega entre China y los EE. UU., y, en menor medida, Europa. Evitando la perspectiva radical de una supuesta guerra sin cuartel, es preciso introducir mayor complejidad en el análisis. En primer lugar, en términos cuantitativos, China no ha alcanzado aún a los Estados Unidos, a pesar de su paulatina aproximación. Dicha aproximación incentiva una confrontación que se traslada a diferentes escenarios geográficos, incluso en regiones candentes como Rusia y Ucrania. Se suele resaltar la existencia de canales de negociación inestables pero suficientes para mantener los conflictos bilaterales bajo control. Ejemplo de esto fue el acuerdo que aflojó la tensión introducida por la presión proteccionista de Donald Trump, aunque la evaluación no siempre es concordante, pues mientras algunos destacan la debilidad de China (Braml, 2021:147-148), otros autores responden que China logró evitar condicionamientos a su política de subsidios industriales, crucial en su estrategia (Sevares, 2023:114).

En ese contexto cobra especial importancia la confrontación en el sector tecnológico y el control del proceso de digitalización. El conflicto entre ambas potencias se agudiza en la construcción de la arquitectura digital, en la llamada quinta generación de las telecomunicaciones y en el desarrollo de microprocesadores. El bloqueo norteamericano a empresas como Huawei, el desarrollo de grandes conglomerados como Baidu, Alibaba y Tencent en China (en competencia con Facebook, Amazon, Microsoft o Alphabet), así como su gran firewall impulsan la hipótesis de un eventual "gran desacople" tecnológico entre ambas potencias (Inkster, 2020). Pero esos elementos también expresan el conflicto por las áreas de influencia. La estrategia china de fortalecer la inversión en infraestructura en sus socios, tanto con la "ruta de la Seda", como concediendo créditos para infraestructura, plantean un desafío geoestratégico directo para los Estados Unidos y Europa occidental, que pierde influencia en algunas regiones de África, relevantes por los recursos naturales críticos. La guerra en Ucrania y el retorno de Donald Trump terminan de redondear un panorama complejo, al que se le suman enfrentamientos militares indirectos entre las potencias, una inflación intermitente en los sectores de energía y alimentos y una agudización de la problemática socioambiental. ¿Qué condicionamientos, márgenes de maniobra, desafíos y riesgos abre este panorama para las políticas de desarrollo en los países periféricos y, en especial, para América latina? Avanzaremos sobre algunas hipótesis en la próxima sección.

EL DESARROLLO DE LAS FUERZAS PRODUCTIVAS EN LATINOAMÉRICA: ¿ES POSIBLE EN ESTE MUNDO? PRIMERAS PREGUNTAS Y APROXIMACIONES

Dos aspectos deben considerarse a la hora de elaborar estrategias sustentables de desarrollo de las fuerzas productivas en el largo plazo para los países periféricos. Por un lado, es necesario considerar de qué manera influye el contexto internacional descrito. En segundo lugar, ese contexto debe ser tamizado por las condiciones de los subconjuntos de países⁵ y la dirección que internamente se proponga cada país hacia adelante. Cada

⁵ Rechazamos aquí explícitamente la noción de "Sur Global", introducida por el Banco Mundial y aceptada acríticamente por parte de la literatura heterodoxa, ignorando procesos históricos, sociales, ambientales y de inserción internacional específicos y que tiende, por lo tanto, a generalizar propuestas simplificadas de solución no siempre adecuadas para el conjunto. Un análisis preciso debe poner en el centro, por un lado, las diferentes formas y características del modo de producción capitalista en las diversas regiones. Por el otro, debe estar en condiciones de entender las diferentes formas de articulación de dichas características con las formas de regulación política específicas.

región, e incluso cada país parte de una dotación de recursos, una estructura social, política y macroeconómica y una trayectoria que impone internalizar las particularidades de cada caso. No es posible, por tanto, formular una estrategia general, más allá de algunos lineamientos superficiales. Bajo esta limitación deben tomarse las reflexiones que siguen.

Comparando la periferia europea con América latina, por ejemplo, las principales variables macroeconómicas dan cuenta de dos evoluciones cíclicas diferentes. Así, mientras en la fase previa a la crisis de 2007 la periferia europea registraba un déficit en cuenta corriente, América latina atravesó una fase superavitaria. Los efectos de la crisis, las diferencias en los procesos de ajuste y las diversas formas de inserción internacional invirtieron el signo en ambas regiones. Los déficits externos impulsaron en la periferia europea un endeudamiento que hizo eclosión con la crisis, mientras parte de Latinoamérica se desendeudaba. Esta tendencia se invirtió hacia mediados de la década siguiente. Igualmente divergente fue la evolución del empleo. Concentrémonos para este trabajo específicamente en América latina.

Si Latinoamérica superó el pico de la crisis más suavemente que la periferia europea, eso no le ahorró problemas de largo plazo. En general, suelen destacarse como "hechos estilizados" la disminución marcada del crecimiento, saldos comerciales negativos o neutros, déficit de cuenta corriente, pérdida de reservas y endeudamiento público y privado (cf, por ejemplo, Vitelli, 2020 o Bárcena, 2017). El escenario inicial, menos grave que en Europa del sur, mostraba una reducción de la vulnerabilidad externa. Sin embargo, en los tres últimos lustros reapareció la vulnerabilidad a las fluctuaciones externas por la creciente sensibilidad a los cambios en el volumen del comercio mundial y la fuga de capitales, acompañada por mayores servicios de la deuda.

¿Se trata de perturbaciones de largo plazo derivadas de la crisis internacional (Vitelli, 2020:429), o del agotamiento de una fase del desarrollo (p.e. Svampa, 2017)? Fuese uno u otro, la región se encuentra en una compleja situación. El retorno desde mediados de la década del 10 de gobiernos neoliberales en diversos países (como Brasil, Argentina, Ecuador o Uruguay) junto al recrudescimiento de dicha orientación en países que no habían transitado la fase "neodesarrollista", provocó un fuerte retroceso socioeconómico, agudizado con la pandemia del COVID-19 y la guerra en Ucrania. Los anuarios estadísticos de la CEPAL destacan el crecimiento de la pobreza y la miseria en la región, una crítica situación en materia de deuda, una profundización de la desindustrialización y la descapitalización, así como un aumento de la presión extractivista con destino a la exportación. Los indicadores ambientales continúan deteriorándose desde hace varias décadas. Se trata de una crisis ambiental específica, aunque asociada a la forma de inserción regional en la crisis internacional. A diferencia de, por ejemplo, Europa o los Estados Unidos, no son las emisiones de CO2 el problema principal. Estas representan solo el 4,6% de la emisión mundial total. Pero los demás indicadores alertan sobre prácticas que distan mucho de ser sustentables.

Simultáneamente se percibe una radicalización de la fragmentación sociopolítica, con el crecimiento de movimientos de extrema derecha que logran acceder al poder o posicionarse en un lugar expectante. En algunos casos se trata de movimientos nuevos, como el bolsonarismo en Brasil o los libertarios argentinos, mientras que en otros sólo se radicalizan partidos ya existentes, como en Colombia, Uruguay o Chile. De particular interés es el giro a la derecha de movimientos de la "ola rosa neodesarrollista", como Lenin Moreno en Ecuador. Propuestas cada vez más violentas, con componentes xenofóbicos, racistas, sexistas y clasistas fragmentan a las sociedades de muchos países y estimulan conflictos sociales, siendo los casos más extremos Colombia, Nicaragua y Venezuela. En este sendero, la evolución en Argentina es un toque adicional de atención.

El panorama crítico deviene solo parcialmente de procesos locales. Recoge también los efectos de una inserción internacional que en las últimas décadas apostó a primarizar las exportaciones, aprovechando los altos precios de algunos commodities. Independientemente de las diferencias de modelos políticos o de las características de los mercados de trabajo y las regulaciones laborales, los modelos extractivistas moldearon las estructuras productivas regionales. No es llamativo, por eso, que también los aspectos críticos se hicieran notar descarnadamente. Especialmente el estancamiento del comercio exterior, los cambios en la economía china (que se convirtió en el mercado rector para el crecimiento latinoamericano) y las transformaciones de la demanda externa impactaron negativamente en la última década.

Visto desde una perspectiva que nos remonta hasta la década de 1980, está claro que articularse pasivamente como plataformas exportadoras a la economía internacional no garantiza un desarrollo de las fuerzas productivas ni una mejora de los niveles de vida de la población o la estabilidad macroeconómica. Una estrategia exitosa para un proceso de desarrollo económico y social no puede, pues, concretarse en ausencia de estrategias y políticas nacionales que procuren diseñar un modelo económico, social y ambiental consistente y sostenible en el largo plazo. Este es el punto de partida para diseñar la articulación y los puntos de desconexión necesarios para tamizar el nuevo contexto.

A pesar de la fragilidad presente, el proceso global de transformación abre algunas ventanas de oportunidad para reestructurar las economías y las sociedades de la región, siempre que se tome la precaución de entender que el contexto refleja tendencias aún poco firmes y contradictorias. Muchos de los nuevos desarrollos tecnológicos facilitan la movilización de recursos productivos o dependen de los recursos existentes en distintos emplazamientos del subcontinente. Minerales críticos como litio o cobre, energía convencional para la transición o alimentos son algunos ejemplos. Las formas de inserción derivadas de ello no son, empero, unilineales. Se puede, en efecto, exportar recursos naturales (tradicionales o estratégicos) como enclaves, acomodando la morfología de la producción a la estructura internacional de la demanda y apostando a una nueva (y aún hipotética) globalización que, esta vez sí, permita un despegue *a la Rostow*. La estructura productiva será entonces modelada por los mercados internacionales, quienes determinan los sectores productivos viables independientemente de las necesidades internas y las capacidades nacionales. Esa alternativa incluye a sectores minoritarios de las elites locales, que participan de las ganancias del modelo y -como viene ocurriendo desde hace más de medio siglo- las fugan hacia el exterior, reforzando el proceso de financiarización. En ese marco, el predominio del "capitalismo desatado" permite prever una mayor polarización de la riqueza y del deterioro ambiental, pues la lógica extractivista y financiera dominaría las condiciones de explotación. Los conflictos ambientales, de propiedad sobre los recursos y de distribución abiertos bajo esas condiciones sólo se resuelven con un estado autoritario y represivo. Como ocurrió en el pasado, la articulación a la economía internacional implica una desarticulación socio-territorial interna. Ejemplo extremo de esta perspectiva es la Argentina de Javier Milei, que en pocos meses logró imponer esta lógica y ya deja ver los resultados aquí esbozados (cf. Musacchio 2024; 2025).

Como alternativa, es posible pensar en estimular procesos de transformación industrial limitados, con el fin de utilizar las (aún contradictorias) señales externas para conformar un modelo de base extractivista, pero conservando ciertos encadenamientos productivos. Se trata de una estrategia impulsada por las exportaciones, pero incorporando más valor agregado y permitiendo alguna diversificación hacia actividades orientadas al mercado interno. Algunos movimientos progresistas plantean este modelo buscando reducir el abultado endeudamiento externo y equilibrar las cuentas corrientes. Dos preguntas elude esta perspectiva. En primer lugar, la financiación externa (pública y privada) adquiere una relevancia central y consolida intereses que luego de superar los escollos externos mencionados difícilmente asuman un rol transformador. En segundo término, dado que las exportaciones financian en última instancia la fuga de recursos por medio del pago de deudas o la repatriación de ganancias y regalías, es difícil pensar la gestación de un proceso interno de acumulación sostenida de capital. Tanto el impacto ambiental como la posibilidad de que el Estado articule los intereses locales y externos son, así, puestos en duda como resultado de largo plazo. Aunque una mayor diversificación reduzca la brecha social, es difícil pensar que fortalezca las estructuras sociales internas. Por eso, difícilmente pueda evitarse que la región cargue con buena parte del costo que generará la transformación en el centro. Tampoco podrá evitarse la conformación de polos de desarrollo asociados a megaproyectos de inversión desacoplados del resto del territorio, como ya se está ocurriendo en la explotación del litio o de combustibles fósiles no convencionales.

Una tercera opción plantea una inserción más compleja, contemplando el desarrollo de nuevos procesos tecnoproductivos, que no deben implicar un cierre drástico del comercio internacional, pero apunta a una estrategia dirigida internamente, acoplable a eventuales procesos de integración regional, con el objetivo de relanzar la industrialización densificando los tejidos productivos. Allí juega un rol central la administración conjunta de los recursos naturales compartidos, como en el triángulo del litio que conforman Argentina, Chile y Bolivia. Un modelo de esas características demanda un complejo entramado sociopolítico, apoyado en un Estado de bienestar, con una explícita planificación central indicativa que determine los sectores prioritarios y fije metas

productivas, sociales y ambientales. A diferencia del segundo modelo, aquí resulta clave el control sobre la fuga de recursos, lo que implica renegociaciones más duras de la deuda y controles de cambio para evitar la salida sistemática del excedente.

Cada una de estas alternativas implica un perfil productivo y espacial distinto y su elección depende a) del margen de maniobra (interno y externo) de los estados para definir un rumbo consensuado y coordinarlo; b) de la trayectoria tecno-productiva preexistente, pues no es lo mismo diseñar una política para un país de larga trayectoria industrial como Brasil que para uno con una industrialización reducida como El Salvador; c) la articulación de coaliciones sociales que sustentan una u otra opción desde el poder político, pues en las tres opciones, la articulación de sectores y grupos internos con el exterior son definitorios. Por eso, el punto de partida es más político que técnico o económico. El Estado debe fungir como eje para la construcción de un consenso social sobre los lineamientos políticos del nuevo rumbo.

La superación de la crisis regional presupone un difícil equilibrio entre, por un lado, la necesidad de divisas derivada de los déficits externos o el fuerte endeudamiento y, por el otro, del equilibrio socioambiental. ¿Cuál es la estrategia adecuada para quienes disponen de recursos críticos para la transformación? ¿Una rápida superación de las crisis externas con la exportación de materias primas, una salida más lenta estructurando la explotación de recursos con la incorporación de mayor valor o una retracción por razones ecológicas? O, mejor formulado, ¿Cuál es la combinación de las tres alternativas más adecuada, con qué políticas se logra y qué compromisos sociales necesita? Este es, probablemente, el dilema clave.

Es, por ejemplo, el dilema que atraviesa desde hace más de un lustro Argentina. La larga e intensa fuga de capitales y la burbuja de endeudamiento arrastrada desde 2016 demanda masivamente divisas. Los recursos naturales disponibles le permiten convertirse en un jugador importante en la transición y transformación energética, especialmente luego del estallido de la guerra en Ucrania. Dispone de una importante reserva de hidrocarburos no convencionales, una de las principales reservas de litio y capacidades superlativas para la producción de hidrógeno verde. ¿Cuál es la respuesta adecuada y que costos asociados trae esa posición? La primera alternativa es acelerar la producción de gas y litio para la exportación, con asistencia de grandes empresas multinacionales, que generen divisas para afrontar los fuertes pagos de deuda de la próxima década. La segunda alternativa es procesar industrialmente el gas y el litio, agregando valor a las exportaciones y generando un mayor efecto multiplicador interno. La tercera variante es combinar una explotación racional de los recursos, a partir de criterios más estrictos de sustentabilidad ambiental y social, con una densificación de los tejidos industriales y una política de investigación y desarrollo en ciencia y tecnología que permita un mayor grado de autonomía en el largo plazo. Se recortan así tres modelos de desarrollo diferentes, con consecuencias de largo plazo muy diferentes de la inserción externa⁶.

⁶ El actual gobierno, con el nuevo Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI), ha impuesto la variante más regresiva del primer modelo, pues se otorga a empresas extranjeras amplios beneficios fiscales, libre disponibilidad del producto y eximición del ingreso de divisas luego de la exportación, sin pedir contrapartes en materia de empleo, de agregación de valor o de utilización de insumos locales. Es, por ende, un simple modelo de saqueo de recursos naturales.

Cuadro 1 - Modelos de desarrollo

	Modelo neoliberal	Modelo extractivista	Modelo (neo)desarrollista
Liderazgo productivo	Dirigido desde afuera Enclave de explotación de recursos naturales Sectores con ganancias o rentas extraordinarias	Dirigido internamente con señales externas Explotación de recursos naturales estratégicos para la exportación	Dirigido internamente Densificación de los tejidos productivos (re)industrialización
Sector financiero	Rol determinante de los sectores productivos viables Sobrevaluación monetaria Puerta de salida de los excedentes	Rol clave en la financiación de la inversión y secundario en la viabilidad de los sectores Salida de ganancias y servicios de la deuda externa	Rol subordinado a las necesidades productivas Control de cambios y de capitales para evitar fugas del excedente
Estado	Estado meritocrático Estado represivo Estado pasivo y desregulador	Estado ordenador Articulador de los intereses locales y externos	Estado de bienestar Estado de planificación Centro de un complejo entramado sociopolítico
Objetivos de políticas macroeconómicas	Equilibrio fiscal con carga impositiva indirecta Tendencial déficit en cuenta corriente y endeudamiento Ajustes recurrentes ante shocks internos o externos	Equilibrio externo. Saldos comerciales cubren los déficit de la balanza de servicios Desendeudamiento tendencial Carga impositiva indirecta	Superávit gemelos Carga impositiva directa o equilibrada Redistribución funcional del ingreso
Formas de la planificación	Planificación corporativa Políticas intrafirma Coacción aguas debajo de la cadena productiva	Determinación de los sectores estratégicos Planeación compartida entre corporaciones estatales y corporaciones Incentivos específicos Políticas macroeconómicas neutrales	Planificación central indicativa, con determinación de sectores prioritarios Políticas sectoriales y genéricas activas Metas productivas, sociales y ambientales
Política territorial	Desintegración territorial	Polos de desarrollo asociados a megaproyectos de inversión desacoplados	Integración territorial como objetivo explícito de política
Inserción internacional	Economía abierta, subordinada pasivamente al despliegue de cadenas de valor Acuerdos de librecomercio	Economía semiabierta, acoplada como proveedora de materias primas estratégicas a los sectores dinámicos externos Asociaciones estratégicas Public-Private-Partnerships	Economía semiabierta Perfil exportador complejo con mayor valor agregado Necesidades de insumos y bienes de capital Articulación regional
Actores sociopolíticos	Elites locales subordinadas a las elites transnacionales	Elites locales acopladas a las elites transnacionales Permeabilidad parcial hacia otros sectores	Amplia coalición interna de clases y sectores Eventual espacio para la economía popular
Dinámica esperable	Tendencia al estancamiento Fluctuaciones y shocks externos	Crecimiento moderado, asociado a los ciclos externos	Ciclo de crecimiento más intenso

Fuente: Elaboración propia

Algunas proyecciones estiman que las materias primas críticas deberían seguir una curva ascendente de precios hasta 2030 y luego estabilizarse. Paralelamente, se observa una intensificación de la puja entre las grandes potencias por controlar los recursos críticos y el comercio, que anticipa cambios cuantitativos y cualitativos de la demanda externa (cf. Baldeschi *et al.*, 2023). Ese contexto abriría buenas perspectivas para encarar una transformación productiva orientada a densificar los tejidos productivos con una menor presión sobre los recursos naturales. Ese camino demanda una estrategia de largo plazo, con objetivos claros, una renegociación consecuente de las deudas externas, un control de la cuenta corriente del balance de pagos para evitar la fuga sistemática de recursos y políticas estatales activas.

En términos generales, el despliegue de esta alternativa, la única que garantiza un desarrollo de las fuerzas productivas evitando el carácter de simple enclave, demanda por lo menos cuatro ejes articuladores. En primer lugar, más allá de la potencialidad de coordinar estrategias en bloques regionales, es preciso reconocer las características particulares de cada país en lo relativo a trayectorias, stock de capital e infraestructura, recursos naturales, estructuras poblacionales o problemáticas externas. Una buena estrategia regional no reemplaza, pues, las estrategias nacionales (aunque sí puede fortalecerlas o complementarlas). En segundo lugar, diseñar una cuidada estrategia de política exterior que evite articular la evolución interna a los requerimientos de alguna de las grandes potencias que puján por ganar un mayor control sobre la región y sus recursos. En especial la tentación de articular con una de ellas para desacoplarse de la(s) otra(s) puede bloquear el proceso iniciado. En tercer lugar, se requiere de una acelerada renovación de la infraestructura. La obra pública tiene un carácter acelerador del proceso. Aquí sí son de vital importancia los programas regionales, así como la búsqueda conjunta de financiamiento, que no excluyen recurrir a organismos multinacionales como el Banco Mundial. En cuarto lugar, es preciso evitar autolimitarse la posibilidad de recurrir a la totalidad de los instrumentos de política económica, internacional y social disponibles. En general, los acuerdos de librecomercio como el que la Unión Europea pretende firmar con el Mercosur tienen como uno de sus objetivos evitar que los países signatarios utilicen determinados instrumentos de política económica, tanto los referidos a la defensa de actividades productivas nuevas o en pleno desarrollo, como políticas monetarias, fiscales o cambiarias que puedan dificultar las estrategias de las empresas transnacionales (Musacchio, 2020). Sobre esa base, las contradicciones en el sistema internacional exploradas en la primera sección del artículo permiten encontrar espacios para proyectos endodirigidos (aunque no necesariamente aislados) de desarrollo de las fuerzas productivas. También está claro que la ventana no será temporalmente demasiado larga y, por lo tanto, demanda una acción decidida y acelerada.

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

El mundo se enfrenta hoy a una crisis múltiple, que combina las dimensiones económica, ambiental, social, cultural y política. Independientemente de la evaluación sobre sus causas y encadenamientos, la crisis ha disparado un conjunto de políticas que transformarán profundamente las condiciones de producir, de consumir y eventualmente de relacionarse. Como en toda crisis, los procesos en curso son abiertamente contradictorios y su trayectoria dependerá de las constelaciones políticas que logren imponer los cursos de acción. Así, mientras los cambios tecnológicos (en especial la digitalización) globalizan algunos procesos productivos, un proceso de desglobalización se asocia al recrudescimiento del proteccionismo y de políticas que intentan recentrar a nivel subregional o nacional determinados procesos. Como resultado de ello, el comercio internacional se estancó y volatilizó a partir de 2012.

En segundo lugar, la transformación de algunas actividades productivas relevantes, como la generación de energía o la producción de transportes y maquinarias, ha transformado cualitativamente la demanda de materias primas. Si buena parte del cambio se origina en el intento de moderar el impacto ambiental, la extracción de materias primas críticas está trasladando simplemente el impacto hacia los países productores. Además, ha desatado una puja política por el control de los recursos que pone en cuestionamiento la autonomía y los procesos democráticos en los países productores.

En tercer lugar, la transformación confronta las formas tradicionales de organización de la producción, orientadas a maximizar el lucro externalizando costos laborales, ambientales e impositivos, con nuevas formas que pretenden

una organización más sustentable ecológica y socialmente. Estas últimas podrán consolidarse como forma dominante sólo si logran evitar la competencia vía precios, algo que en las actuales condiciones depende de un fuerte apoyo estatal y de una igualmente fuerte y poco probable distribución progresiva del ingreso.

En cuarto lugar, se ha exacerbado la competencia entre las grandes potencias, con la confrontación directa en los terrenos económico y geoestratégico de China y los Estados Unidos. El proceso cíclico de confrontaciones y acuerdos se despliega especialmente en el control de las nuevas tecnologías, de los recursos naturales críticos y de la asistencia a terceros países para la construcción de infraestructura, con el objetivo de consolidarse en la puja.

Para América latina, este contexto articula riesgos ciertos de profundizar una crisis de largo plazo con la apertura de ventajas de oportunidad para relanzar el desarrollo de sus fuerzas productivas y sociales. Partiendo de un complejo escenario de problemas sociales, económicos ambientales y políticos, la disponibilidad de recursos naturales críticos tanto para la transformación productiva como para la transición energética y la sostenibilidad alimentaria abre expectativas ciertas de un cambio de rumbo. Ello será posible, sin embargo, si los países de la región logran evitar volver a convertirse en un enclave exportador y pueden articular modelos de desarrollo productivo diversificado, ambientalmente sustentable, socialmente inclusivo e ingresando en el complejo terreno del desarrollo científico y tecnológico. Para eso, deberán enfrentar el dilema entre la profundización de los modelos extractivistas-exportadores que solucionen los déficits inmediatos en la cuenta corriente del balance de pagos y la elaboración de una estrategia sustentable de largo plazo.

En ese contexto, se refuerza el rol del Estado como articulador de las fuerzas sociales que impulsan la transformación, como elaborador de un plan de cambio estructural y como ejecutor de las políticas que dicho plan requiera. Una política de transformación podrá compatibilizarse a escala regional, pero, teniendo en cuenta las profundas diferencias nacionales, es en el espacio nacional donde se trazarán las estrategias principales. Dichas estrategias requieren además una marcada autonomía y no el acople a una de las potencias dominantes. Precisamente la confrontación entre las potencias abre la posibilidad de negociar adecuadamente con cada una de ellas en función de los objetivos propios y no de una supuesta globalización que se manifiesta a través de paquetes de políticas estandarizadas vendidas llave en mano. Pero una tal autonomía en el diseño de los modelos internos y de la inserción internacional requiere disponer de todo el conjunto de instrumentos de política económica, financiera, social, tecnológica y educativa, algo incompatible con acuerdos de librecomercio con alguna de las grandes potencias, como se proyecta entre diversas regiones del continente.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, Alberto. 2015. "El Buen Vivir como alternativa al desarrollo. Algunas reflexiones económicas y no tan económicas." *Política y Sociedad* 52 (2): 299–330.

Alibert, Clara, Pauline Barraud de Lagerie, y Dominique Potier. 2023. "Dix ans après le Rana Plaza." *L'économie politique*, 99, 68–76.

Argento, Melisa, Ariel Slipak, y Florencia Puente. 2022. "El litio y la acumulación por desfosilización en Argentina." In *La transición energética en Argentina*, editado por Maristella Svampa y Pablo Bertinat, 113–46. Siglo XXI.

Baldeschi, Laetitia, Benjamin Carton, Christopher Gilbert, Éric Heyer. 2023. *Turbulences dans l'économie mondiale*. De Boek Superieur.

Bárcena, Alicia. 2017. "América latina y el Caribe 2016: Un diagnóstico socioeconómico bajo la Agenda 2030." In *El regreso de la crisis en América latina*, editado por Alicia Bárcena, 13–50. FCE.

Braml, Martin. 2021. "Globalisierung als sino-amerikanische Auseinandersetzung: Folgen des Handelskriegs und der Covid19-Pandemie." In *Chinas Rolle in einer neuen Weltordnung*, editado por Johannes Klenk y Franziska Waschek, 139–53. Tectum.

- Brand, Ulrich. 2009. *Die Multiple Krise Dynamik und Zusammenhang der Krisendimensionen, Anforderungen an politische Institutionen und Chancen progressiver Politik*. Documento de la Heinrich Böll Stiftung. <https://bit.ly/3J7jcbW>. Accedido 2 de marzo de 2023.
- Brand, Ulrich, y Markus Wissen. 2021. *Modo de vida imperial. Vida cotidiana y crisis ecológica del capitalismo*. Tinta Limón.
- Byé, Maurice, y Gerard De Bernis. 1987. *Relations économiques internationales*. Dalloz.
- CEPAL. 2018. *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible Una oportunidad para América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas.
- Comisión Europea. 2019. *The European Green Deal*. COM(2019) 640 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2019%3A640%3AFIN>.
- Dörre, Klaus. 2021. *Die Utopie des Sozialismus. Kompass für eine nachhaltige Revolution*. Matthes & Seitz.
- Dufrenot, Gilles. 2019. "La stagnation seculaire: un nouveau regime de crissance?" In *Capitalisme, le temps des ruptures*, editado por Michel Aglietta. Odile Jacob.
- Elsner, Wolfram. 2021. *Die Zeitenwende. China, USA und Europa "nach Corona"*. Papyrossa.
- Felber, Christian. 2018. *Gemeinwohl-Ökonomie: Das alternative Wirtschaftsmodell für Nachhaltigkeit*. Piper.
- Fernandes, Sandra, Ana Santos, Filipe Vasconcelos, y José Carlos Marques. 2023. *Da pandemia a Guerra. Impacto das alterações geopolíticas na economia portuguesa*. Caleidoscopio.
- Göpel, Maja. 2022. *Wir können auch anders*. Ulstein.
- Greaves, Hilary, y William MacAskill. 2021. "The Case for Strong Longtermism." Global Priorities Institute Working Paper 5-21. <https://globalprioritiesinstitute.org/hilary-greaves-william-macaskill-the-case-for-strong-longtermism/>.
- Hennicke, Peter, Uwe Becker, Stephan Rammler, y Oliver Schwedes. 2021. *Nachhaltige Mobilität für alle*. Oekom.
- Hirst, Paul, y Grahame Thompson. 2005. *Globalization in Question*. 2nd ed. Polity Press.
- Inkster, Nigel. 2020. *The Great Decoupling*. Hurst.
- James, Harold. 2018. "Démondialisation et gouvernance internationale." *L'économie politique*, 77, 8–23.
- Klein, Dieter. 2019. *Zukunft oder Ende des Kapitalismus? Eine kritische Diskursanalyse in turbulenten Zeiten*. VSA.
- Mason, Paul. 2019. *Postkapitalismus*. Suhrkamp.
- Mazzucato, Mariana. 2021. *Economia de Missão. Uma guia ousado e inovador para mudar o capitalismo*. Temas e Debates.
- McDonough, William, y Michael Braungart. 2002. *Cradle to Cradle: Remaking the Way We Make Things*. North Point Press.
- Moore, Jason W. 2020. *El capitalismo en la trama de la vida. Ecología y acumulacion de capital*. Traficantes de Sueños.
- Musacchio, Andrés. 2011. "Integracion, acumulacion y regulacion: la experiencia europea de la posguerra a la crisis actual." Tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires. https://www.bcra.gob.ar/Institucional/DescargaPDF.asp?parametro=CV_Musacchio.
- Musacchio, Andrés. 2015. "Los avatares del Mercosur en la crisis internacional." *Ensaio FEE* 36 (1), 225–52.
- Musacchio, Andrés. 2020. "¿Instrumentos para el desarrollo o inserción internacional regulada? Algunos apuntes para entender el acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur." In *Los condicionantes internos de la política*

exterior: entramados de las relaciones internacionales y transnacionales, coordinado por Cecilia Míguez y Leandro Morgenfeld, 339–69. TeseoPress.

Musacchio, Andrés. 2022. "Características del proceso de transformación actual: digitalización, acumulación y desarrollo de las fuerzas productivas en el ¿postneoliberalismo?" *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 59, 107–39.

Musacchio, Andrés. 2024. "Kettensäge a la Milei: der Rechtsradikalismus in Argentinien." *Zeitschrift marxistische Erneuerung* 140, 59–64.

Musacchio, Andrés. 2025. "Neoliberale Kehrtwende oder Wirtschaftsenklave für kritische Ressourcen?" In *Politische Ökonomie, Regulationstheorie, Peripherie: Eine Festschrift für Joachim Becker*, editado por Werner Raza, Andreas Novy, Johannes Jäger y Rudy Weissenbacher. Mandelbaum. 217–32.

Pettifor, Ann. 2019. *The Case for the Green New Deal*. Verso.

Raworth, Kate. 2018. *Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st-Century Economist*. Random House.

Rodrian-Pfennig, Margit, Mario Candeias, Stefan Kalmring, y Andreas Nowak. 2024. *Dirty Capitalism. Politische Ökonomie (in) der politischen Bildung*. Westfälisches Dampfboot.

Rugman, Alan M. 2004. *The Regional Multinationals: MNEs and "Global" Strategic Management*. Cambridge University Press.

Sachverständigenrat für Umweltfragen. 2024. *Suffizienz als "Strategie des Genug"*. Diskussionspapier. https://www.umweltrat.de/SharedDocs/Downloads/DE/04_Diskussionspapiere/2024_DP_Suffizienz_als_Strategie_des_Genug.html.

Sapir, Jacques. 2021. *La démondialisation*. Points.

Sapir, Jacques. 2022. *Le protectionnisme*. Que sais-je. Presses Universitaires de France.

Schneidewind, Uwe. 2019. *Die Große Transformation. Eine Einführung in die Kunst des gesellschaftlichen Wandels*. Fischer.

Sevares, Julio. 2023. *Choque de gigantes. EEUU vs. China y la reglobalización*. Corregidor.

Simon, Klaus. 2021. *Warum Klimaschutz bisher verpufft und wie es gelingt*. Büchner.

Spangenberg, Joachim (ed). 2018. *Scenarios and Indicators for Sustainable Development—Towards a Critical Assessment of Achievements and Challenges*. MDPI.

Summers, Lawrence. 2013. "IMF Fourteenth Annual Research Conference in Honor of Stanley Fischer." International Monetary Fund, Washington, DC, November 8, 2013. <https://bit.ly/3mnyDUj>. Accedido 2 de marzo de 2023.

Svampa, Maristella. 2017. *Del cambio de época al fin del ciclo*. Edhasa.

Unión Europea. 2023. *Un Plan Industrial del Pacto Verde para la era de cero emisiones netas*. COM(2023) 62 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023DC0062>.

Vitelli, Guillermo. 2020. *Interacciones macroeconómicas. Perturbaciones propias y ajenas en las economías de Argentina, Brasil, México y Uruguay*. Prendergast.

Wright, Erik Olin. 2019. *Cómo Ser Anticapitalista En El Siglo XXI*. Akal.

SOBRE EL AUTOR

Andrés Musacchio es doctor en ciencias sociales y licenciado en economía por la Universidad de Buenos Aires. Actualmente se desempeña como docente en su universidad de origen y como investigador en la Universidad de Buenos Aires y el CONICET. Es miembro del Centro de Investigaciones de Historia Económica, Social y de Relaciones Internacionales (FCE-UBA), perteneciente al Instituto De Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (IDEHESI). Su trabajo académico se focaliza en la historia y la actualidad de las relaciones económicas internacionales, especialmente en los procesos de integración regional y las transformaciones dentro del capitalismo.

¿UN MARX SIN TENDENCIA DECRECIENTE
DE LA TASA DE GANANCIA? DEFENSA DE
LA COHERENCIA DE LA "LTDTG" EN EL
MARCO DEL PENSAMIENTO MARXISTA |
*MARX WITHOUT TENDENCY OF THE RATE OF PROFIT TO FALL?
DEFENSE OF THE COHERENCE OF THE "LTRPF" WITHIN THE
FRAMEWORK OF MARXIST THOUGHT*

Recibido: 26-9-2024

Aceptado: 29-5-2025

<https://doi.org/10.46661/rec.11048>

Pablo Fernández Ruiz

Universidad Complutense de Madrid

pabulfdez@gmail.com

ORCID <https://orcid.org/0000-0001-8815-6875>

RESUMEN

La ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (LTDTG) aparecida en el tercer volumen de El Capital ha sido uno de los temas más discutidos y polémicos de la crítica de la economía política marxiana. Dentro de los diversos debates que giran alrededor de esta cuestión, han surgido varios autores críticos de esta ley que afirman que, de todos los escenarios posibles, el más probable se caracteriza por el hecho de que Marx abandonara dicha teoría durante las últimas décadas de su vida. Esta posición eximiría al pensador alemán de los supuestos errores teóricos que, combinados con una visión extremadamente positiva del eventual colapso del sistema capitalista durante la década de los 50 del siglo XIX, le llevaron a introducirla en los borradores a partir de los cuales Engels daría forma al tercer libro de El Capital. En este artículo argumentaremos que la LTDTG es una derivación necesaria del despliegue de las determinaciones de la sociedad capitalista realizado en el primer libro de El Capital. Además, mostraremos como los argumentos que se utilizan para alejar a Marx de esta ley son, en el mejor de los casos, muy débiles y se basan en escenarios poco probables; en el peor, estos son directamente falsos.

Palabras clave: *Marx, tendencia decreciente de la tasa de ganancia, crítica de la economía política, continuidad del debate.*



ABSTRACT

The law of the tendency of the rate of profit to fall (LTRPF), introduced in the third volume of Capital, has been one of the most discussed and controversial topics in the Marxian critique of political economy. Among the various debates surrounding this issue, several critics of this law have emerged, claiming that, of all possible scenarios, the most likely is that Marx abandoned this theory during the last decades of his life. This position would absolve the German thinker of the alleged theoretical errors which, combined with an overly optimistic view of the eventual collapse of the capitalist system during the 1850s, led him to introduce the law into the drafts from which Engels shaped the third book of Capital. In this article, we will argue that the LTRPF is a necessary derivation from the development of the determinations of capitalist society laid out in the first book of Capital. Furthermore, we will demonstrate how the arguments used to distance Marx from this law are, at best, very weak and based on improbable scenarios; at worst, they are outright false.

Keywords: Marx, tendency of rate of profit to fall, critique of political economy, continuity of debate

INTRODUCCIÓN

Si existe un concepto dentro del corpus teórico construido por Marx que ha suscitado polémica y debate ese ha sido, con permiso del infame "problema" de la transformación, la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (LTDTG). Esta teoría asume, *grosso modo*, que el cambio técnico -proceso inmanente y necesario en la dinámica de acumulación capitalista- ejerce, en último término, una presión descendente sobre la tasa general de ganancia¹. La LTDTG es especialmente importante debido a las implicaciones de carácter político que se desprenden de su existencia, pues muestra como el contenido contradictorio de los procesos de reproducción capitalista, que se concretiza, entre otros muchos fenómenos, a través de esta ley, revela la incapacidad fáctica de que dicho proceso se repita *ad infinitum*. Es decir, la sociedad capitalista, en su despliegue, siembra la semilla de su propia negación que desemboca en el surgimiento de un nuevo orden social, y esta negación se da mediante la operación de fenómenos que surgen de su naturaleza contradictoria, tales como la caída tendencial de la tasa de ganancia.

Ante tales conclusiones era de esperar el que la LTDTG haya sido atacada durante varias décadas a través de diversos flancos tales como su falta coherencia interna, lo inapropiado de sus principios, su supuesta incapacidad explicativa de fenómenos empíricos, etc. Como es lógico, los autores provenientes de coordenadas ortodoxas rechazan taxativamente la posibilidad de que el cambio técnico desemboque en una caída de la rentabilidad general. Aportaciones como las de Samuelson (1957) son generalmente aceptadas sin mucha más discusión. El debate ha sido mucho más candente dentro de las diversas escuelas de pensamiento heterodoxas donde, por ejemplo, Robinson (1960) o Sweezy (2007) se mostraron decididamente contrarios a la LTDTG. La publicación del archiconocido teorema de Okishio (1961), más tarde ampliado por Roemer (1979), parecía refutar formalmente la LTDTG demostrando que el cambio técnico, una vez que se generaliza, ha de culminar en un incremento de la tasa general de ganancia, por lo que una gran parte de economistas marxistas aceptaron sin más reparos esta "corrección". No es de extrañar, por ejemplo, que un autor de la talla de Robert Brenner (1998), una institución dentro de la historiografía marxista, asuma la verdad del teorema de Okishio sin concesiones y sin dedicar excesiva tinta al posible debate subyacente. No obstante, aportaciones en defensa de la LTDTG², tanto empíricas como teóricas, han mantenido viva la discusión hasta hoy.

Dentro del grupo de los autores críticos han surgido varios estudiosos, cuya cabeza más visible es Michael Heinrich, que han defendido que, además de ser la LTDTG incorrecta, el rechazo de esta no se encuentra en contradicción con el pensamiento de Marx, siendo lo más probable que este la desechase durante las últimas décadas de su vida. En este trabajo no nos centraremos en criticar las supuestas refutaciones a la LTDTG, pues, como hemos dicho, esta tarea ya ha sido realizada por diversos autores desde los prismas teórico y empírico. Nuestro objetivo será, en cambio, demostrar que no existen motivos para asumir que Marx abandonó la LTDTG en los últimos años de su vida. Para lograr esto, nos basaremos en argumentos de tipo histórico, expuestos basándonos,

¹ Contrariamente a la creencia general, la LTDTG no es un fruto original del intelecto de Marx. Antes que él Adam Smith (1956) y David Ricardo (1959), entre otros, teorizaron sobre este fenómeno.

² Véase, por ejemplo, Kliman (2007), Roberts (2011) o Shaikh (2022).

principalmente, en la relación epistolar entre Marx y sus colaboradores, y de tipo teórico, que demuestran que la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es un resultado inevitable del despliegue dialéctico-sistemático efectuado por Marx al comienzo del libro I de *El Capital*, -el único que publicó en vida y que pudo revisar en numerosas ocasiones-, por lo que no existe ninguna contradicción entre ambos libros. Por lo tanto, podremos llegar a la conclusión de que los intentos de disociar a Marx de la LTDTG son fruto de una aversión a esta última, que lleva a este grupo de autores a plantear una serie de subterfugios poco creíbles.

Este trabajo se divide en cuatro secciones: 1) una breve explicación de la LTDTG; 2) la exposición de los argumentos de los críticos; 3) nuestra respuesta de carácter teórico-histórico; 4) las conclusiones finales.

LA LEY DE LA TENDENCIA DECRECIENTE DE LA TASA DE GANANCIA

La ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia aparece por primera vez en el libro tercero de *El Capital* (2017b: sección tercera). Su desarrollo es bastante sencillo una vez que se parte de los principios establecidos, principalmente, en el primer tomo de dicha obra. Allí Marx (2017a) establecía que el valor producido en una jornada de trabajo -valor cuya sustancia es el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario- se dividía entre: 1) capital constante (C), compuesto por las máquinas, bienes de equipo, y cualquier tipo de insumo; 2) el capital variable (V), equivalente a las horas que el obrero trabajaba para reproducir su fuerza de trabajo³ -por lo que es igual al salario-; 3) la plusvalía (P), que es igual a las horas que el obrero trabaja para el capitalista, por lo que, a este nivel de abstracción, la plusvalía y la ganancia son sinónimas. La tasa de explotación, o de plusvalía, se define como la relación entre las horas de la jornada que el capitalista obtiene sin dar nada a cambio, y los salarios:

$$p' = \frac{p}{v} \quad (1)$$

Por su parte, la tasa de ganancia, se establece como la relación entre la masa de ganancia obtenida por el capitalista y todo el capital adelantado para la producción:

$$r = \frac{p}{C + v} \quad (2)$$

Finalmente, la composición orgánica del capital (COC) se define como la relación entre el capital constante y el variable:

$$COC = \frac{C}{v} \quad (3)$$

Es evidente que, si las mercancías se intercambiasen por sus valores, la diferencia entre las distintas composiciones orgánicas podría provocar que, en esferas productivas donde la tasa de explotación es la misma, se rindiesen tasas de ganancia distintas. Marx, que era consciente de que, en la práctica, las tasas de ganancia suelen nivelarse debido al juego de la oferta y la demanda previo traslado de los capitales a los sectores más rentables, solucionó este problema teórico mediante la transformación⁴ de los valores en precios de producción, los cuales rinden todos la tasa general de ganancia, o ganancia media.

Una vez definida la tasa general de ganancia, queda explicar la forma concreta en la que opera la ley que explica su caída tendencial. Marx expone que el capital es valor que se valoriza a sí mismo, por lo que la obtención de una masa cada vez mayor de plusvalor es el fin único de la producción basada en el valor de cambio. En este contexto

³ Es la diferencia entre la compra del "trabajo" y la compra de la fuerza de trabajo la que permite a Marx establecer su teoría de la plusvalía dentro del marco del derecho burgués.

⁴ Evidentemente, no es este el lugar para entrar al debate del "problema" de la transformación.

cobra verdadera importancia el concepto de plusvalor relativo, que explica como los capitalistas expanden la parte de la jornada laboral que se materializa en tiempo de trabajo no remunerado mediante el abaratamiento constante de los medios en los que se objetiva la fuerza de trabajo de los empleados. Evidentemente, este abaratamiento solo se puede dar mediante una revolución constante de las fuerzas productivas; en otras palabras, mediante un cambio técnico constante. Como bien señala Rosdolsky (2023), para la explicación del fenómeno del plusvalor relativo no es necesario introducir el supuesto de la competencia entre los capitalistas, pero la situación es diferente cuando hablamos de la LTDTG. Efectivamente, dentro de un entorno competitivo los capitalistas individuales se ven incentivados a introducir cambio técnico, no solamente para extraer una masa mayor de plusvalor, sino para, además, producir con costes más bajos que les den la oportunidad de vender su mercancía a un precio menor que el de la competencia, a la vez que se adjudican una tasa de ganancia mayor que el resto. Una vez que la nueva técnica productiva se generaliza entre los otros capitalistas, desaparecen las ganancias extraordinarias del innovador.

Una de las consecuencias de este proceso incesante de avances tecnológicos es el incremento de la composición orgánica del capital (3). Es decir, los medios de producción -trabajo muerto- crecen proporcionalmente por encima del aumento del capital invertido en pagar el valor de la fuerza de trabajo. Por otra parte, la productividad del trabajo también se incrementa, por lo que la tasa de explotación (1) debe aumentar. Reescribiendo (2), obtenemos:

$$\frac{p'}{COC + 1} \quad (2')$$

Observando esta expresión, podemos apreciar que, si el incremento de *COC* es capaz de superar al crecimiento de p' como consecuencia del cambio técnico, la tasa de ganancia menguará. Y esto es lo que, efectivamente, afirma Marx. Este argumenta que, si bien la *COC* puede aumentar de manera, en principio, infinita, el incremento de como consecuencia del crecimiento de la productividad del trabajo se encuentra limitado. Esto se puede explicar de manera sencilla. Nos basaremos en el ejemplo que da Marx (1971: 276-284) en los *Grundrisse*: Asumamos que, en cada nueva rotación del capital, la fuerza productiva se duplica. Los capitalistas invertirán el 50% del plusvalor generado en cada rotación para ampliar la escala productiva, mientras que consumirán el resto. Por su parte, en las condiciones iniciales la tasa de plusvalor será del 100%, por lo que los trabajadores destinan la mitad de la jornada laboral en reproducir su fuerza de trabajo. Si, en un principio, asumimos que en el capital constante se objetivan 8 horas de trabajo, que son las mismas que se materializan en cada día laboral, tendremos que:

Condiciones iniciales: $C=8$, $v=4$, $p=4$; $r=4/(8+4)=0.33$.

Una vez que los capitalistas introduzcan el cambio técnico que duplica la productividad, en las siguientes dos rotaciones la tasa de ganancia aumentará como resultado del incremento de la tasa de plusvalor:

Rotación 1: $C=10$, $v=2$, $p=6$; $r=6/(10+4)=0.43$

Rotación 2: $C=13$, $v=1$, $p=7$; $r=7/(13+1)=0.5$

No obstante, si el incremento de la *COC* sigue su curso, la tasa de ganancia comenzará a decaer progresivamente:

Rotación 3: $C=16.5$, $v=0.5$, $p=7.5$; $r=7.5/(16.5+0.5)=0.44$

Rotación 4: $C=20.25$, $v=0.25$, $p=7.75$; $r=7.75/(20.25+0.25)=0.37$

Rotación 5: $C=24.125$, $v=0.125$, $p=7.875$; $r=7.875/(24.125+0.125)=0.32$

Rotación 6: $C=28.0625$, $v=0.0625$, $p=7.9375$; $r=7.9375/(28.0625+0.0625)=0.28$

Este resultado se da porque las ganancias en plusvalor resultado del cambio técnico son progresivamente menos sensibles al crecimiento de la *COC*⁵. Cada vez son necesarias mayores inversiones en capital constante para

⁵ Mendieta (2011), Ramos y Valle (1983), y Wright (1978) llegaron a las mismas conclusiones a través de un procedimiento más formalizado.

aumentar en un grado progresivamente menor la tasa de plusvalor. Así, aunque la productividad del trabajo puede incrementarse, en principio, en una forma que tiende asintóticamente al infinito, la jornada laboral está limitada de forma natural a las 24 horas. Por lo tanto, esta última supone una barrera inamovible para la creación de valor que el capital no podrá derribar por mucho que revolucione sin límite las fuerzas productivas (Marx, 1971: 295).

Por último, cabe recalcar que la LTDTG no es una ley sobre una caída unidireccional y mecánica de la rentabilidad que ha de suceder siempre y en cualquier situación. Recordemos que Marx desarrolló una serie de fuerzas contrarrestantes que, dándose las condiciones necesarias, podían incluso superar la presión descendente del aumento de la COC, impulsando al alza la tasa de ganancia. En este sentido, consideramos imprescindible conceptualizar la LTDTG como un principio sobre la forma específica en la que el cambio técnico tensiona de forma progresiva la capacidad del capital global para valorizar una determinada masa de medios de producción; proceso que, a su vez, empuja a la puesta en movimiento de una serie de fuerzas contrarrestantes. Si estas fuerzas son incapaces de detener el estímulo negativo ejercido por el cambio técnico, la rentabilidad habrá de caer⁶. Por lo tanto, podemos asumir que la operatividad de la ley es compatible, al menos en principio, con varias trayectorias empíricas de la tasa de ganancia, sin que esto suponga su inexistencia como fuerza determinante (Carchedi, 2015)

LOS ARGUMENTOS DE LOS CRÍTICOS

De la anterior exposición se puede obtener una implicación muy evidente, a saber: si el cambio técnico es un proceso endógeno que tiende a un desarrollo infinito en una economía, y este, a su vez, sirve de acicate a la caída de la rentabilidad, existe un componente contradictorio en los procesos de acumulación y reproducción capitalista. Los teóricos del *derrumbe*, tales como Rosa Luxemburgo (2018) o Henryk Grossman (1979) se basaron en esta proposición para explicar el advenimiento de un colapso del sistema capitalista⁷.

El rechazo de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia a partir de la segunda mitad del siglo XX por parte de un gran número de seguidores marxistas -en gran parte provocado por la aprensión a las implicaciones políticas que se podían extraer de esta teoría- enfrentaba directamente a estos autores con el pensamiento de Marx. No obstante, estos pudieron salvar uno de los núcleos esenciales de la crítica de la economía política marxiana, a saber, que la existencia de una ganancia apropiable por el capitalista (*conditio sine qua non* para la reproducción de una economía capitalista, donde el trabajo social se organiza de manera privada e independiente), depende de la capacidad de este para extraer una parte del tiempo de trabajo llevado a cabo por la masa de proletarios sin ningún tipo de remuneración. Esto se demostró gracias al llamado *teorema fundamental marxiano*, el cual fue desarrollado primeramente por Okishio (1963) -siendo sistematizado y recibiendo el nombre con el que le conocemos en la actualidad por Morishima (1974)-. Empero, un corolario de esta tradición, es decir, la de aceptar algunos elementos de la crítica de Marx, pero atacar otros desarrollos, es que se compromete en cierta parte la capacidad intelectual de Marx como teórico, en el sentido de que consideró como fundamental y revistió de gran importancia una ley que no puede cumplirse. No se niegan hallazgos importantes realizados por el autor alemán, pero se señalan defectos lógicos que desembocan en la confianza en teorías erróneas. Por otra parte, si se consiguiese demostrar, en cambio, que el propio Marx se deshizo de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, muchos escritores y comentaristas de la obra de Marx podrían eximir a este de su "pecado". Además, a través de esta demostración se obtendrían sólidos fundamentos -mediante una especie de argumento de autoridad- para responder a quienes, empeñados en una defensa a ultranza del tercer libro de *El Capital*, se erigen como defensores de la LTDTG. Si hasta el propio Marx desechó esta teoría, ¿por qué deberían seguir defendiéndola los dogmáticos? Es en este contexto donde aparecen varios autores, cuya cabeza visible más importante es el alemán Michael Heinrich, que afirman que se puede demostrar -y de hecho lo hacen- el que el propio Marx abandonara la asunción de que existe una relación necesaria entre el cambio técnico y la caída de

⁶ La LTDTG, entonces, no asume que la tasa de ganancia tenga que caer siempre, sino que indica cuando y por qué lo hace (Kliman, *at al.*, 2013).

⁷ Esta interpretación de la LTDTG no es unánime por parte de los defensores de dicha ley. Posteriormente hablaremos de eso.

la rentabilidad. En este punto resumiremos cuales han sido los principales argumentos esgrimidos para defender dicha posición.

La primera prueba la encontramos en el hecho de que Marx no vivió para ver la publicación del tomo III de El capital, volumen en el que se encuentra la famosa ley⁸. Tuvo que ser Engels quien, reuniendo, descifrando y ordenando los manuscritos dejados póstumamente por su amigo, diera forma a los dos tomos restantes de la obra. Heinrich (2013) afirma que la intención con la que estos escritos analizaban el problema de la caída tendencial de la rentabilidad llegó a nosotros de forma desfigurada a causa de la estructuración del tomo III por Engels. Así pues, el tercer capítulo sobre la ley, dividido en cuatro subsecciones, daba la apariencia de una ley formalmente estructurada, articulada y acabada cuando, según Heinrich, *"las consideraciones de Marx no producen ninguna teoría unificada de la crisis, sino que contienen pensamientos bastante dispares"*⁹ (Heinrich, 2013: 8). Así mismo, el hecho de que Engels situase el capítulo sobre la caída de la tasa de ganancia antes del desarrollo de otras categorías analíticas es un error pues *"un tratamiento sistemático de la teoría de la crisis no puede derivarse inmediatamente de la "ley de la tendencia a caer de la tasa de ganancia", sino sólo después de que se hayan desarrollado las categorías de capital que devenga intereses y crédito."* (Heinrich, 2013: 8.) Así mismo, otros autores como Seth Ackerman (2023) también han señalado que es solamente debido a una inclusión póstuma por parte de Engels el que la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia haya llegado hasta nosotros, por lo que no debemos interpretarla como un desarrollo teórico marxista ni relacionarla con este último.

El siguiente argumento está directamente relacionado con las últimas palabras que hemos reproducido de Heinrich, es decir, el hecho según el cual, Marx, durante la década de los 70 del siglo XIX, centró sus investigaciones en el sistema bancario y crediticio. Este es un síntoma de la toma de conciencia por parte del autor alemán de la importancia de estas esferas como contenido a partir del cual se derivaban las diversas crisis cíclicas que azotaban las economías capitalistas. Para Heinrich este creciente interés por los problemas de una índole más "financiera" es una prueba evidente de que Marx estaba empezando a desarrollar dudas acerca de la validez de la ley sobre la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Otro punto, compartido por Heinrich y otros autores como Rafael Moreno González (1994), se basa en la importancia que tuvo para explicar la gestación de la LTDTG la visión optimista que compartieron tanto Marx como Engels sobre la crisis de 1857-1858 como palanca que impulsaría al colapso definitivo del sistema capitalista. A la luz del desarrollo de los acontecimientos los dos revolucionarios comprobarían, para su desgracia, que eso no sucedería. Como resultado de dicha experiencia histórica los autores críticos de la LTDTG afirman que Marx no volvió establecer una relación directa entre crisis y derrumbe del capitalismo. Esto tendría su reflejo en los cambios que Marx establecería entre sus apuntes críticos (los *Grundrisse*), lo publicado en el Capital y lo que fue encontrado en los manuscritos escritos en las décadas de los 60 y los 70¹⁰. Este hecho, además, implica para los autores que defienden un abandono de Marx de la LTDTG uno de los argumentos de mayor peso a la hora de exponer su hipótesis. De hecho, Ackerman afirma que la ley sobre la caída tendencial de la rentabilidad se trató más bien de una especie de principio *ad hoc* que no hacía sino expresar los deseos de Marx de que la crisis, explicada por un descenso de la tasa de ganancia, irreconciliable con la reproducción de los procesos de producción capitalista, acabase, de una vez y por siempre, con el capitalismo.

Por último, el que Marx nunca más volviese a escribir sobre la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (o, al menos, eso afirman estos escritores) desde 1865, constituye una prueba adicional (quizás la más decisiva) de este progresivo cambio de sus opiniones acerca de lo referente a las teorías sobre las crisis. En este sentido, Moreno González argumenta que la desaparición de cualquier tipo de mención a la LTDTG en los escritos de Marx a partir de la mitad de la década de los sesenta del siglo XIX se debe a una ruptura con su cosmovisión juvenil, según la cual, y mediante una inversión de los desarrollos especulativos hegelianos, se establecía una especie de teleología abstracta del desarrollo de las fuerzas productivas: cuando estas últimas

⁸ Efectivamente, Marx solo pudo publicar el primer tomo en el año 1867. Los dos restantes fueron presentados por Engels en 1885 y 1894 respectivamente.

⁹ En inglés en el original. Siempre que citemos un pasaje de este texto lo presentaremos bajo nuestra traducción.

¹⁰ Existe una gran polémica sobre si Marx, en lo referente a los cambios entre los *Grundrisse* y El capital, se retractó sobre sus posiciones o si bien dichos cambios pueden verse en un sentido de complementariedad. Indagar en esos debates se escapa absolutamente del cometido y de las posibilidades de este trabajo.

entraban en conflicto con las relaciones sociales de producción que las sustentaban se daba paso a una época de revolución social donde las arcaicas relaciones sociales engendraban unas nuevas que permitían el desarrollo de las fuerzas productivas. El anteriormente mencionado desencanto con el resultado de las crisis de 1858-1859 y el descubrimiento de diversas formas específicas de producción asiáticas -y sus consecuentes relaciones sociales-, especialmente la comuna rural rusa, explicarían el abandono de Marx de su visión previa, así como de la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

Viendo todo lo explicado arriba, podemos establecer un esquema a modo de mosaico de las principales razones que esgrimen los críticos para asumir que Marx abandonó esta teoría en la etapa más avanzada de su vida:

1. La decisión de incluir la LTDG proviene de Engels. No hay pruebas de que, dada una entelequia donde Marx hubiese culminado y publicado su obra, este hubiese introducido la ley.
2. Marx dedicó los últimos años de su vida a estudiar los sistemas crediticio y bancario para poder establecer una conexión entre estos y las crisis cíclicas que asolan el sistema capitalista. Esto demostraría un abandono de la LTDG como teoría destinada a explicar la existencia de estas crisis recurrentes a partir de 1865.
3. La decepción que implicó el que la crisis de 1857-1858 no supusiera el colapso del modo de producción de tipo capitalista alejó a Marx de la idea de la posibilidad real de un derrumbe generalizado provocado por una caída de la rentabilidad. Esta simplemente había sido un reflejo de las aspiraciones de Marx sobre la caída inevitable de la producción capitalista
4. La ruptura por parte de Marx de sus concepciones teleológicas hegelianas, que tuvieron en la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia una de sus numerosas expresiones.

Por lo tanto, si queremos defender nuestra postura, según la cual no hay motivos para sostener que Marx desechó la idea de que existe una caída tendencial de la rentabilidad provocada por la operación de fuerzas endógenas y contradictorias, que son el resultado de los procesos de reproducción social, debemos responder a cada uno de los anteriores argumentos de una forma convincente.

RESPUESTA ANTE LOS CRÍTICOS

En este punto dedicaremos nuestros esfuerzos a tratar de refutar los cuatro argumentos anteriores. Si bien es cierto que el prematuro fallecimiento de Marx nos impidió comprobar la forma en la que hubiese culminado *El Capital*¹¹, creemos que existen varias razones para decantarnos por la *versión original* redactada y publicada por Engels.

Comenzando con la primera tesis, según la cual Engels incluyó la LTDG en el libro tercero de *El Capital*, creemos que es importante tener en cuenta un hecho de suma importancia: Engels no solo fue el mejor amigo y benefactor de Marx durante toda su vida, sino que, además, su influencia teórica dejó una marca imborrable en la cabeza del segundo, por lo que esta no puede ser nunca pasada por alto. En este sentido no es de extrañar que fuese precisamente el trabajo de Engels (1843) el que convenciese a Marx para que este último se introdujese en el estudio de la economía política (Clarke, 2023). Durante todo el desarrollo de su trabajo, Marx constantemente consultó a su amigo sobre cuestiones de índole teórica y práctica¹². Precisamente por este motivo, y si bien es cierto que se pueden identificar diferencias teóricas entre ambos autores¹³, no consideramos que se deba establecer una división entre ambos a priori. Sin embargo, en este caso la amistad entablada entre Marx y Engels juega un papel más preponderante para defender nuestra posición. La relación epistolar entre ambos fue intensa hasta el final de la vida del primero, por lo que Marx siempre mantenía bien informado a Engels sobre sus avances,

¹¹ Esto implica que siempre existirá un cierto debate sobre la evolución del pensamiento de Marx. La única forma de zanjar estas cuestiones sería preguntar al propio Marx, algo evidentemente imposible.

¹² Recordemos que Engels era hijo de un propietario de fábricas.

¹³ Un ejemplo sería un extracto del epílogo del tercer volumen de *El Capital* en el que Engels parece sugerir que el desarrollo de la forma-valor efectuado en el primer tomo por Marx es uno de tipo histórico-descriptivo. En nuestra opinión esto es un error, ya que el despliegue de la forma-valor es el ejemplo más claro del método dialéctico-sistemático efectuado por Marx; el cual, si bien contiene a la historicidad como uno de sus elementos, no puede entenderse como una mera descripción de épocas históricas.

logros o dudas cosechados por sus estudios en el campo económico. En este sentido creemos que nadie conocía las opiniones de Marx sobre la LTDTG mejor que Engels, por lo que nos parece poco probable que, de haber cambiado el primero de parecer, no hubiese informado a su confidente. Creemos que estos autores se basan en las conocidas modificaciones que hizo Engels de los manuscritos originales de Marx, las cuales, en algunos casos, se presentaban como fielmente originales. Tal como muestra Pedro Scaron en su introducción de los dos últimos volúmenes de *El Capital*, estos cambios existieron, pero, sin embargo, se trataban de modificaciones menores -frases, fechas, etc.-, y en el mayor de los casos se achacaban a meros descuidos, por lo que no creemos que, a partir de esta prueba se pueda inferir que Engels introdujese una sección entera que había sido desechada por Marx. Por otra parte, es evidente que la opción de que se produjese un cambio de tal magnitud en el pensamiento de Marx, y que este no hubiese informado a Engels, es posible, pero creemos que las probabilidades son bastante escasas. Es decir, no vemos ningún motivo para decantarse por afirmar la existencia de un escenario poco probable en detrimento de otro que sí lo es.

En cuanto al segundo argumento, el cual reza que se produjo un abandono por parte de Marx de la LTDTG a partir de 1865 en favor de un estudio sobre los sistemas financieros para explicar las crisis recurrentes en el seno del sistema capitalista, hemos de decir, para empezar, que una de sus premisas es directamente falsa. Hemos visto que, tanto Heinrich como Ackermann, sostienen que Marx no volvió a hablar de la supuesta caída de la rentabilidad a partir del año 1865. Afirmar algo así solo demuestra, en el mejor de los casos, una dejadez realmente alarmante en relación a la profundidad con la que se estudia el objeto de investigación. En el peor tendríamos una falta de honestidad intelectual, la cual sería tan grande, que preferimos decantarnos por la primera opción. Veamos por qué: si retornamos a la correspondencia establecida entre Marx y Engels, podremos encontrar una carta fechada a 30 de abril de 1868 escrita por el primero para el segundo en la que se escribe lo siguiente:

"[...] *III. TENDENCIA DE LA TASA DE GANANCIA A DISMINUIR EN EL CURSO DEL PROGRESO DE LA SOCIEDAD*¹⁴. *Esto sale ya de lo que ha sido desarrollado en el Libro I sobre el CAMBIO EN LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL EN FUNCIÓN DEL DESARROLLO DE LA PRODUCTIVIDAD SOCIAL. Ese es uno de los más grandes triunfos sobre el pons asini [puente de los ignorantes] de toda la economía hasta nuestros días*". (Marx y Engels, 2023: p. 186)

No hace falta, por tanto, decir mucho más sobre lo preciso de la asunción que plantea 1865 como fecha última en la que Marx trata la LTDTG.

La importancia de la carta anterior no se limita únicamente a la fecha de su publicación. El hecho de que Marx describa la ley de la caída de la tasa de ganancia como algo *"que sale del Libro I"* es fundamental para esta discusión. Una carta escrita por Marx (Marx y Engel, 2023: p. 121) a Kugelmann el 28 de diciembre de 1862 apunta exactamente en la misma dirección que la anterior dirigida a Engels: "[...] *Este volumen*¹⁵ [...] *Es [...] la quinta esencia y el desarrollo de lo que viene después, que puede ser fácilmente realizado por otros*." En resumen, en ambos escritos se reconoce que lo realmente complicado de la crítica de la economía política marxiana es el despliegue dialéctico de las categorías económicas en el primer libro de *El Capital*, es decir, el desarrollo de la ontología de la sociedad capitalista. Todo lo que viene después puede ser "fácilmente" realizado a partir de este análisis previo. Esto implicaría que, y tal como hemos defendido, la LTDTG se obtiene como resultado lógico de los principios establecidos por Marx en las fases más abstractas de su crítica. Es el despliegue dialéctico del concreto en su propio automovimiento el que desemboca en este resultado: si la producción basada en el intercambio entre productores privados e independientes debe desembocar, de forma necesaria, en la sociedad capitalista cimentada sobre la extracción de plusvalor de los trabajadores separados de los medios de producción, y establecida mediante la fragmentación de dichos medios entre un gran número de capitalistas cuya competencia entre sí se establece como una relación "natural" en estas condiciones sociales históricamente determinadas, el cambio técnico ilimitado también se erige como una necesidad latente en los estadios más tempranos de esta sociedad. Por lo tanto, la caída tendencial de la rentabilidad como respuesta a esta revolución permanente de las

¹⁴ En mayúsculas en el original.

¹⁵ Marx se está refiriendo a lo que posteriormente figuraría como el Libro I de *El Capital*.

fuerzas productivas es una potencialidad presente en el mismo desarrollo de la forma-valor que aparecía presente en el primer libro de *El Capital*, tal como el mismo Marx reconoció.

En vista de lo anteriormente argumentado, no es ni siquiera necesario agarrarse a la gran amistad entablada entre Marx y Engels para defender la forma en la que obró este último a la hora de incluir dicha ley en el libro tercero. Es el propio desarrollo concreto de los fundamentos establecidos por Marx el que nos lleva a asumir la existencia de una caída tendencial de la rentabilidad, y no creemos que el autor alemán se separase de estos durante las últimas décadas de su vida. La manera en la que Marx afirma de forma taxativa -y más de una vez a lo largo de los años- que la LTDTG puede derivarse fácilmente de los desarrollos efectuados en el Libro I demuestra que no existe ningún motivo a priori para asumir que sus estudios relacionados con los sistemas crediticio y bancario durante la última etapa de su vida se explican por un distanciamiento respecto a dicha ley. Si Marx suponía, y así lo hemos podido comprobar, que la LTDTG estaba demostrada y que era relativamente sencillo derivarla de los principios más abstractos de los que partía, tiene sentido que centrara su trabajo en otras cuestiones, sobre todo en un grado de abstracción menor. La ley sobre la caída de la tasa de ganancia se encuentra en un plano del análisis más abstracto que los diversos movimientos financieros, que representan una expresión realmente concreta y material de los fundamentos de la sociedad capitalista. Lo más importante aquí es que no existe ningún motivo para asumir que el hecho de que Marx se interese en el análisis de los sistemas financieros y su conexión con las crisis cíclicas se derive necesariamente de abandonar la LTDTG. De lo contrario, y a partir de la asunción que pretende hacer Heinrich, nada nos impediría, por ejemplo, afirmar, como lo hace Böhm-Bawerk (1974), que la existencia de los precios de producción del libro III niega la teoría del valor desarrollada en el libro I.

Lo explicado hasta este momento demuestra, a su vez, y en relación con el tercer argumento de los críticos, lo absurdo de sostener que Marx introdujo en su obra el fenómeno de la caída tendencial de la rentabilidad impulsado únicamente por sus deseos subjetivos. Además, dado que durante finales de los sesenta del siglo XIX Marx continuaba viendo en la LTDTG un elemento inmanente a su despliegue dialéctico, parece bastante claro que este último no estableció una conexión necesaria entre esta teoría y una crisis global que tuviera como resultado un colapso generalizado de la sociedad capitalista. Previamente, hemos explicado como varias personalidades han interpretado la LTDTG como una teoría del derrumbe. No obstante existen otros autores que sostienen¹⁶, y creemos que de manera correcta, que la tendencia de la rentabilidad a caer no debe ser entendida como una teoría de un derrumbe absoluto y único del capitalismo, sino, en cambio, como un principio que explica como esa pulsión latente de la tasa de ganancia a decrecer provoca una serie de procesos contrarrestantes; y que, dada la incapacidad de estos últimos para operar siempre debido a lo contradictorio de la producción de tipo capitalista, la existencia continua y cíclica del fenómeno de las crisis económicas es un mecanismo endógeno e impersonal con el que, entre otras muchas cosas, la tasa de ganancia vuelve a niveles compatibles con la reproducción capitalista, aunque, en última instancia, habrá de imponerse la caída de la rentabilidad. Con una interpretación tal de la ley no existe justificación para sostener que, dado que el capitalismo sobrevivió a la crisis de 1858-1859, Marx abandonó su teoría sobre la caída tendencial de la rentabilidad. Cosa que queda, por cierto, bastante clara si tenemos en cuenta que habla de la LTDTG diez años después de esta época de depresión económica.

En cuanto al último argumento, referido a un distanciamiento progresivo de posiciones deterministas de corte "hegeliano" hemos de decir dos cosas: 1) El que podamos encontrar en la obra de Marx, a lo largo de su larga trayectoria investigadora, una evolución de algunos elementos no es nada nuevo. En concreto, si nos centramos en una concepción teleológica de las fuerzas productivas que se imponen al conjunto de relaciones sociales, es cierto que podemos encontrar indicios de este contenido en la obra más temprana de Marx, que podrían tener su epítome en el prólogo de la *Contribución a la crítica de la economía política* de 1859. No obstante, no estamos de acuerdo con una división del pensamiento crítico de Marx en dos etapas al más estilo *althusseriano* (ver Althusser, 1967), que en este caso establecería un Marx hegeliano y otro que no lo es, debido a su excesivo esquematismo. Marx se vio envuelto durante toda su vida en un desarrollo incesante y nunca acabado de sus concepciones, por lo que una división exterior en dos grandes bloques no nos parece que capte el verdadero movimiento del bagaje intelectual del alemán. Además, esta visión no tiene en cuenta la forma en la que Marx incorporó elementos

¹⁶ Véase, por ejemplo, Clarke (1994) o Kliman (2021).

teóricos de trabajos previos a sus trabajos posteriores. 2) En relación con lo que acabamos de decir, entendemos que la influencia de la obra hegeliana siempre estuvo presente en el pensamiento de Marx en mayor o menor medida -lo que, por cierto, no tiene por qué implicar nada malo o negativo¹⁷-, por lo que no creemos que el Marx "maduro" se encontrase desembarazado de todo contenido de tipo hegeliano. Para defender nuestra posición lo más útil es reproducir las palabras escritas a modo de epílogo de la segunda edición de El Capital:

Mi método dialéctico no sólo es en su base distinto del método de Hegel, sino que es directamente su reverso. Para Hegel, el proceso del pensamiento, al que él convierte incluso, bajo el nombre de idea, en sujeto con vida propia, es el demiurgo de lo real, y lo real su simple apariencia. Para mí, por el contrario, lo ideal no es más que lo material transpuesto y traducido en la cabeza del hombre.

Yo he criticado el aspecto mistificador de la dialéctica hegeliana hace cerca de 30 años, cuando todavía estaba de moda. En la época en que yo estaba escribiendo el primer tomo de El Capital, los epígonos molestos, pretenciosos y mediocres, que hoy ponen cátedra en la Alemania culta, se recreaban en hablar de Hegel, como el bravo Moisés Mendelssohn, en tiempo de Lessing, hablaba de Spinoza tratándolo de "perro muerto". Por eso me he declarado yo abiertamente discípulo de aquel gran pensador e incluso, en algunos pasajes del capítulo sobre la teoría del valor, he llegado a coquetear con su modo particular de expresión. La mistificación sufrida por la dialéctica en las manos de Hegel, no quita nada al hecho de que él haya sido el primero en exponer, en toda su amplitud y con toda conciencia, las formas generales de su movimiento. En Hegel la dialéctica anda cabeza abajo. Es preciso ponerla sobre sus pies para descubrir el grano racional encubierto bajo la corteza mística. (Marx, 2017a: pp. 56-57)

Este pasaje, escrito, por cierto, en 1872, fecha en la que, según los críticos, se supone que Marx ha abandonado su confianza en la LTDTG, deja bastante clara la influencia que el pensamiento de Hegel tuvo sobre la crítica de la economía política llevada a cabo por el Marx menos joven de las décadas de los sesenta y setenta del siglo XIX. Si se hubiese producido una disociación total entre Hegel y Marx, para empezar, todo el desarrollo de la forma-valor, fundamento sobre el que se construye la crítica de la economía política, habría sido imposible. Adicionalmente, repetimos, el hecho de que Marx hablase de la ley de la caída de la tasa de ganancia como un logro de sus investigaciones en 1868, cuando ya se presupone que este ha entrado en la fase de su pensamiento "madura", despeja cualquier duda sobre lo pobre del argumento presentado por Moreno González.

CONCLUSIONES FINALES

Una vez hemos examinado todas las supuestas pruebas que demostrarían un rechazo por parte de Marx de la LTDTG, hemos de decir que nos resultan, en el mejor de los casos, argumentos realmente endebles e insuficientes que no son capaces de demostrar lo que pretenden de una forma convincente. En los peores casos, hemos explicado como estas son directamente falsas o incorrectas. Creemos que hemos podido responder a cada una de las tesis de forma convincente, siempre basándonos en la propia obra de Marx o en la evidencia histórica, expresada principalmente en las cartas que mantenía con sus colaboradores, donde se puede apreciar de forma más prístina sus opiniones sobre su propia obra. Esto nos lleva a afirmar que no existen motivos suficientes como para asumir que el autor de Tréveris, durante los últimos años de su vida, abandonó la creencia de que uno de los efectos del vertiginoso dinamismo con el que se produce el cambio técnico en el modo de producción capitalista es una caída tendencial de la rentabilidad.

Por sí sola, esta noción no implica que la LTDTG pueda o no pueda estar exenta de sufrir un examen crítico. Esa no ha sido, en absoluto, nuestra intención a lo largo de estas páginas. Sin embargo, el intento forzoso de separar a Marx de este elemento de su obra solo parece surgir de la necesidad de algunos críticos de apoyar sus tesis en una especie de argumento *de autoridad*, proyectando sus deseos por este abandono en la afirmación de que fue el propio Marx quien, en épocas más tempranas de su vida, introdujo esta teoría en su obra de una forma externa y solamente dirigida por motivos de carácter subjetivo. La crítica de la economía política no es una

¹⁷ El triunfo del positivismo neokantiano en el campo de la filosofía de las ciencias ha tenido como resultado una visión decididamente negativa -y a nuestro juicio, injusta- sobre la obra de Hegel.

verdad revelada de estilo teológico que depende de la palabra de Marx, sino que consiste en la aprehensión y la intelección del automovimiento objetivo de la sociedad capitalista, que en último término ha de conducir a su autonegación y sustitución por una sociedad racional de productores libremente asociados. Por lo tanto, apoyar la crítica de algunos de sus elementos en *lo que pensaba Marx*, se revela como una praxis que no ha desembocar en nada fructífero para la organización mediante el análisis científico de una alternativa a la ofensiva capitalista. Si, encima, este ejercicio se lleva a cabo apoyado en argumentos tan frágiles, el resultado es enormemente insatisfactorio. Sería mucho más productivo asumir que Marx estaba equivocado, en el caso de que la LTDTG no existiese en la realidad ni siquiera como un proceso subyacente que se manifiesta de forma distorsionada, que tratar de aportar argumentos nada convincentes cogidos con pinzas para reconciliar a este con las ideas de los críticos. Será el desenvolvimiento real y práctico de los procesos de acumulación capitalista el que dicte sentencia sobre la idoneidad o no de la LTDTG, no la palabra de Marx.

BIBLIOGRAFÍA

- Ackerman, Seth. 2023. Robert Brenner's Unprofitable Theory of Global Stagnation. Jacobin. <https://jacobin.com/2023/09/robert-brenner-marxist-economics-falling-rate-of-profit-stagnation-overcapacity-industrial-policy>
- Althusser, Louis. 1967. La revolución teórica de Marx. Ciudad de México, Siglo XXI.
- Böhm-Bawerk, Eugen von. 1974. *La conclusión del sistema de Marx*. En Böhm-Bawerk, Eugen von, Bortkiewicz, Ladislaus, Hilferding, Rudolf y Sweezy, Paul. Economía burguesa y economía socialista. Buenos Aires, Cuadernos de Pasado y Presente.
- Brenner, Robert. 1998. The Economics of Global Turbulence. *New Left Review*, 229, 1-265.
- Carchedi, Guglielmo. 2015. Marx's Law and the Crisis: An Empirical Study. Paper no publicado.
- Clarke, Simon. 1994. Marx's Theory of Crisis. Londres, MacMillan
- Engels, Friedrich. 1843. Apuntes para una crítica de la economía política. Archivo web de Marxist.org. <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1843/noviembre/apuntes.htm>
- Grossman, Henryk. 1979. La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista. Ciudad de México, Siglo XXI.
- Heinrich, Michael. 2013. Crisis Theory, the Law of the Tendency of the Profit Rate to Fall, and Marx's Studies in the 1870s. *Monthly Review*, 64(11).
- Kliman, Andrew. 2007. Reivindicando El Capital de Marx. Una refutación del mito de su incoherencia. Barcelona, El viejo topo.
- Kliman, Andrew, Freeman, Alan, Potts, Nick, Gusev, Alexey y Cooney, Brendan. 2013. The Unmaking of Marx's Capital: Heinrich's Attempt to Eliminate Marx's Crisis Theory. <https://ssrn.com/abstract=2294134>
- Kliman, Andrew. 2021. Henryk Grossmann's Breakdown Model: On the Real Cause of the Fictitious Breakdown Tendency. Marx-Humanist Initiative. <https://www.marxisthumanistinitiative.org/economics/henryk-grossmanns-breakdown-model-on-the-real-cause-of-the-fictitious-breakdown-tendency.html>
- Luxemburgo, Rosa. 2018. La acumulación del capital. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Marx, Karl. 1971. Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse). 1857-1859 Libro II. Madrid, Siglo XXI.
- Marx, Karl. 1980. Una contribución a la crítica de la economía política. Ciudad de México, Siglo XXI.
- Marx, Karl. 2017a. *El Capital*. Libro I. Madrid, Siglo XXI.
- Marx, Karl. [Engels, Friedrich] 2017b. El Capital. Libro III. Madrid, Siglo XXI.
- Marx, Karl y Engels, Friedrich. 2023. Cartas sobre El Capital. Madrid, Ediciones Uno y Dos.

- Mendieta, Iván. 2011. La tendencia al descenso de la tasa de ganancia y la composición del capital. *Revista Problemas del Desarrollo*, 167(42), 175-186.
- Moreno, Rafael. 1994. Efectos del progreso técnico sobre la rentabilidad. *Análisis Económico*. Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, 12(24/25), 63-98.
- Morishima, Michio. 1974. The Fundamental Marxian Theorem: A Reply to Samuelson. *Journal of Economic Literature*, 12(1), 71-74.
- Okishio, Nobuo. 1961. Technical Change and the Rate of Profit. *Kobe University Economic Review*, 7, 85-99.
- Okishio, Nobuo. 1963. A Mathematical Note on Marxian Theorems. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 91, 287-299.
- Ramos, José y Valle, Adolfo. 1983. Una nota sobre la tendencia al descenso de la tasa de ganancia. *Economía Teoría y Práctica*. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, 1, 137-146.
- Roberts, Michael. 2011. Measuring the rate of profit. Profit cycles and the next recession. 13th Conference of the Association for Heterodox Economics (AHE).
- Robinson, Joan. 1960. *An Essay on Marxian Economics*. Nueva York, Macmillan.
- Roemer, John. 1979. Continuing controversy of the falling rate of profit: Fixed capital and others issues. *Cambridge Journal of Economics*, 3(4), 379-398.
- Rosdolsky, Roman. 2023. *Génesis y estructura del capital de Marx*. Madrid, Dos Cuadrados.
- Shaikh, Anwar. 2022. *Capitalismo: competencia, conflicto y crisis*. Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Samuelson, Paul. 1957. Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models. *The American Economic Review*, 47(6), 884-912.
- Sweezy, Paul. 2007. *Teoría del desarrollo capitalista*. Barcelona, Editorial Hacer.
- Wright, Erik. 1978. Alternative Perspectives in Marxist Theory of Accumulation and Crisis. En Wright, Erik. *Enriching the Sociological Imagination*. Londres, Verso.

SOBRE EL AUTOR / ABOUT THE AUTHOR

Graduado en Economía por la Universidad de Granada y magíster por la UNED en Investigación en Economía. En la actualidad investiga en la Universidad Complutense. Su trabajo se centra en un análisis empírico sobre la relación entre el cambio técnico y la tasa de ganancia desde una óptica marxista. Ha publicado un artículo (*The empirical relevance of the Okishio's theorem: A study in US, UK and Japan*, *World Marxist Review* 2024), ha impartido una conferencia sobre su investigación en la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco de la Ciudad de México (octubre de 2023), y ha participado como dictaminador y revisor de un libro publicado por la unidad editorial de dicha universidad (*La ciencia económica y los problemas nacionales: México en el contexto global*).

CLÁSICOS U OLVIDADOS

CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

SUSAN STRANGE: REFERENTE INDISPENSABLE DE LA *INTERNATIONAL POLITICAL ECONOMY*

<https://doi.org/10.46661/rec.12798>

Enrique Palazuelos

epalazue@ccee.ucm.es

Ciertos rasgos presentes desde los primeros trabajos de su trayectoria profesional contribuyen a explicar cómo fue la formación del pensamiento de Susan Strange sobre las relaciones internacionales y cuál fue la metodología que utilizó para elaborar su propuesta de *Internacional Political Economy* como disciplina académica.

Recién licenciada en Economía por la London School of Economics, en 1943, con 20 años, comenzó a trabajar como periodista en *The Economist* y después lo hizo para *The Observer* como corresponsal en la Casa Blanca y más tarde en Naciones Unidas. Desde Londres, Washington y Nueva York, siguió de cerca la creación de NN.UU., Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, GATT, OTAN y demás organismos y entidades del entramado organizativo internacional que se creó durante la posguerra.

Desde aquellos inicios profesionales asentó su convicción de que cualquier pretensión teórica sobre las relaciones internacionales debía estar anclada en una buena comprensión de los hechos reales. Desde su observatorio privilegiado en Estados Unidos pudo apreciar el carácter cambiante de esas relaciones, así como el entrelazamiento de los hechos económicos y políticos, y el dominio que ejercían las autoridades de EE.UU. sobre los gobernantes de los demás países y sobre los dirigentes de las organizaciones internacionales.

Seguidamente, ingresó como docente en el University College London, donde se mantuvo hasta mediados de los años sesenta, publicando sus principales trabajos en la revista *World Affairs*. A continuación, hasta la mitad de los años setenta, trabajó como investigadora en el Royal Institute of International Affairs (conocido como Chatham House).

PRIMEROS ESCRITOS DE MADUREZ

Durante aquellas décadas fue madurando su rotunda disidencia con respecto a los enfoques que prevalecían en los estudios de *International Relations* (IR) y la incipiente *International Political Economy* (IPE). De un lado, la mayoría de esos estudios solo se ocupaban de analizar las relaciones entre estados, en particular la dialéctica guerra-paz como fuente de estabilidad-conflicto internacional, ignorando así la importancia de los actores no-

estatales y de otros tipos de relaciones y conflictos. De otro lado, los estudios que se ocupaban de las relaciones económicas lo hacían desde una visión irreal que se basaba en la teoría neoclásica que, a su juicio, era una abstracción construida con elegancia formal, pero sin capacidad para explicar el funcionamiento real de las economías.

Entre los numerosos artículos que publicó en *International Affairs*, la revista de Chatham House, hay que destacar en primerísimo lugar el célebre "*International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect*" (Strange, 1970), publicado en 1970, señalado casi por unanimidad como una de las aportaciones seminales de la IPE como disciplina académica. La negligencia recíproca se refería al desconocimiento de la política por parte de los economistas y al desconocimiento de la economía por parte de los especialistas en relaciones internacionales. Señalaba entonces tres graves errores que condenaban a la irrelevancia tanto a la IR como a la IPE: ignorar la importancia de las relaciones de poder en la economía, persistir en la ilusión de que la economía y la política no estaban relacionadas, y mantener al Estado como exclusiva unidad de análisis.

Así mismo publicó dos libros en los que incorporaba varias ideas embrionarias cuyo posterior desarrollo cristalizó en importantes contribuciones. *Sterling and British Policy: A Political Study of an International Currency in Decline* (Strange, 1971) presentaba una lúcida interpretación del impacto de la política monetaria británica sobre el debilitamiento de la industria, enfatizando el vínculo existente entre las decisiones monetarias, la estructura financiera y la estructura productiva. Por su parte, *International Monetary Relations* (Strange, 1976a), libro colectivo coordinado por Strange, examinaba el proceso seguido por el sistema monetario internacional desde los acuerdos de Bretton Woods hasta la parálisis causada por las decisiones de las autoridades de Estados Unidos en el intervalo de 1971-73. Reiterando su crítica a la incompreensión de los economistas convencionales sobre las relaciones de poder y el funcionamiento de la economía política, proponía una explicación consistente sobre la vinculación de la moneda y de las tasas de cambio con la creación del crédito y la expansión de las finanzas internacionales.

Esa especialización en el análisis de las relaciones monetarias y financieras tendría una influencia decisiva en la fundamentación de su enfoque sobre una IPE alternativa a la convencional y en sus trabajos posteriores sobre la alocada deriva financiera de la economía mundial¹. Aquel esbozo de propuesta alternativa se vio reforzado desde 1974 con la creación de la British International Studies Association, de la que Strange fue cofundadora, y, dentro de la asociación, del International Political Economy Group (IPEG), que ella lideró, constituyendo uno de los principales pilares de lo que se denominó la "Escuela británica" de IPE.

Es así que, después de una larga andadura intelectual y profesional, en 1978, ya con 55 años, Susan Strange obtuvo el pleno reconocimiento académico británico con su nombramiento para la cátedra Montague Burton en la London School of Economics (LSE). Un cargo que solo ocupó durante una década, ya que en 1988 tuvo que jubilarse por imperativo legal. Sin embargo, resultó un período de espléndida fertilidad en el que terminó de elaborar sus mayores contribuciones a la IPE.

UN CAMINO DISIDENTE

El trabajo académico que realizó en la LSE estuvo orientado a la consecución de dos objetivos principales. En el plano docente, logró que la IPE fuera incorporada como disciplina de estudio dentro de la licenciatura y que los estudiantes de doctorado tuvieran una formación sobre los fundamentos que diferenciaban su enfoque disidente con respecto a las versiones convencionales de la IPE, que estaban férreamente condicionadas por los académicos estadounidenses. En el plano del análisis teórico, el desarrollo de los fundamentos alternativos alcanzó su mayor hito con la publicación de *States and Markets* en 1988. Un trabajo que estuvo jalonado por varios trabajos previos en los que se fueron abriendo paso las piezas analíticas de su enfoque basado en el carácter estructural del poder en la economía política (o sistema económico y político) internacional. En ese sentido, cabe destacar cuatro publicaciones relevantes que contaron con la participación de otros colegas del IPEG.

¹ Otros dos artículos publicados en 1976, en el mismo número de *International Affairs* 52(3), (Strange 1976b, 1976c), destacaban el creciente poder de las empresas transnacionales, convertidas en un importante jugador en las relaciones internacionales.

Con Roger Tooze editó *The International Politics of Surplus Capacity: Competition for Market Shares in the World Recession* (Strange y Tooze, 1981). Una obra colectiva en la que colaboraron distintos autores cuyo nexo era el rechazo a que el estudio de las relaciones internacionales siguiera sustentado en la idea de que el Estado eran la unidad de análisis exclusiva y que las relaciones económicas se sustentaran en las relaciones entre gobiernos, plasmándose en "regímenes" o reglas de consenso en el comercio, las monedas, etc. Las contribuciones recogidas en el libro estudiaban la situación creada en los años setenta, cuando la crisis de diversos sectores industriales había generado un "excedente de capacidad" y provocaba conflictos de intereses que conducían a prácticas basadas en el proteccionismo, devaluaciones cambiarias y demás asuntos que desestabilizaban el entorno internacional².

La aportación de Strange y Tooze (1981) se ceñía a tres elementos importantes. Primero, la necesidad de disponer de una visión estructural en la que el poder se ejercía a través de cuatro estructuras principales e interrelacionadas, que eran las que concernían a la seguridad, la producción y el comercio, la moneda y la provisión de bienes públicos. Segundo, el reconocimiento de que el Estado era la última autoridad en la medida en que ostentaba el monopolio de la violencia legítima y, por tanto, dominaba la estructura de seguridad, pero dicha estructura solo era decisiva en determinados momentos críticos, por lo que habitualmente en las relaciones internacionales intervenían también otras autoridades y otras estructuras. Tercero, la existencia de excedente de capacidad era un fenómeno económico que escapaba al ámbito nacional y cuyas implicaciones tenían relevancia política a escala internacional, ya que generaba conflictos entre economías, empresas y gobiernos, de las que se derivaban mejoras o pérdidas de poder. Un fenómeno para el que resultaban inaplicables la teoría económica neoclásica y la teoría de los regímenes internacionales.

El artículo "*Cave! Hic Dragons: A Critique of Regime Analysis*"³ (Strange, 1982), se centraba en criticar esa segunda teoría. Strange negaba cualquier interés al concepto de regímenes, rechazando su visión estado-céntrica y criticando su aplicación al análisis del sistema económico y político internacional. En su lugar, proponía dar un giro al tipo de preguntas que debía plantear la IPE para comprender los resultados de las interacciones que se establecían entre las autoridades y los mercados. Avanzaba también un apunte crítico contra la tesis de que el deterioro de la hegemonía (estabilizadora) de EE.UU. era la causa de la inestabilidad internacional que reinaba desde los años setenta. Como se expone más adelante, el rechazo contundente de esa tesis fue un objetivo preferente de varios trabajos posteriores.

En "*Values and Risk in the Study of the IPE*" (Strange, 1983), abordaba otro de los elementos claves de su enfoque estructural. Planteaba que las personas y los colectivos sociales aspiraban a lograr cuatro valores básicos: riqueza, seguridad, justicia y libertad. La garantía de esos valores se dilucidaba en cada estructura de poder, de manera que la interacción de esas estructuras producía cambios en la jerarquía entre dichos valores. Por tanto, los jugadores que ejercían poder e interactuaban en las estructuras eran los que provocaban los resultados que ordenaban esa jerarquía axiológica.

El siguiente paso se produjo con la publicación de otro libro colectivo editado por Strange, *Paths to International Political Economy*⁴ (Strange, 1984a) dedicado a exponer la posición del IPEG sobre el contenido central de la IPE. Esa posición emergía desde la crítica a la teoría de la hegemonía de EE.UU., según la cual la pérdida o decadencia de esa hegemonía explicaba el desorden de la economía internacional. Strange examinaba los cambios monetarios y financieros, la evolución de la balanza de pagos de EE.UU. y las decisiones tomadas y no tomadas por las autoridades de ese país con relación a la proyección internacional de sus bancos y empresas. A continuación, reiteraba la existencia de cuatro estructuras centrales en la economía política internacional, que ahora concretaba en la producción, la seguridad, las finanzas y el conocimiento. Por último, concluía que la hegemonía de EE.UU. había cambiado con el tiempo, pero el poder que ejercía en cada estructura permitía deducir que, en lugar de reducirse, la hegemonía se había fortalecido.

² En Strange (1976d) ya había abordado esa problemática.

³ Al año siguiente fue incluido en el libro editado por Stephen Krasner (1983), uno de los principales creadores de esa teoría.

⁴ Strange fue también autora y coautora de sendos capítulos: Strange (1984b) y Calleo y Strange (1984).

El último peldaño en la escalera hacia *States and Markets* (Strange, 1988)⁵ quedó bien asentado en *The persistent myth of lost hegemony* (Strange, 1987), donde insistía en la crítica a la tesis de la pérdida de hegemonía de EE.UU. Según Strange, se trataba de un mito arraigado en la IPE bajo la influencia de intereses académico-políticos estadounidenses y reforzado con la aplicación de otras teorías (bienes públicos, juegos) que inducían a considerar que la falta de cooperación internacional se derivaba de las condiciones de poder disperso, sin la hegemonía y, por tanto, sin responsabilidad por parte de EE.UU.

Strange explicaba cómo, tras los cambios habidos en las últimas décadas, los estados competían por cuotas de mercado para fortalecer sus economías y sus condiciones de seguridad. Pero, en lugar de que las relaciones entre gobiernos fijasen las reglas, había surgido un nuevo tipo de juego en el que el poder sobre las cuatro estructuras era el que decidía los resultados a escala global. En dicho juego, las decisiones económicas y políticas de las autoridades de EE.UU. habían estado sometidas a un conflicto que se había decantado a favor del unilateralismo (impuesto por los intereses de corto plazo de sus empresas, sus bancos y sus órganos militares) en detrimento de los intereses de largo plazo que habrían favorecido las posiciones cooperativas a nivel internacional. Por consiguiente, la inestabilidad reinante en la economía mundial se derivaba de la utilización "destruktiva" del poder estructural que ejercía EE.UU. y, por ello, lograr la estabilidad y la cooperación dependían fundamentalmente de los poderes de dicho país y no de las instituciones ni de los mecanismos establecidos a nivel internacional.

En defensa de esa tesis, Strange se detenía a concretar en qué consistía el poder estructural de los jugadores estadounidenses para elegir y moldear las cuatro estructuras señaladas, en las que operan los demás estados, instituciones políticas, empresas y profesionales. Apuntaba así lo que después plasmó en *States and Markets*: se trataba de cuatro estructuras distintas e interrelacionadas, a modo de cuatro lados que sustentaban una pirámide.

ANÁLISIS DEL PODER EN LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

El subtítulo con el que apareció la primera edición de *States and Markets. An introduction to International Political Economy* (Strange, 1988), ponía de manifiesto que el propósito principal del texto era sintetizar los fundamentos de su propuesta académica de IPE. En el inicio se apresuraba a decir que no era un libro de texto y años después lo definió como un anti-manual, pero lo cierto es que esa obra se dedicaba a exponer de manera detallada el contenido sustancial de su enfoque alternativo. Un contenido que se puede sintetizar en ocho piezas analíticas.

Primera: existen cuatro valores básicos en los que se fundamentan las aspiraciones humanas, la riqueza, la seguridad, la justicia y la libertad, siendo los estados⁶ y los mercados los que jerarquizan, según las relaciones de poder, el orden de prioridad de tales valores.

Segunda: hay que distinguir dos tipos de poder⁷. El poder relacional, que es el que habitualmente se considera, consiste en disponer de capacidades físicas y materiales con las que influir en otros para obligarles a que hagan lo que por sí mismos no harían. El poder estructural es la capacidad de moldear y determinar las estructuras de la economía política internacional, estableciendo los marcos y las reglas por las que se rigen los jugadores que participan en la economía.

Este poder estructural resulta menos evidente, más difuso, menos mensurable, pero más determinante en las relaciones entre los jugadores (estados, otras instituciones políticas, empresas, profesionales) que disponen de poder a escala internacional en cada una de las estructuras. La interrelación de éstas delimita el abanico de opciones que tiene cada jugador, mientras que la resultante final es la que configura la combinación jerárquica entre los cuatro valores básicos.

⁵ Otro paso previo de gran relevancia fue *Casino Capitalism* (Strange, 1986) pero, dado que su temática era más concreta, centrada en las relaciones monetarias y financieras, se examina en otro apartado más adelante.

⁶ Casi una década después, en *The retreat of the State* (Strange, 1996), reconocerá que casi todo el planteamiento expuesto en *States and Markets* seguía adoleciendo de una visión estado-céntrica y confundía los conceptos de Estado y Autoridad, hasta el punto de que el título del libro debería haber sido "Autoridad y mercados".

⁷ Véase más adelante la lectura seleccionada, que corresponde al capítulo 2 de la obra.

Tercera: Las cuatro estructuras principales, distintas e interactivas, que operan como columnas (o lados de una pirámide) que sostienen la economía política internacional, son:

- La estructura de seguridad está asociada a la protección. Los estados disponen del monopolio de la violencia legal, pero entre ellos existen fuertes diferencias en cuanto a los recursos (militares y otros) con los que garantizar su supervivencia e influir en los demás jugadores. Caben, por ello, distintas geometrías en sus relaciones y en el modo de condicionar las relaciones que se establecen a través de los mercados.
- La estructura de producción concierne a la determinación de lo que se produce, quién lo hace y para quién se destina, incluyendo los métodos y los términos con los que se desarrolla la producción. Es una estructura sometida a continuos cambios relativos a la generación y distribución de la riqueza, y por tanto a las relaciones entre los jugadores.
- La estructura financiera se refiere al funcionamiento del crédito, asociado con la creación de dinero y el valor de las monedas, así como a otros aspectos relativos a la circulación monetaria y los sistemas de pago. Asuntos también sometidos a cambios que afectan a las relaciones entre los distintos jugadores implicados tanto en la actuación del Estado como en el funcionamiento de los mercados.
- La estructura de conocimiento comprende la generación y transmisión de creencias, conocimientos y demás ideas compartidas en la sociedad. Destacan sobre todo los mecanismos de información y comunicación en los que intervienen empresarios, científicos, técnicos, periodistas y otros profesionales que ejercen el control del lenguaje y de los canales no verbales por los que se difunden y se asientan las ideas dominantes.

Cuarta: Existen otras estructuras secundarias que se subordinan al poder ejercido en las cuatro principales. Entre ellas, destacan las estructuras de transporte, comercio, energía y bienestar o ayuda internacional; si bien, según los períodos, pueden ser otras de índole sectorial las que asuman mayor relevancia y, por consiguiente, las que presenten unos u otros jugadores destacados.

Quinta: la IPE debe centrarse en identificar quienes ejercen el poder y en qué estructuras lo sustentan. Se entiende así que: el poder estructural es mucho más relevante que el poder relacional; el análisis de las relaciones de poder no permite separar la política y la economía; y que la política no corresponde solo al Estado ni la economía solo a los mercados, sino que los jugadores centrales que operan en el sistema internacional lo hacen tanto desde la autoridad del Estado como desde los mercados.

Sexta: varios hechos importantes apuntan a un desplazamiento del poder estructural, menguando el que se ejerce a través del Estado y fortaleciendo el que se desarrolla desde los mercados. Tesis que, como se expone más adelante, respaldó años después en dos libros elaborados después de su jubilación en la London School of Economics.

Séptima: cabe formular una representación gráfica de las relaciones de poder a partir de un esquema de coordenadas en cuyo eje horizontal están las cuatro estructuras principales y en el eje vertical se colocan la autoridad (estados y otras instituciones) y los mercados. De ese modo, en la parte inferior, a modo de balance, quedan los resultados cruzados entre jugadores y estructuras. Esta representación permite responder a la pregunta "Cui bono?", esto es, a quién beneficia la conformación de cada estructura y el vector resultante de la interacción de las cuatro.

Octava: el examen de cada estructura principal proporciona los rasgos que caracterizan a los jugadores que detentan más poder, lo que permite valorar la relación de dominio que ejercen la autoridad y los mercados de Estados Unidos. Se constata así el dominio absoluto de su fuerza militar en la estructura de seguridad y la ostensible primacía de las compañías transnacionales (sobre todo, estadounidenses) en la estructura productiva. El dominio de los gobernantes y de los bancos estadounidenses para imponer o para impedir las normas que rigen la estructura financiera. El dominio de los jugadores norteamericanos que controlan la estructura de conocimiento, sobre todo la tecnología y los medios de comunicación. En suma, un poder estructural con el que EE.UU., a través de sus instituciones políticas y de sus empresas, ejerce la hegemonía en la economía política internacional.

AFINANDO LOS RASGOS DE LOS JUGADORES DOMINANTES

Rival states, rival firms (Strange, 1991) fue el resultado de una investigación realizada por Susan Strange en colaboración con John Stopford durante su estancia como catedrática de IPE en el European University Institute de Florencia. Se trataba de un estudio empírico sobre 50 corporaciones transnacionales y 100 proyectos de inversión en países en desarrollo, con especial referencia a Brasil, Kenia y Malasia, con el propósito de explicar las causas y las formas por las que se había intensificado la competencia entre las empresas, entre los estados y entre las empresas y los estados.

El cambio tecnológico producido en las últimas décadas era considerado como el factor decisivo que había generado nuevas formas de competencia basadas en los vínculos establecidos entre el comercio y las inversiones directas, y con ello se habían establecido nuevas relaciones entre las empresas transnacionales y los gobiernos de los países receptores de sus inversiones. De un lado, los gobiernos podían tomar iniciativas que mejorasen la posición de sus economías, si bien se constataban notables diferencias en los márgenes de maniobra de que disponían las autoridades de esos países para negociar con las grandes empresas que dominaban los principales sectores. De otro lado, las grandes compañías seguían acrecentando su poder, pero también entre ellas se apreciaban diferencias ostensibles en cuanto a su capacidad negociadora con otras empresas y con los gobiernos.

La dinámica de la competencia hacía que los estados tuviesen que ejercer roles económicos y que las empresas ejerciesen roles políticos en el escenario internacional. Se creaba así una nueva diplomacia triangular en la que los estados negociaban entre ellos y con las compañías transnacionales, del mismo modo que éstas negociaban entre sí alianzas corporativas y con los estados. La matriz que representaba esa diplomacia triangular ofrecía notables variantes según países y sectores económicos, de modo que se multiplicaban las opciones y se complejizaban las gestiones entre los jugadores. En consecuencia, se diversificaban las posibles resultantes de esas interacciones en términos de ganancias y pérdidas de poder; si bien eran las compañías transnacionales las que seguían fortaleciendo sus posiciones, sobre todo en los sectores tecnológicamente más avanzados.

Los casos con los que ejemplificaban las novedades surgidas en los años ochenta proporcionaba un buen número de hallazgos analíticos. Algunos de los cuales parecían intuir lo que sucedería en las décadas posteriores a la publicación del libro, sobre todo con respecto a las transformaciones tecnológicas, la formación de cadenas globales de producción y el superior dominio de las finanzas en la economía mundial.

The retreat of the state (Strange, 1996) se publicó cuando Strange ejercía como profesora emérita en la Universidad de Warwick, donde se mantuvo hasta su fallecimiento en 1998. El objetivo del libro era explicar por qué y cómo los poderes de los estados seguían disminuyendo en el interior de sus territorios, salvo en Estados Unidos. Esa tesis la hacía extensiva a los gobiernos de Asia del Este, pronosticando que sus condiciones excepcionales (de protagonismo estatal) tenderían a desaparecer. Un vaticinio sin duda demasiado arriesgado si nos atenemos a los hechos que se produjeron en adelante y que hoy podemos conocer bien un cuarto de siglo después.

Con mayor rotundidad que en el libro anterior, argumentaba el *trade-off* de poder entre la creciente primacía de los mercados y la merma de los estados, los cuales se iban retirando de la propiedad en muchos sectores, lo que minimizaba su capacidad para decidir qué, cómo y dónde se desarrollaba la producción. La estructura productiva reflejaba un carácter cada vez más internacional, debido principalmente a los cambios tecnológicos y al poder de los mercados, convirtiendo a las grandes compañías transnacionales (expandidas mediante filiales y acuerdos *joint venture*) en actores políticos merced a sus relaciones con la sociedad, con los gobiernos y con otras empresas. Llegaban a ser más determinantes que muchos gobiernos en sus respectivos territorios nacionales en asuntos como las condiciones de la producción, las relaciones laborales y la recaudación (elusión) de impuestos.

Para ganar en precisión conceptual, Strange rechazaba el uso de términos que consideraba confusos como los de globalización, interdependencia (que ocultaba la desigualdad de la dependencia entre las partes), empresas multinacionales (que lo eran por sus operaciones, pero no por sus raíces) y gobernanza global (que sugería la existencia de algún tipo de autoridad mundial).

Igualmente, intentó precisar cuáles eran las mayores limitaciones de los estados, tomando como referencia una discutible lista de lo que suponía que eran las diez funciones más importantes que tenían a su cargo. Años

después, en un escrito póstumo que comentamos más adelante, afinaría más a la hora de concretar cuáles eran las incapacidades de los estados para ejercer como autoridad dominante.

También era interesante, a la vez que discutible, el esfuerzo que realizaba por aportar pruebas empíricas con las que distinguir el ejercicio de poder estructural o relacional a escala internacional. Lo intentaba en seis tipos de actividades, heterogéneas entre sí: las telecomunicaciones, las mafias, los seguros, las consultorías, los cárteles empresariales y los organismos internacionales.

Por último, tras insistir en que las variaciones de las relaciones de poder estaban mediatizadas por la tecnología, los mercados y la política (no limitada a lo que hacen los estados, ni los políticos), propuso una nueva formulación de la matriz de vínculos que había avanzado en *States and markets*. Ahora en el eje horizontal se representa la transferencia de poder desde los estados a los mercados y en el eje vertical la jerarquía entre los estados (de más fuertes a más débiles). De tal esquema se derivaba la inexistencia de cualquier gobernanza mundial y de cualquier régimen internacional, así como la escasa relevancia de las organizaciones económicas internacionales, incluyendo con algún matiz a la Unión Europea.

CRECIENTE IMPORTANCIA DE LAS FINANZAS: DEL CASINO AL DINERO LOCO

Desde sus primeros trabajos como periodista y luego como investigadora, Susan Strange centró una gran parte de sus esfuerzos en el análisis de la estructura financiera, que más tarde consideró como una de las cuatro estructuras principales de la economía política internacional. Esa especialización monetario-financiera la volcó en *Casino Capitalism* (Strange, 1986), publicado dos años antes de que apareciera *States and Markets*, y la culminó doce años más tarde en *Mad Money* (Strange, 1998a).

Casino Capitalism puso de manifiesto un profundo conocimiento de los hechos que habían ido modificando la estructura financiera, además de la aguda perspicacia de la autora para identificar los nuevos rasgos que adquiría esa estructura. Las raíces más lejanas de los cambios se remontaban a ciertas decisiones y omisiones adoptadas en los años cincuenta y sesenta, mientras que las causas más determinantes concernían a decisiones y no-decisiones sobrevenidas desde la quiebra del sistema monetario de Bretton Woods.

Entre los orígenes remotos señalaba tres hitos fundamentales. La renuncia de Europa Occidental a dotarse de un sistema propio de defensa, lo que supuso una dependencia absoluta con respecto a EE.UU., no solo en materia de seguridad sino también en asuntos monetarios y de otra índole. La decisión de las autoridades británicas de reabrir el mercado de materias primas de Londres, sin que la libra fuese una moneda de referencia internacional, lo que creó las condiciones para que se activase un mercado financiero (en eurodólares) abierto a los bancos y operadores exteriores, sobre todo estadounidenses. El rechazo a que Naciones Unidas crease un fondo especial para el desarrollo, lo que sentenció cómo sería el funcionamiento del crédito (público y privado) y los mecanismos de gestión de las deudas a escala internacional.

Las causas más determinantes llegaron a partir de las posiciones tomadas por las autoridades de EE.UU., tanto hacia el exterior como en el interior de su territorio. En el plano exterior, tras la decisión de poner fin a la convertibilidad dólar-oro en 1971, los dirigentes estadounidenses impidieron el establecimiento de algún tipo de acuerdo que garantizase la permanencia de tasas de cambio fijas, o al menos de algún mecanismo que regulase el comportamiento relativo de las monedas. A la vez, su tajante negativa a negociar con la OPEP (llegando incluso a aplicar medidas unilaterales contra esos países petroleros que violaban las normas del GATT) favoreció la generalización de las fuertes perturbaciones comerciales que siguieron a las sucesivas alzas del precio del petróleo. Así mismo, negaron la posibilidad de que hubiera algún prestamista de última instancia que actuase como autoridad efectiva ante las amenazas de impagos y quiebras que sobrevendrían.

En el plano interno, las autoridades estadounidenses se mostraron indiferentes, cuando no permisivas, con las actuaciones de sus bancos en Londres, despreocupándose de las repercusiones que los mercados de eurodivisas y eurocréditos en dólares tendrían sobre otros mercados y otros países. Lo mismo sucedió con las operaciones de sus empresas y bancos en los paraísos fiscales, realizadas al margen de cualquier control. Al mismo tiempo, la autoridad del Estado se veía obstaculizada por la maraña de organismos que tenían competencias en los asuntos

monetarios y financieros. Peor todavía fue cuando la Reserva Federal aplicó una política monetarista a ultranza que ocasionó una superlativa convulsión internacional en los tipos de interés y, poco después, la Administración Reagan generalizó las medidas desreguladoras de las actividades financieras.

La suma de decisiones tomadas e impedidas por las autoridades, las empresas y los bancos de EE.UU. condujo a un cambio radical en el funcionamiento de la estructura financiera internacional:

- Las tasas de cambio se entregaron a los mercados, sin establecer mecanismos de respaldo y manteniendo de hecho al dólar como referencia mundial, por lo que EE.UU. era el único país que quedaba liberado de la obligación de preocuparse por sus reservas en divisas.
- Las transacciones en divisas se multiplicaron cuantiosamente, en su mayor parte al margen de los movimientos reales (comercio e inversiones directas) de pago.
- Las compañías transnacionales elevaron su carácter multinacional mediante la realización de operaciones en distintas monedas y con distintas fuentes de financiación.
- La continua inestabilidad de las tasas de cambio y de los tipos de interés propició el auge de unos mercados de futuro que se justificaban por la necesidad de protegerse ante la volatilidad, pero que favorecían el desarrollo de actividades especulativas, acentuando la inestabilidad internacional.
- La permeabilidad entre los mercados monetarios y de activos financieros alumbró el surgimiento de una multitud de operadores privados, de operativas con las que actuar y de formas de movilizar ingentes cantidades de capital.
- Las nuevas tecnologías, principalmente a través de la informática y la electrónica, hicieron viable la conjunción de esa variedad de jugadores, operativas e instrumentos, así como la mayor velocidad y la descomunal magnitud de las transacciones en divisas y en activos financieros.

Las nuevas reglas provocaron tres resultados principales en la estructura financiera. Primero, los mercados acrecentaron su poder económico y político en detrimento del poder de los estados. Segundo, la excepción a esta debilidad estaba en Estados Unidos, cuyas autoridades seguían disponiendo de poder para bloquear determinadas medidas que no les interesaban, para favorecer otras que sí eran de su interés, para paliar los efectos negativos que podían comportarles las nuevas reglas y para marcar la agenda monetaria y financiera internacional. Tercero, la estructura financiera adquirió una importancia creciente en el conjunto de la economía internacional, confirmando que la gestión del dinero es una cuestión altamente política.

El análisis venía a ratificar el título del libro: el funcionamiento financiero era similar al de un casino, con distintos juegos (divisas, bonos, acciones ...), modalidades (futuros, opciones, swaps) y jugadores. Sin embargo, a diferencia de un casino, donde solo juega quien quiere, la estructura financiera involucraba a otros actores que no deseaban apostar y, por extensión, al conjunto de los ciudadanos que sufrían las consecuencias derivadas del estallido de los juegos especulativos. Otra diferencia significativa era que en ese casino financiero los grandes jugadores podían influir para su beneficio en el resultado del juego y sus decisiones contribuían a intensificar la incertidumbre, la inestabilidad y la vulnerabilidad de las economías, las empresas, los gobiernos y otras instituciones. Un casino, por tanto, con importantes efectos políticos internos e internacionales.

Teniendo en cuenta que aquel libro se publicó en 1986 resulta evidente la meridiana agudeza analítica de Strange, cuando apenas estaban saliendo a la superficie algunos de los rasgos financieros que décadas después alcanzaron dimensiones estratosféricas y consecuencias dramáticas. La clarividencia del análisis se revelaba también en la insistencia con la que advertía de la existencia de "áreas de ignorancia", es decir, de aspectos poco o nada conocidos, en el funcionamiento de los mercados financieros, para los que reclamaba mejorar la información estadística y las herramientas de conocimiento en correspondencia con la sofisticación que acarrearba la aplicación financiera de las nuevas tecnologías. Un reclamo que hoy en día mantiene plena vigencia.

El último libro, *Mad money. When Markets outgrow Government* (Strange, 1998a), vio la luz unas semanas antes de su muerte. En él realizaba una revisión actualizada de las tesis propuestas en la obra anterior, considerando

que durante los doce años transcurridos el casino se había vuelto loco. El método de análisis era similar: primero examinaba los hechos más relevantes y sus protagonistas para después especificar los cambios habidos y deducir cuáles eran las resultantes en términos de relaciones de poder en la estructura financiera

Los hechos concernían al *crash* bursátil de 1987, la difuminación del objetivo de establecer normas de solvencia para los bancos por parte del Comité de Basilea (devenidas en simples recomendaciones), la extensión de los negocios financieros a los países de Europa del Este y las crisis cambiarias de México-94 y Asia Oriental-97. El telón de fondo lo seguía proporcionando el desarrollo de innovaciones tecnológicas aplicadas en el sistema financiero, tales como el uso de los ordenadores, los chips para tarjetas, los sistemas de comunicación y el tratamiento de la información.

Entre los cambios de mayor alcance, destacaba tres. La merma de la función de intermediación por parte de los bancos ante la emergencia de nuevos actores, lo que les inducía a desplazarse hacia otras áreas de negocio financiero. La aparición de los gobiernos y bancos asiáticos, sobre todo de Japón y China, como jugadores internacionales merced a que su creciente tenencia de activos en dólares. La importancia adquirida por la delincuencia transnacional, convertida en otro jugador financiero destacado y reforzada con la incorporación de las mafias del este de Europa.

No obstante, el rasgo más sobresaliente era el no-cambio que representaba la profundización de las tendencias desreguladoras. Así lo ponía de manifiesto el repaso de los mercados nacionales más relevantes (EE.UU., Japón, Reino Unido, Francia, Alemania) y de la limitada capacidad de acción de quienes presuntamente eran los guardianes internacionales (Banco de Pagos Internacionales y FMI). En consecuencia, el casino loco era el escenario resultante de unos mercados dominados por jugadores privados cuyo comportamiento errático, impredecible e irracional escapaba al control de los estados y de las autoridades internacionales.

Siendo así, el margen para la cooperación internacional era mínimo. Las sucesivas crisis de las bolsas y de las deudas de ciertos países en los años ochenta y noventa revelaban la carencia de normas eficaces para actuar contra la codicia de unos y el miedo de otros, lo que propiciaba la propagación de los efectos negativos. Las peores consecuencias se apreciaban en las repercusiones sufridas por las poblaciones de los países endeudados, la impunidad con la que movían dinero las organizaciones criminales –dedicadas al tráfico de drogas, armas, material nuclear, inmigración ilegal y otras– y la proliferación de paraísos fiscales en los que se ocultaban tanto el dinero criminal como el que escapaba a la recaudación fiscal, como el que se apropiaban ilícitamente ciertos gobernantes.

Los resultados en términos de relaciones de poder eran:

- El acrecentamiento de la influencia de los mercados financieros sobre las demás actividades económicas y la mayor merma del control ejercido por los gobiernos.
- La mayor fortaleza de las grandes compañías que, utilizando la inventiva financiera, realizaban fusiones y adquisiciones de alcance global.
- La creciente contaminación moral que se derivaba del uso indebido que ciertos jugadores hacían de su acceso a información y a vínculos privilegiado.
- El ensanchamiento de las brechas de poder y de riqueza entre quienes operan en los negocios financieros y los demás, entre los grandes y los pequeños negocios, entre los países ricos y pobres, y entre los poderosos dirigentes empresariales a escala transnacional y los demás grupos sociales.

Para concluir, es oportuno mencionar cuatro asertos que se planteaban en el libro. El primero era la afirmación de que la frustración nacida de esas desigualdades alimentaba el nacionalismo y la xenofobia en el interior de los países y obstaculizaba la acción civil colectiva en el exterior. Un certero pronóstico que, con tristeza, es de suma actualidad en nuestros días. El segundo era la alusión a cómo los bancos se identificaban con su estado nacional cuando necesitaban ayuda, pero le ignoraban cuando había beneficios a la vista. ¿Se necesitan pruebas de ello después de las experiencias que arrojó la crisis financiera de 2008? El tercer aserto concernía a cómo las autoridades de EE.UU. tomaban sus decisiones pensando principalmente en los intereses y los efectos internos,

a pesar de que los jugadores y sus movimientos eran cada vez más internacionales. Finalmente, el libro concluía con una frase para la que hoy en día es difícil añadir algún matiz: quizá el dinero se tiene que volver todavía mucho más loco y nocivo antes de que la experiencia cambie las preferencias y las políticas.

LA TEORÍA POSIBLE EN LA *INTERNATIONAL POLITICAL ECONOMY*

Desde sus primeros trabajos de investigación, Strange fue introduciendo alusiones, a veces tácitas y a veces explícitas, al rechazo que le suscitaba la pretensión de elaborar una "gran teoría" sobre las relaciones internacionales o sobre la economía política internacional, al modo en que presentaban sus propuestas los académicos estadounidenses y sus seguidores europeos. La crítica más detallada quedó expuesta en *States and Markets*, acompañada de una formulación propositiva de lo que, a su juicio, significaba la elaboración teórica en esas disciplinas y, por extensión, en las ciencias sociales⁸.

Rechazaba con firmeza "la gran teoría que no es teoría", refiriéndose a las propuestas que asentaban sus fundamentos en la teoría económica neoclásica. Desde sus primeros trabajos Strange constató que el funcionamiento de las relaciones económicas internacionales era radicalmente contrario al que suponía aquella construcción ortodoxa tan brillante como inútil para comprender los hechos reales. Criticaba también que, en el otro extremo, el estudio de las relaciones económicas se limitase a describir los rasgos aparentes, a proponer nuevas taxonomías, a importar de manera simplista ideas de otras disciplinas, o a que la profusa utilización de técnicas cuantitativas que no aportasen un mejor conocimiento de los hechos.

A su juicio, la teoría debía explicar los aspectos de la economía política internacional que no resultaban evidentes y, sin embargo, fueran relevantes para explicar su funcionamiento. La IPE sería una disciplina científica en la medida en que se ajustase a los principios de racionalidad e imparcialidad para avanzar en la formulación sistemática de proposiciones explicativas. Ese era el objetivo de su propuesta de IPE basada en el ejercicio de poder estructural, que acompañaba de tres requisitos sustantivos. El análisis debía ser interdisciplinar, debía considerar el carácter cambiante de las relaciones económicas y debía ignorar la obligación de ser predictivo, dadas las limitaciones que presentan las ciencias sociales para realizar pronósticos de futuro.

En *The retreat of the state* y en otros escritos posteriores insistió en el carácter inseparable del trabajo teórico y empírico, en la apuesta multidisciplinar y en la necesidad de reconocer la existencia de aspectos que eran difíciles de analizar y, por tanto, escapaban a un buen conocimiento. El carácter autocontenido de la teoría neoclásica lo asemejó a un ejercicio de "hidroponía intelectual", es decir, como si fuera una planta sin tierra regada en el aire.

En *What Theory? The Theory in Mad Money* (Strange, 1998b), escrito que quedó inconcluso a su muerte, se propuso responder a las críticas de quienes tildaban de empírico y meramente descriptivo el contenido del libro, y por extensión del conjunto de su obra. Tras volver a destacar cuáles eran las principales tesis del libro sobre los cambios en la estructura financiera de poder, insistía en señalar algunas áreas de ignorancia en las que las limitaciones del análisis impedían formular grandes teorías –en realidad, malas teorías– como las que proponían las versiones convencionales de IPE. Tomando una idea de Paul Feyerabend, el muy heterodoxo filósofo de la ciencia, planteaba que una buena teoría es aquella que favorece la formulación de buenas preguntas y proporciona herramientas para indagar en ellas.

Un planteamiento epistemológico que, quizá por su amplitud y su cierta informalidad, pudiera parecer endeble. Prejuicio éste que caracteriza a quienes solo consideran como teóricos los trabajos sostenidos por modelos cuantitativos, más allá de que los postulados, las hipótesis e incluso las técnicas empleadas puedan estar en abierta contradicción con los hechos y, por tanto, que sus conclusiones sean incapaces de explicar la realidad. Sin embargo, el fuerte contenido empírico que siempre incorporan los trabajos de Strange, en absoluto cabe considerarlo como un demérito, ni agota la riqueza intelectual de sus análisis, ni oculta la existencia de un método con el que fue construyendo sus tesis.

La teoría posible defendida por Susan Strange apostaba por elaborar un marco de análisis que aportara las herramientas sustantivas con las que interpretar la economía política internacional como un proceso real y

⁸ Véase en la lectura seleccionada, el epígrafe "Límites de la ciencia social" dentro del capítulo 2 del libro al que corresponde la lectura.

dinámico. Un marco y un método que ella argumentaba con firmeza y convicción, pero también con humildad intelectual. Calificaba su trabajo como una señal que no apuntaba hacia un camino transitado, sino hacia un bosque desconocido, de manera que el desafío consistía en desentrañar las características complejas y dinámicas de la economía política internacional.

Puestos a sugerir algún reparo a su planteamiento teórico, se puede apuntar que ese marco analítico adolecía de cierta falta de sistematización de los rasgos que caracterizaban a las estructuras de poder y a las relaciones que se establecían entre esas estructuras, así como una cierta inconcreción conceptual, sobre todo en lo referente a la estructura de conocimiento. Una mayor sistematización y precisión debería redundar en beneficio de las herramientas de análisis, dotándolas de mayor homogeneidad para profundizar en el estudio de las estructuras (principales y secundarias) de poder y para favorecer la comparación entre períodos históricos.

LUMINOSA CODA FINAL DE UNA PENSADORA DE REFERENCIA

Al año siguiente de su muerte vio la luz *The Westfailure System* (Strange, 1999), un último artículo que dejaba patente la potencia intelectual de su pensamiento y las virtudes interpretativas de su visión de la economía política internacional. El mayor interés de ese trabajo no residía en el excelente repaso histórico que realizaba sobre el sistema westfaliano instaurado a mediados del siglo XVII, basado en la autoridad política exclusiva de los estados y en el reconocimiento mutuo de la soberanía de cada uno de ellos. Tampoco estaba en la acertada explicación de los cambios que fueron erosionando la dialéctica por la que, de un lado, la producción y el comercio necesitaban la seguridad que aportaba el Estado y, de otro lado, el Estado necesitaba el crecimiento económico y las funciones del sistema financiero.

El mayor tino de aquel trabajo póstumo se encontraba en la explicación de los tres fracasos que impedían a los estados satisfacer las condiciones de seguridad a largo plazo de sus territorios, esto es, la pérdida de poder sobre las finanzas, el medio ambiente y la desigualdad social. Cerraba así la tesis central sobre la retirada del Estado, señalando cómo, en la última década del siglo XX, los estados no eran capaces de afrontar esas tres limitaciones fundamentales.

Las autoridades nacionales y los organismos como el FMI y el BPI no controlaban la gestión política del crédito y de las monedas, que estaban a merced de los mercados internacionales. Lo mismo sucedía con el limitado alcance y el escaso grado de cumplimiento de los acuerdos gubernamentales adoptados en las cumbres de Río y Kyoto sobre los grandes problemas ambientales. Y otro tanto ocurría con la pérdida de capacidad para afrontar las brechas de desigualdad entre países y las políticas sociales hacia los grupos sociales más débiles en sus respectivos territorios.

Tres fracasos que, a la vista de esa incapacidad estatal, solo podían ser afrontarlos mediante la resistencia ciudadana al poder de las compañías transnacionales, a la consolidación de una clase capitalista internacional que se estaba formando y a la ideología del consumismo.

Un análisis que parece escrito más de un cuarto de siglo después de cuando vio la luz, de la mano de una autora que probaba así la potencia intelectual de su pensamiento y la fecundidad de sus recursos teóricos. Una autora que legó una vasta obra, provista de un buen número de hallazgos teóricos y de múltiples explicaciones certeras sobre hechos importantes de la economía mundial. Una autora innovadora, irreverente e incluso provocadora frente a la jerarquía académica y a las doctrinas dominantes. Una autora que, a pesar de las objeciones que puedan hacerse a sus trabajos, debe ser considerada como un referente académico indispensable para el análisis de la economía política internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Calleo, D. y Strange, Susan. 1984. "Money and World Politics", en: Strange, Susan. ed), (1984): *Paths to International Political Economy*. London: Allen & Unwin, pp. 91-125.
- Krasner, S. ed). 1983. *International Regimes*. Ithaca: Cornell University Press.
- Strange, Susan. 1970. "International Economics and International Relations: A Case de Mutual Neglect", *International Affairs*, 46(2), pp. 304-315.
- Strange, Susan. 1971. *Sterling and British Policy: A Political Study of an International Currency in Decline*. Oxford: Oxford University Press.
- Strange, Susan. 1976a (ed.). *International Monetary Relations*. vol. 2 de *International Economic Relations of the Western World, 1959-71*. Oxford: Oxford University Press.
- Strange, Susan. 1976b. "The Study of Transnational Relations", *International Affairs* 52(3) pp. 333-345.
- Strange, Susan. 1976c. "Who Runs World Shipping?" *International Affairs* 52(3) pp. 346-367.
- Strange, Susan. 1976d. "The Management of Surplus Capacity or How Does Theory Up to Protectionism 1970s Style?". *International Organization*, 33(3), pp. 303-334.
- Strange, Susan. 1982. "Cave! Hic Dragons: A Critique of Regime Analysis". *International Organization*, 36(2), pp. 479-496.
- Strange, Susan. 1983. "Values and Risk in the Study of the IPE", en: R. Barry Jones (ed.), *Perspectives on Political Economy*. London: Bloomsbury Pinter Publishers, pp. 209-230.
- Strange, Susan. 1984a (ed). *Paths to International Political Economy*. London: Allen & Unwin.
- Strange, Susan. 1984b. "What about International Relations?" en: Strange, Susan. ed), (1984. *Paths to International Political Economy*, pp. 183-197
- Strange, Susan. 1986. *Casino Capitalism*. Oxford: Basil Blackwell.
- Strange, Susan. 1987. "The persistent myth of lost hegemony", *International Organization*, 41(4) pp. 551-574.
- Strange, Susan. 1988. *States and Markets. An introduction to International Political Economy*. London: Pinter Publishers.
- Strange, Susan. 1991. *Rival states, rival firms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Strange, Susan. 1996. *The retreat of the State*. Cambridge: Cambridge University Press. Hay traducción al castellano en Icaria-Intermon Oxfam, Barcelona, 2001).
- Strange, Susan. 1998a. *Mad money. When Markets outgrow Government*. Manchester: Manchester University Press. Hay traducción al castellano en Paidós, Barcelona, 1999).
- Strange, Susan. 1998b. "What Theory? The Theory in Mad Money". *Working Paper*, 18/98, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, University of Warwick. Hay traducción al castellano en la *Revista de Relaciones Internacionales*, 21, 2012).
- Strange, Susan. y R. Tooze. 1981. *The International Politics of Surplus Capacity: Competition for Market Shares in the World Recession*. London: Allen and Unwin.

EL PODER EN LA ECONOMÍA MUNDIAL* <https://doi.org/10.46661/rec.12799>

Susan Strange

Es imposible estudiar la economía política, y especialmente la economía política internacional, sin prestar mucha atención al papel del poder en la vida económica. Cada sistema de economía política —la economía política de Estados Unidos comparada con la de la Unión Soviética, la economía política de los estados de Europa Occidental en el siglo XVIII comparada con la economía política altamente integrada del mundo actual— difiere, como he intentado explicar, en la prioridad relativa que otorga a cada uno de los cuatro valores básicos de la sociedad. Cada uno refleja una mezcla diferente en el peso proporcional que se le da a la riqueza, el orden, la justicia y la libertad. Lo que decide la naturaleza de esta mezcla es, fundamentalmente, una cuestión de poder.

Es el poder el que determina la relación entre la autoridad y el mercado. Los mercados no pueden desempeñar un papel dominante en el funcionamiento de una economía política a menos que se lo permitan quienes detentan el poder y poseen la autoridad. La diferencia entre una economía de libre empresa basada en el mercado y una economía dirigida y controlada por el estado radica no solo en la cantidad de libertad que la autoridad concede a los operadores del mercado, sino también en el contexto dentro del cual funciona el mercado. Y el contexto también refleja una cierta distribución de poder. El que sea un contexto seguro o inseguro, estable o inestable, en auge o en depresión, refleja una serie de decisiones tomadas por aquellos con autoridad. Por lo tanto, no solo importa el poder directo de la autoridad sobre los mercados, sino también el efecto indirecto de la autoridad en el contexto o las condiciones circundantes dentro de las cuales funciona el mercado.

En el estudio de la economía política, por lo tanto, no basta con preguntar dónde reside la autoridad —quién tiene el poder. Es importante preguntar por qué lo tienen— cuál es la fuente del poder¹. ¿Es el control de la fuerza coercitiva? ¿Es la posesión de una gran riqueza? ¿Es la autoridad moral, el poder derivado de la proclamación de ideas potentes que tienen gran atractivo, que se aceptan como válidas y que otorgan legitimidad a quienes las proclaman, ya sean políticos, líderes religiosos o filósofos? En muchas economías políticas, quienes ejercen la autoridad, quienes deciden cómo de grande será el papel que se le dará a los mercados y las reglas bajo las cuales

* Este texto se corresponde con el capítulo 2 del libro *States and Markets. An introduction to International Political Economy*. London: Pinter Publishers, 1988, pp. 23-42. Traducción realizada con inteligencia artificial, con posterior revisión de Óscar Carpintero.

¹ Un estudio esclarecedor que saca a relucir esta faceta de los escritos de Smith es Adam Smith's Sociological Economics de David Reisman, London, Croom Helm, 1976.

operan, derivarán su poder de las tres fuentes: de la fuerza, de la riqueza y de las ideas. En otras, diferentes grupos obtendrán distintos tipos de poder de diferentes fuentes. Tendrán bases de poder bastante distintas y actuarán sobre la economía política al mismo tiempo, pero posiblemente en direcciones opuestas.

La cuestión es simplemente que es imposible llegar al resultado final, el objetivo último del estudio y análisis en la economía política internacional, sin dar respuestas explícitas o implícitas a estas preguntas fundamentales sobre cómo se ha utilizado el poder para dar forma a la economía política, y a la manera en que esta distribuye costes y beneficios, riesgos y oportunidades entre los grupos sociales, empresas y organizaciones dentro del sistema. Muchos autores de economía política evitarán hacer explícitas sus respuestas, ya sea porque no se dan cuenta de cuán importante es para sus conclusiones, y especialmente para sus recomendaciones de políticas, o porque asumen que los lectores comparten sus supuestos implícitos sobre quién tiene el poder, por qué, y cómo se utiliza. Pero si, como yo, se está intentando escribir sobre economía política de una manera que sea útil para personas que tienen preferencias valorativas muy diferentes y que no necesariamente están de acuerdo sobre qué tipos de poder son realmente importantes y decisivos, entonces es particularmente crucial intentar clarificar los supuestos sobre el poder que subyacen a una visión particular, como la mía, de la naturaleza de la economía política internacional, y cómo funciona. Eso es lo que intentaré hacer en este capítulo. Trataré de trazar una especie de mapa esquemático del paisaje tal como yo lo veo, explicando en el proceso por qué he prestado especial atención en el resto del libro a lo que considero las características más destacadas del campo de estudio, tanto las de primer orden (como en la Parte II, Capítulos 3, 4, 5 y 6), como las de un orden secundario, aunque aún importante (como en la Parte III, Capítulos 7, 8, 9, 10 y 11). No importa si el lector está tratando solo de entender por qué la economía política internacional da como resultado el particular "quién obtiene qué", la mezcla particular de valores básicos que podemos observar a nuestro alrededor, o si está buscando soluciones y descripciones de políticas para cambiar el sistema. Ambos deben comenzar con un examen del poder.

PODER ESTRUCTURAL Y PODER RELACIONAL

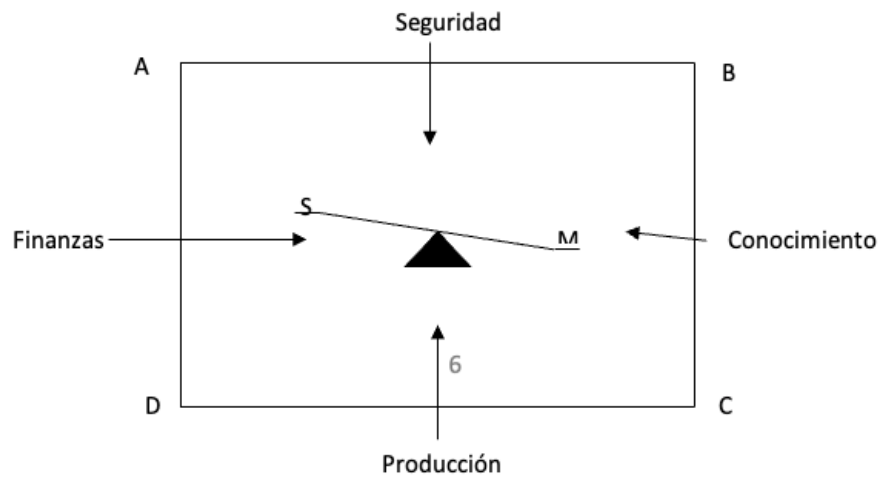
El argumento de este libro es que hay dos tipos de poder ejercidos en una economía política: el poder estructural y el poder relacional, pero que en los juegos competitivos que se desarrollan actualmente en el sistema mundial entre estados y entre empresas económicas, el poder estructural es el que cada vez cuenta mucho más que el poder relacional. El poder relacional, tal como lo describen convencionalmente los autores realistas de los libros de texto sobre relaciones internacionales, es el poder de A para conseguir que B haga algo que no haría de otro modo. En 1940, el poder relacional alemán hizo que Suecia permitiera el paso de tropas alemanas por su territorio "neutral". El poder relacional de EE. UU. sobre Panamá dictó los términos del Canal de Panamá. El poder estructural, por otro lado, es el poder de dar forma y determinar las estructuras de la economía política global dentro de las cuales tienen que operar otros estados, sus instituciones políticas, sus empresas económicas y (no menos importante) sus científicos y otros profesionales. Este poder estructural, tal como lo explicaré, significa algo más que el poder de establecer la agenda de discusión o de diseñar (en el lenguaje académico estadounidense) los regímenes internacionales de reglas y costumbres que se supone que rigen las relaciones económicas internacionales. Este es un aspecto del poder estructural, pero no la totalidad. El poder estructural de EE. UU. sobre la forma en que se comercializa el trigo o el maíz (maíz para los británicos) permite a compradores y vendedores protegerse haciendo transacciones de "futuros"; incluso la Unión Soviética, cuando compra grano, acepta esta forma de hacer las cosas. Lloyd's de Londres es una autoridad en el mercado internacional de seguros; permite que los pequeños aseguradores o suscriptores "vendan" grandes riesgos a grandes operadores de reaseguro, centralizando así el sistema en aquellos países y con aquellos operadores lo suficientemente grandes como para aceptar y gestionar los grandes riesgos. Cualquiera que necesite un seguro tiene que aceptar esta forma de hacer las cosas. El poder estructural, en resumen, confiere el poder de decidir cómo se deben hacer las cosas, el poder de dar forma a los marcos dentro de los cuales los estados se relacionan entre sí, se relacionan con las personas o se relacionan con las empresas corporativas. El poder relativo de cada parte en una relación es mayor o menor, si una de las partes también está determinando la estructura circundante de la relación.

Me parece que esta es una distinción mucho más útil para la comprensión y el análisis del poder en la economía política que la distinción entre poder económico y poder político. Podemos decir que alguien tiene poder económico si tiene mucho dinero para gastar: tiene poder adquisitivo. También puede tener poder económico si tiene algo que vender que otras personas desean mucho. Tal poder económico será aún mayor si son los únicos capaces de venderlo, si, en resumen, tienen un poder de monopolio u oligopolio. También pueden tener poder económico si pueden proporcionar las finanzas o el capital de inversión para permitir que otros produzcan o vendan un servicio. Los bancos, al controlar el crédito, tienen poder económico. Igualmente, podemos decir que las personas tienen poder político si controlan la maquinaria del estado o cualquier otra institución y pueden usarla para obligar a otros a la obediencia o conformidad con sus deseos y preferencias. Sin embargo, el problema con esta distinción es que cuando se trata de situaciones particulares -especialmente en la economía política internacional- es muy difícil trazar una clara distinción entre el poder político y el económico (como mostrarán algunos ejemplos posteriores). Es imposible tener poder político sin el poder de comprar, de dirigir la producción, o de movilizar capital. Y es imposible tener poder económico sin la sanción de la autoridad política, sin la seguridad legal y física que solo puede ser proporcionada por la autoridad política. Quienes tienen mayor poder económico ya no son —o solo muy raramente— individuos únicos. Son corporaciones o empresas estatales que han establecido sus propias jerarquías de autoridad y cadenas de mando en las que se toman decisiones que son esencialmente políticas más que económicas. Hago lo que dice el presidente de la compañía o el director general, no porque vaya a ganar económicamente, sino porque él tiene la autoridad para darme órdenes, a mí, un gerente intermedio o un trabajador de planta. No me corresponde cuestionar por qué, tal como si él fuera el general y yo un soldado raso.

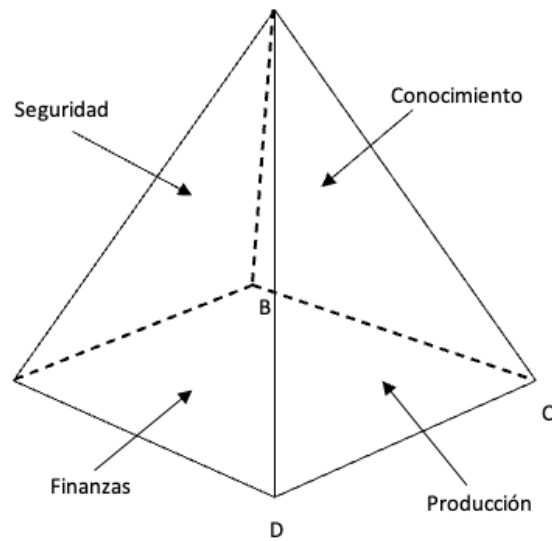
La siguiente parte del argumento es que el poder estructural no se encuentra en una única estructura, sino en cuatro estructuras separadas, distinguibles pero relacionadas. Esta visión difiere de la visión marxista o neo-marxista del poder estructural que pone gran énfasis en solo una de mis cuatro estructuras: la estructura de producción. Difiere de la interpretación de Robert Cox sobre el poder estructural, que también otorga una importancia primordial a la estructura de producción (Cox, 1987). Cox ve la producción como la base del poder social y político en la sociedad. Por lo tanto, el Estado es la materialización en términos políticos de la autoridad de la clase o clases que controlan la estructura de producción. Sin embargo, los Estados viven en un orden mundial anárquico. La imagen, o modelo, en esa interpretación es un *club sándwich* o un *pastel de capas*, donde la producción es la capa inferior y el orden mundial la capa superior, con el Estado en el medio de ambas, respondiendo al cambio tanto en el orden mundial como en la estructura de producción en la que se basa. Mi imagen es más bien la de una pirámide triangular de cuatro caras o tetraedro (es decir, una figura compuesta por cuatro planos o caras triangulares). Cada una toca a las otras tres y se mantiene en su lugar gracias a ellas. Cada faceta representa una de las cuatro estructuras a través de las cuales se ejerce el poder en las relaciones particulares. Si el modelo pudiera ser de vidrio o plástico transparente, se podrían representar relaciones particulares desarrollándose, como en un escenario, dentro de las cuatro paredes de la pirámide de cuatro lados. Ninguna faceta es siempre o necesariamente más importante que las otras tres. Cada una es sostenida, unida y mantenida por las otras tres.

Estas cuatro estructuras que interactúan no son exclusivas del sistema mundial, o de la economía política global, como quizás prefieras llamarla. Las fuentes de poder estructural superior son las mismas tanto en grupos humanos muy pequeños, como una familia o una comunidad de aldea remota, como en el mundo en general. Las cuatro fuentes, que se corresponden con los cuatro lados de la pirámide transparente, son: el control sobre la seguridad; el control sobre la producción; el control sobre el crédito; y el control sobre el conocimiento, las creencias y las ideas.

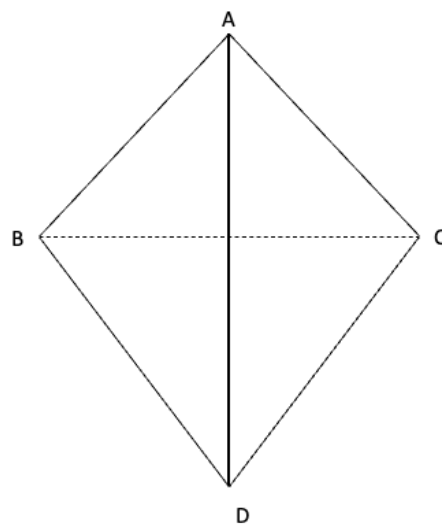
Así, el poder estructural reside en aquellos en posición de ejercer el control sobre (es decir, amenazar o preservar) la seguridad de las personas, especialmente frente a la violencia. También reside en aquellos capaces de decidir y controlar la manera o modo de producción de bienes y servicios para la supervivencia. En tercer lugar, reside —al menos en todas las economías avanzadas, ya sean capitalistas de Estado, capitalistas privadas o una mezcla de ambas— en aquellos capaces de controlar el suministro y la distribución del crédito. Dicho control del crédito es importante porque, a través de él, el poder adquisitivo puede adquirirse sin necesidad de trabajar para conseguirlo o de comerciar para obtenerlo, pero se adquiere, en última instancia, sobre la base de reputación por parte del prestatario y confianza por parte del prestamista.



O, en tres dimensiones:



Pero dado que cada estructura afecta a las otras tres, aunque ninguna domina necesariamente:



ACD representa la estructura de la producción; ABO la estructura de seguridad; ABC la estructura de las finanzas; and BCD la estructura del conocimiento.

Gráfico 2.1 Cuatro estructuras subyacentes a la relación Estado-mercado

En cuarto y último lugar, el poder estructural también puede ser ejercido por aquellos que poseen conocimiento, quienes pueden limitar total o parcialmente o decidir los términos de acceso a él. Este poder estructural en particular no encaja fácilmente en el modelo de "pastel por capas" (*layer-cake*) o "sándwich club" (*club-sandwich*) porque puede recaer muy fácilmente, en parte, más allá del alcance y ámbito del Estado o de cualquier otra autoridad 'política'. Sin embargo, su importancia en la economía política, aunque no es fácil de definir o describir, no debe subestimarse.

La esencia, o conclusión, de este enfoque sobre la cuestión del poder en la economía política internacional me parece que pone en serias dudas un supuesto importante de gran parte de la literatura contemporánea sobre economía política internacional, especialmente en Estados Unidos. El supuesto es que Estados Unidos ha perdido el poder hegemónico en el sistema y que esta es la razón por la cual, en términos sencillos, la economía mundial se encuentra en tal estado de inestabilidad, incertidumbre e incluso desorden que los pronósticos económicos no son fiables, si no imposibles; es por esto que existe un pesimismo tan generalizado e incluso desesperación sobre las perspectivas de resolver los problemas contemporáneos de las relaciones económicas internacionales. Pero, para mí, utilizando este modelo o marco analítico, la conclusión parece inevitable: el gobierno de Estados Unidos, y las corporaciones que de hecho dependen de él, *no* han perdido el poder estructural en y sobre el sistema. Puede que hayan cambiado de opinión sobre cómo usarlo, pero no lo han perdido. Tampoco es probable que lo hagan en un futuro previsible, al considerar las cuatro estructuras de poder en conjunto. No todos los lectores estarán de acuerdo con esta conclusión mía. Pero incluso si no lo están, yo seguiría sosteniendo que su evaluación del poder en la economía política internacional será más realista si adoptan un enfoque estructural como el esbozado anteriormente y desarrollado más adelante en el libro, o uno similar, que, si se quedan con las nociones convencionales de poder relacional, y menos aún si, como los economistas teóricos, intentan ignorar el poder por completo.

El resto de este libro es un intento de explorar y desarrollar cada uno de estos aspectos o fuentes de poder estructural en la economía política mundial. Es esencialmente un intento de romper totalmente con el enfoque de la política de las relaciones económicas internacionales, que encuentro sesgado y restrictivo. Trata de desarrollar un enfoque alternativo basado en las cuatro fuentes fundamentales de poder estructural. Una vez que se entienden, se puede demostrar que ciertos temas de discusión en la economía política internacional, como el comercio, la ayuda, la energía o los sistemas de transporte internacional, son en realidad estructuras secundarias. No son como son por accidente, sino que están moldeadas por las cuatro estructuras básicas de seguridad, producción, finanzas y conocimiento. Si quisiera escribir un texto largo y exhaustivo, habría añadido una sección adicional que tratara sobre algunos de los diferentes sectores de la economía internacional, por ejemplo: cereales, pescado, madera, minerales, coches, armas, ordenadores, textiles, juguetes, películas, publicidad, seguros o servicios de bancos de datos. Pero dado que el propósito principal del libro no es, como la mayoría de los textos, instruir a los lectores sobre lo que creo que deberían saber sobre economía política internacional, sino demostrar con ejemplos el tipo de preguntas que creo que deberían abordar al estudiarla, no consideré que una serie exhaustiva de estudios sectoriales fuera necesaria o (si se quería mantener el libro con una extensión manejable) deseable.

CUATRO FUENTES DEL PODER ESTRUCTURAL

Antes de proceder a ilustrar con ejemplos esta noción de poder estructural de cuatro caras, podría ser útil desarrollar un poco las cuatro fuentes recién enumeradas de las que se deriva. No son más que una declaración de sentido común. Pero el sentido común a menudo ha sido oscurecido por la abstrusa discusión académica sobre la naturaleza del "Estado" o por definiciones de "poder" tan abstractas, o tan estrechamente basadas en la experiencia de un lugar, una sociedad o un período de la experiencia humana, que parece necesaria una nueva exposición de lo que es bastante obvio. (Los lectores que confíen en su propio sentido común pueden saltarse fácilmente los próximos párrafos).

En primer lugar, mientras persista la posibilidad de conflicto violento que amenace la seguridad personal, aquel que ofrece protección contra esa amenaza puede ejercer poder en otros asuntos no relacionados con la seguridad, como la distribución de alimentos o la administración de justicia. Cuanto mayor sea la amenaza percibida a la

seguridad, más alto será el precio que se pagará voluntariamente y mayor será el riesgo aceptado de que la misma fuerza de defensa que ofrece protección suponga en sí misma otra clase de amenaza para aquellos a quienes dice proteger. Dentro de los Estados, han sido aquellos que se han sentido más inseguros, que se han percibido a sí mismos como Estados "revolucionarios" que desafían el orden establecido y la ideología predominante de su tiempo o región, los que han estado más dispuestos a pagar los costos y aceptar los riesgos del gobierno militar y de fuerzas de "seguridad del Estado", como la policía secreta.

Quién decide qué se debe producir, por quién, por qué medios y con qué combinación de tierra, trabajo, capital y tecnología, y cómo debe ser recompensado cada uno, es una pregunta tan fundamental en la economía política como quién decide los medios de defensa contra la inseguridad. Como han demostrado Cox y una gran cantidad de escritores radicales y de izquierda, el modo de producción es la base del poder de clase sobre otras clases. La clase en posición de decidir o cambiar el modo de producción puede usar su poder estructural sobre la producción para consolidar y defender su poder social y político, estableciendo constituciones, creando instituciones políticas y sentando procesos y precedentes legales y administrativos que hacen que sea difícil para otros desafiarlos o alterarlos.

Ahora que una proporción cada vez mayor de bienes y servicios producidos en todo el mundo se produce en respuesta, de una forma u otra, a la economía mundial y no a las necesidades, gustos o demandas locales, el poder estructural sobre la producción se ha convertido en la base de cambios sociales y políticos que traspasan las fronteras nacionales. Los antiguos límites territoriales del Estado solían separar, mucho más de lo que lo hacen ahora, no solo la cultura y la lengua nacional de las de sus vecinos, sino también las estructuras sociales y la economía nacional. Ahora, los límites territoriales del poder estatal se mantienen, pero las otras fronteras se están desmoronando, de modo que el poder estructural sobre la producción orientado a un mercado mundial se convierte en una influencia cultural, lingüística e ideológica creciente.

La tercera pata, o faceta, del poder estructural es, ciertamente, algo más peculiar de las economías industrializadas avanzadas, ya sean socialistas o capitalistas, que de las comunidades pequeñas o las economías menos desarrolladas. Pero las finanzas —el control del crédito— es la faceta que quizás ha aumentado en importancia más rápidamente que cualquier otra en el último cuarto de siglo y ha llegado a ser de importancia decisiva en las relaciones económicas internacionales y en la competencia de las empresas corporativas. A veces parece que sus complejas manifestaciones son demasiado técnicas y arcanas para ser comprendidas fácilmente incluso por aquellos que se dedican profesionalmente a la banca y las finanzas. Sin embargo, su poder para determinar resultados —en seguridad, en producción y en investigación— es enorme. Es la faceta del poder estructural menos comprendida por los marxistas y radicales que han escrito de manera más convincente sobre el poder estructural sobre la producción. Muchos de ellos todavía mantienen la noción anticuada de que antes de invertir hay que acumular capital apilando las ganancias de este año sobre las del año pasado, que el capitalismo depende de alguna manera de la acumulación de capital. Lo que no entienden es que lo que se invierte en una economía avanzada no es dinero, sino crédito, y que el crédito puede ser creado. No tiene que ser acumulado. Por lo tanto, quienquiera que pueda ganarse la confianza de otros en su capacidad para crear crédito controlará una economía capitalista, o incluso una socialista. Las necesidades financieras de la industria e incluso de la agricultura han llegado a ser tan grandes en una era de alta tecnología que no se habría producido el crecimiento económico que el mundo ha visto en las últimas cuatro o cinco décadas si hubiéramos tenido que esperar a que se acumularan las ganancias. *Solo* pudieron financiarse mediante la creación de crédito.

En cuarto y último lugar, el conocimiento es poder, y quien sea capaz de desarrollar o adquirir y negar el acceso de otros a un tipo de conocimiento estimado y buscado por otros; y quien pueda controlar los canales por los que se comunica a quienes se les da acceso, ejercerá un tipo de poder estructural muy especial. En épocas pasadas, los sacerdotes y los sabios a menudo han ejercido tal dominio sobre reyes y generales. Es un poder estructural más difícil de mantener bajo control, más sutil y más escurridizo. Por esa razón, los sacerdocios de todas las religiones han protegido su poder incluso con más celo que las castas militares y los rangos de la nobleza. Mantener a los laicos fuera y en la ignorancia ha sido un medio necesario para preservar el poder estructural sobre ellos. Hoy en día, el conocimiento más buscado para la adquisición de poder relacional y para reforzar otros tipos de poder

estructural (es decir, en asuntos de seguridad, producción y finanzas) es la tecnología. Las tecnologías avanzadas de nuevos materiales, nuevos productos, nuevos sistemas para modificar plantas y animales, nuevos sistemas para recopilar, almacenar y recuperar información; todos estos abren puertas tanto al poder estructural como al poder relacional.

Lo que es común a los cuatro tipos de poder estructural es que el poseedor es capaz de cambiar el rango de opciones abiertas a otros, sin aparentemente presionarlos directamente para que tomen una decisión o elijan una opción en lugar de otra. Tal poder es menos "visible". El rango de opciones abiertas a los demás se ampliará dándoles oportunidades que de otro modo no habrían tenido. Y puede verse restringido imponiéndoles costos o riesgos mayores de los que habrían enfrentado de otro modo, lo que hace que sea menos fácil tomar algunas decisiones mientras que hace más fácil tomar otras. Cuando mamá o papá dicen: "Si eres un buen chico y estudias mucho, te regalaremos una bicicleta por tu cumpleaños", el chico sigue siendo libre de elegir entre estudiar mucho o salir a jugar con sus amigos. Pero la elección se inclina más a favor de estudiar por el poder estructural de los padres sobre el presupuesto familiar. Para tomar otro ejemplo de la economía política internacional, las grandes compañías petroleras tenían el poder de buscar petróleo y venderlo. Los Estados petroleros en las décadas de 1950 y 1960 podían ofrecerles concesiones. Pero las regalías que las compañías podían ofrecer a cambio de la producción les daban poder estructural sobre los gobiernos. Los gobiernos podían optar por renunciar a los ingresos adicionales. Pero eran tan grandes en relación con cualquier otra fuente posible de ingresos que el rango de elección, la ponderación de las opciones, se modificó sustancialmente por el poder estructural sobre la producción y comercialización del petróleo. Solo cuando los Estados productores de petróleo obtuvieron acceso a conocimiento sobre el negocio petrolero, y cuando habían utilizado las regalías de las compañías para consolidar su poder financiero, pudieron ofrecer un desafío parcial al poder estructural de las compañías sobre la producción. Hasta entonces, como indicaron los ejemplos de Irán en 1951 e Indonesia más tarde, el coste de expulsar a las compañías era, para la mayoría, inaceptablemente alto.

Otro punto a destacar sobre mi imagen de la pirámide de cuatro caras es que es significativo que cada faceta toque a las otras tres. Cada una interactúa con las otras. También debe representarse equilibrándose sobre una de sus puntas, en lugar de apoyarse en una única base. Hay un sentido en el que cada faceta —seguridad, producción, finanzas y conocimiento— es fundamental para las otras. Pero representar a las otras apoyándose permanentemente en una más que en las otras sugiere que una es dominante. Esto no es necesariamente ni siempre así.

Por ejemplo, la escuela de pensamiento realista en las relaciones internacionales ha sostenido que, en última instancia, el poder militar y la capacidad de usar la fuerza coercitiva para obligar al cumplimiento de otros siempre deben prevalecer. En *última instancia*, esto es innegablemente cierto. Pero en el mundo real, no todas las relaciones están sometidas a tal presión. No todas las decisiones se llevan a tales extremos. Hay muchos momentos y lugares donde se toman decisiones en las que la fuerza coercitiva, aunque juega un papel en las elecciones hechas, no juega el papel completo y no es la única fuente significativa de poder.

ALGUNOS EJEMPLOS

Permítanme sugerir algunas ilustraciones de la forma en que el poder estructural puede derivarse simultáneamente de más de una fuente, de más de una cara de la pirámide mencionada. En 1948, Estados Unidos acababa de demostrar en Europa su superioridad en fuerza convencional sobre cualquier otra potencia europea, excepto la Unión Soviética. Y en Hiroshima y Nagasaki había demostrado que su poder *no convencional* era superior al de la Unión Soviética y a todos los demás a través de su monopolio (temporal) de armas atómicas de destrucción masiva. Pero este tipo de poder estratégico no fue suficiente por sí solo para hacer que la rueda de la vida económica volviera a girar en Europa Occidental. Sin el poder productivo para suministrar alimentos y bienes de capital para la reconstrucción de la industria europea, y sin el poder financiero para ofrecer créditos en dólares universalmente aceptables, Estados Unidos no podría haber ejercido el poder que ejerció sobre los receptores del Plan Marshall. El poder estructural estadounidense tampoco se basó solo en el dominio de la estructura de seguridad, la estructura de producción y la estructura financiera. Su autoridad se vio reforzada

por la creencia fuera de Estados Unidos de que este país tenía la firme intención de usar su poder para crear un mundo de posguerra mejor para otros, además de para su propia gente. Roosevelt había proclamado las Cuatro Libertades como los objetivos de guerra de Estados Unidos, había invitado a las Naciones Unidas a San Francisco como garantía de que Estados Unidos no cambiaría de opinión nuevamente, como en 1920. El presidente Truman continuó en su discurso inaugural ante el Congreso con la firme promesa de ayuda estadounidense a los pueblos que buscaban la libertad y una mejor vida material. La autoridad moral basada en la fe en las intenciones estadounidenses reforzó poderosamente sus otras fuentes de poder estructural.

Un ejemplo muy diferente del poder derivado en parte de la fuerza de las ideas sería el ejercido dentro y fuera de Irán, después de la caída del Shah, por el Ayatolá Jomeini y sus seguidores. La idea de que el Shah, por avaricia y sed de poder, había caído cautivo no solo de un país extranjero, sino de una cultura y un sistema de creencias materialista ajeno y hostil a los valores islámicos tradicionales, contribuyó poderosamente al colapso de su gobierno y a su propio exilio. Pero el poder de los Ayatolás para defender y promover las virtudes islámicas se habría visto limitado si no hubieran también obtenido el control del Estado y de las fuerzas armadas lo suficiente como para confirmar su autoridad, tanto dentro del país como fuera. Indudablemente, el poder de las ideas fue indispensable, pero solo pudo utilizarse para afectar los resultados en conjunción con la capacidad militar y los recursos económicos.

El poder estructural, derivado en parte de las ideas, en parte de la fuerza coercitiva y en parte de la riqueza, no se limita a los Estados y a quienes toman el poder del gobierno. Por ejemplo, la Mafia ha utilizado la amenaza de violencia —y la violencia misma— para asegurar la obediencia dentro de sus filas. Ha extraído una especie de impuesto de aquellos a quienes afirmaba proteger. Pero su fuerza durante un período sorprendentemente largo también se debió en gran medida a creencias arraigadas en una sociedad más antigua, simple y dura: creencias en la importancia de la lealtad a la familia y al *capo*, y en el honor en las relaciones personales. Su durabilidad como fuerza en la economía política internacional no debe subestimarse. Aunque un gran secretismo envuelve los detalles de las operaciones de la Mafia, se sabe lo suficiente sobre su conexión con el comercio internacional de narcóticos, armas y finanzas como para considerarla una importante fuente de autoridad no estatal. Sin embargo, no lo sería si no hubiera habido debilidades en la estructura basada en el Estado para el control del tráfico de drogas y armas o la regulación de las transacciones financieras transfronterizas.

Las debilidades de las estructuras básicas, así como sus fortalezas, influyen en las relaciones de poder entre los Estados y entre otras organizaciones. Tomemos, por ejemplo, la remilitarización de Renania por parte de Hitler en 1936. Esta había sido declarada una zona desmilitarizada por el Tratado de Versalles después de la Primera Guerra Mundial. Se suponía que actuaría como una especie de amortiguador o absorbente del *shock* en la estructura de seguridad para Europa, dificultando que Alemania comenzara una segunda guerra europea. Cuando Hitler marchó con sus tropas hacia la zona, era consciente de que la mera denuncia del tratado "desigual" no era suficiente. Ya lo había hecho muchas veces antes. La demostración de fuerza fue necesaria para demostrar la debilidad de la estructura y agravarla. El hecho de que las tropas no encontraran oposición no se debió a que Francia careciera de poder militar. De hecho, en ese momento, las fuerzas francesas eran probablemente superiores a las de Alemania en hombres y aeronaves. Estaba débil porque Francia y Gran Bretaña estaban divididas en el ámbito de las ideas, y específicamente sobre la cuestión de la sensatez del acuerdo de Versalles. Gran Bretaña todavía esperaba que la negociación directa con Alemania y la maniobra diplomática con Italia para flanquearla se combinaran para evitar la guerra. Las diferencias en la percepción del problema y en las creencias sobre qué hacer al respecto robaron a los antiguos aliados el poder estructural en asuntos de seguridad. Su inacción en 1936 reforzó la percepción de Hitler de su falta de voluntad para resistir y le permitió victorias militares mucho más importantes en Austria y Checoslovaquia a un coste relativamente bajo. Las percepciones, no solo del poder relacional, sino de la solidez o no de las estructuras, a menudo son cruciales para los resultados.

Un tipo diferente de ejemplo, esta vez del uso de poder estructural coercitivo en relación con el mercado, sería el uso del poder naval angloamericano en la Primera Guerra Mundial y nuevamente en la Segunda Guerra Mundial para interferir con la conducta del comercio por parte de países neutrales. Los objetivos eran comerciantes inocentes y pacíficos, que querían vender sus bienes a los enemigos de Gran Bretaña y Estados Unidos. Sus barcos

eran detenidos por las patrullas navales de los dos aliados, y si sus capitanes no podían presentar un "certificado de navegación" válido —un documento que garantizaba que el viaje y las cargas habían sido autorizados por las autoridades británicas o estadounidenses en su puerto de origen y que no estaban destinados al enemigo— eran sometidos a la incautación forzosa tanto del barco como de la carga. El poder relacional de los buques de guerra aliados sobre los buques mercantes neutrales fue la base o condición necesaria para el establecimiento de una estructura de seguridad altamente parcial dentro de la cual se podía llevar a cabo el comercio. Fue aceptado y los comerciantes se ajustaron a las reglas establecidas por las dos grandes potencias navales, de modo que se asemejó brevemente a un régimen o estructura de poder. Y el régimen fue desmantelado, no cuando el poder estructural británico y estadounidense en el mar decayó, sino cuando, después del cese de las hostilidades, los aliados decidieron que ya no necesitaban usar su poder en la estructura de seguridad para distorsionar e interferir con el mercado.

LÍMITES DE LAS CIENCIAS SOCIALES

No sería difícil encontrar muchos más ejemplos de la historia política y económica mundial para mostrar la importancia de los diferentes tipos de poder estructural en la afectación de los resultados, tanto en términos distributivos como en términos de la mezcla de valores en el sistema, para mostrar cómo el poder relacional puede traducirse en poder estructural y lo difícil que es en la práctica distinguir entre poder político y poder económico. Solo parece necesario desarrollar una nueva forma de ver la economía política, e ilustrarla con algunos ejemplos, porque gran parte de lo que se escribe hoy en día en las ciencias sociales no ha logrado ajustarse mentalmente a la "globalización" -por usar un término popular- de los asuntos económicos, políticos y sociales. Mi intento puede no ser el mejor, y probablemente puede ser mejorado por otros. Pero las limitaciones de las principales ciencias sociales que han afirmado interpretar la política de la economía mundial son tan graves que claman insistentemente por nuevas perspectivas y marcos analíticos.

Pero, podría preguntar el lector, ¿cuáles son estas limitaciones y por qué han restringido tanto el desarrollo de la economía política internacional? Estas son dos grandes preguntas. Sin entrar en una digresión muy amplia, solo puedo ofrecer una respuesta bastante breve a cada una de ellas.

Principalmente, las limitaciones surgen de la historia pasada de tres ciencias sociales importantes: economía, ciencia política y relaciones internacionales. Las dos primeras se desarrollaron a principios de este siglo bajo el supuesto de que las fronteras nacionales dividían diferentes sistemas políticos y económicos, por lo que podían ser estudiados y analizados para todos los propósitos prácticos de forma aislada entre sí, o bien comparativamente, como si fueran especies distintas de animales, o razas de perros o caballos. La tercera, relaciones internacionales, se centró tanto en la *problématique* de la guerra y la paz en la que los principales "actores" o protagonistas eran los Estados-nación, que tenía dificultades para manejar cualquier otra cuestión que no fuera la del orden mundial, como lo demuestran los títulos de incluso libros de texto bastante recientes sobre política internacional. Para cuando los eventos mundiales hicieron que los estudiantes plantearan preguntas urgentes sobre los problemas de la economía mundial, la especialización académica y las envidias interdisciplinarias habían levantado tales barreras entre las tres ciencias sociales que cuando los estudiantes intentaban estudiar simultáneamente algo de economía, algo de ciencia política y algo de relaciones internacionales, a menudo les resultaba difícil encajar las tres cosas. Se quejaban, con razón, de que el rompecabezas no formaba una imagen completa.

Una razón importante para esto, por supuesto, fue la exclusión de las consideraciones de poder del estudio de la economía. Por este medio, se pudo desarrollar una teoría que era "parsimoniosa", "rigurosa", "elegante", todas palabras de elogio muy utilizadas por los economistas contemporáneos. Esta miopía deliberada hizo que K. W. Rothschild observara ya hace algunos años:

Como en otros campos sociales importantes, deberíamos esperar que los individuos lucharan por la posición; que el poder se utilizara para mejorar la posición de uno en el juego económico; y que se hicieran intentos para derivar poder e influencia de los bastiones económicos. Por lo tanto, el poder debería ser un tema recurrente en los estudios económicos de naturaleza teórica o aplicada. Sin embargo, si examinamos la corriente principal de la teoría económica de los últimos cien años,

encontramos que se caracteriza por una extraña falta de consideraciones sobre el poder. (Rothschild, 1971:7)

Así es que cualquier cosa que perturbe o vaya en contra de la teoría económica tiende a ser referida como un "factor exógeno" —a menudo como un "choque exógeno", especialmente impactante para los economistas no preparados por naturaleza para esperar que intervengan factores de poder, ya sea de gobiernos u operadores en el mercado. Y el comportamiento que no es consistente con las premisas de la teoría económica se refiere entonces, por supuesto, de forma condescendiente y desaprobatoria como "irracional", por muy sensato que pueda parecer a la persona común.

Es cierto que algunos economistas han intentado salir de esta camisa de fuerza irreal contribuyendo al desarrollo de la teoría de la elección pública en la que los actores intentan maximizar sus ganancias y minimizar sus costos. Pero las ideas obtenidas —así me parece— a menudo están limitadas por la presunción del análisis económico de que las personas intentan invariablemente, ante todo, conseguir todo a bajo precio, y que el coste es el determinante último de todo comportamiento. En general, es una pena que la economía aplicada o descriptiva haya estado tan mal vista en la profesión durante casi cincuenta años. Pues las críticas anteriores se aplican mucho menos a aquellos economistas que han trabajado en economía del desarrollo o en cualquier rama especializada —economía agrícola o economía del transporte, por ejemplo— que requiere atención al mundo real y a los factores políticos o la experiencia histórica que realmente influye en los resultados. Es imposible para los economistas del desarrollo ver los mercados de *commodities* exportables, por ejemplo, sin notar las fuerzas políticas en y sobre ellos. Citando a un economista del desarrollo:

El razonamiento económico a menudo atribuye a los mercados una espontaneidad de origen y un determinismo en las operaciones que se originan en la necesidad económica... Sin embargo, si los mercados son vistos como criaturas de sistemas sociales y políticos, entonces sus operaciones, dadas ciertas restricciones económicas y técnicas, pueden entenderse como inducidas o suprimidas a través de decisiones políticas y mecanismos institucionales, tanto a nivel nacional como internacional. (Vaitsos, 1976:114)

Vaitsos señaló con razón que los mercados para diferentes tipos de cosas, siendo la creación de decisiones e instituciones que varían de un sector a otro y de un momento a otro, no se ajustarán fácilmente a un análisis que excluya el poder político y el interés.

Además, el refrán "gato escaldado del agua fría huye" (*once bitten, twice shy*), que la sabiduría popular acepta como una característica poderosa del comportamiento humano, no puede encajar en la teoría económica. Hay algunos tipos de desfases entre causa y efecto —como la famosa curva J que retrasa los beneficios de la devaluación mientras que los costes de las importaciones más caras se sienten rápidamente— que la teoría económica ha intentado (sin demasiado éxito) comprender y explicar. Pero los efectos variantes de la experiencia reciente sobre el comportamiento económico es algo que elude la profesión. Las percepciones de riesgos futuros —como saben las aseguradoras— se rigen en parte por la experiencia pasada, buena o mala, y se sopesan junto con los costes esperados. Igualmente, la percepción de futuras posibilidades —por ejemplo, de una vida mejor— se agudizará con las dificultades, de modo que las oportunidades serán aprovechadas con más avidez por los pobres y hambrientos que por los ricos y cómodos.

Mientras tanto, los científicos políticos han tendido a asumir que el poder se ejerce dentro de una estructura social y económica dada, incluso sujeta a ciertas limitaciones constitucionales e influencias institucionales. Incluso el mejor trabajo en política comparada tiende a centrarse en las similitudes y diferencias —más a menudo, las diferencias— entre Estados individuales o sistemas nacionales de toma de decisiones, que en los factores comunes que emanan de la economía mundial, como la mayor movilidad del capital, el *know-how* técnico, las enfermedades y las ideas. El modelo utilizado con tanto éxito por Dahl (1961) al analizar diferentes tipos de poder de toma de decisiones en el gobierno de New Haven, Connecticut, tuvo sus limitaciones cuando Cox y Jacobson (1974) lo aplicaron a la toma de decisiones en organizaciones internacionales. Pues, a pesar de que estas tienen estatutos o constituciones formales, la libertad de los Estados para retirarse, vetar o retener el consentimiento (o

el dinero), da lugar a un ejercicio de poder mucho más fluido y menos estructurado de lo que se encuentra en el gobierno local. Por lo tanto, los sistemas legales nacionales tenderán a tomarse como dados, a pesar de que los politólogos, al reflexionar sobre las diferencias entre Estados, verán que la ley puede institucionalizar y legitimar tanto el poder derivado de la fuerza coercitiva y/o el poder derivado de la riqueza desigual, o, de hecho, el poder derivado de un consenso general sobre las aspiraciones, ideales y valores nacionales.

Mientras los economistas han ignorado el poder y los politólogos se han interesado más en cómo se ejercía dentro de los Estados, muchos académicos en relaciones internacionales han mostrado una preocupación demasiado estrecha por el poder relacional de un Estado sobre otro. Con demasiada frecuencia, han ignorado o se han negado a contemplar el poder estructural, o el poder de definir la estructura, de elegir el juego, así como de establecer las reglas bajo las cuales se va a jugar. Es como si dijeras: "Este hombre tiene poder en relación con esta mujer porque puede derribarla", ignorando el hecho del poder estructural en una estructura social dominada por hombres que le da al hombre un estatus social, derechos legales y control sobre el dinero familiar que hace que sea innecesario siquiera amenazar con derribarla a menos que haga lo que se le dice. En segundo lugar, redujeron su preocupación por el poder al poder ejercido entre Estados, con exclusión de otros grupos u organizaciones. Por consiguiente, tendió a cosificar y a tratar como una unidad homogénea a los Estados que eran su objeto de estudio.

En tercer lugar, redujo su campo de visión de los recursos que conferirían poder a aquellos que podían ser utilizados y eran relevantes para las relaciones interestatales. El ejemplo clásico de esto fue un libro llamado *The War Potential of States* de Klaus Knorr. Este enumeraba territorio, población, materias primas, armas, reservas financieras, etc., pero tuvo que concluir que era difícil sumarlos todos para ver quién tenía más poder o para predecir la combinación de activos que sería más efectiva en los conflictos internacionales².

No todas las escuelas de pensamiento preocupadas por las relaciones internacionales, naturalmente, han sido culpables de los tres cargos. Los marxistas y las escuelas dependentistas en el Tercer Mundo (y especialmente América Latina) eran muy conscientes de la importancia del poder estructural, aunque han tendido a limitar su interpretación a las estructuras de producción y comercio. Los pluralistas miraron más allá de las relaciones Estado-Estado y señalaron a actores no estatales como las corporaciones transnacionales y las organizaciones internacionales. Pero luego tendieron a preguntar solo si estos actores extra probablemente ayudarían u obstaculizarían al Estado A contra el Estado B. Se preguntaban, ¿qué papel jugaban los actores no estatales en el juego de la política exterior? Rara vez miraban más allá de las relaciones interestatales para preguntar qué otros tipos de poder estructural podrían tener a su disposición los actores no estatales. El marco de Nye y Keohane solo asimila el poder estructural de segunda mano, por así decirlo, al observar la clasificación de los Estados en los regímenes u organizaciones internacionales. Esto a menudo reflejará la importancia relativa de los Estados en la economía mundial. Pero solo refleja el poder estructural de los Estados, no de otras entidades; y a menudo puede ser un espejo bastante distorsionador, como cuando algunos Estados son excluidos de una organización por razones históricas o políticas o cuando los sistemas de votación reflejan una distribución de poder del pasado en lugar del presente.

Estos diversos astigmatismos en la visión de las tres principales ciencias sociales preocupadas por la economía política internacional han obstaculizado indudablemente su desarrollo adecuado. Han sido obstáculos para la investigación y la enseñanza. Como resultado, algunas de las contribuciones más útiles al desarrollo del tema han venido de fuera de las tres disciplinas, de abogados, historiadores y sociólogos, especialmente en los últimos años los sociólogos, que, cuando descartaron la búsqueda de alguna teoría general simple aplicable a todas las sociedades humanas, comenzaron a examinar las historias de la sociedad, no solo en Europa, sino también en

² Supuestos similares fueron hechas por Knorr en un libro posterior, *Poder y Riqueza* (Power and Wealth, 1973), en el que intentó distinguir diferentes tipos de poder basados en el control sobre los recursos. Pero se debe subrayar que la literatura de la teoría del poder está mucho más desarrollada de lo que parecería al examinar la economía internacional y la política internacional. Un estudio interesante que introduce al lector a las principales contribuciones a esta literatura fue *The Descriptive Analysis of Power* de Jack Nagel, New Haven y Londres, Yale University Press, 1975. Véase también J. Hart, "Three approaches to the measurement of power in international relations", *International Organization*, Spring, 1976, p. 291.

Asia y el Medio Oriente, en busca de pistas sobre el problema común de quién tiene poder en la sociedad, cuáles son las fuentes de dicho poder y con qué fines se utiliza³.

Los Estados se mostraron muy conscientes de los recursos intangibles e incuantificables de la cohesión social y una sociedad civil fuerte que podrían compensar con creces las deficiencias de un Estado en términos de superficie o población o incluso de su reserva de armamento militar. Su visión de los recursos fue, por lo tanto, a veces más completa, estando dispuesta a incluir el grado de autosuficiencia de un Estado en alimentos o energía, o la seguridad de sus medios de acceso a ambos y a las materias primas. Algunos incluirían el control sobre los sistemas de comunicaciones o el transporte marítimo y aéreo, el dominio de las habilidades técnicas o del respeto y la simpatía de los nacionales en otros Estados —por ejemplo, el apoyo de los países socialistas a Cuba o la reputación de estabilidad e imparcialidad de Suiza.

Sobre este punto, también, los pluralistas ampliaron su campo de visión. En *Power and Interdependence* de Nye y Keohane, por ejemplo, la diferencia entre susceptibilidad (estar abierto al daño del sistema mundial) y vulnerabilidad (susceptibilidad calificada por la capacidad de limitar el daño) se desarrolla útilmente para ampliar el análisis del poder comparativo de los Estados en el sistema. Pero el visor todavía solo está captando la susceptibilidad o vulnerabilidad de los *Estados*. Y entre los cuatro factores enumerados como determinantes de los resultados en el sistema, el poder político es tratado como una estructura (la "estructura de poder general en el mundo") (p.21) derivada de "la distribución de recursos de poder entre los Estados", y a veces modificada por los otros dos factores: el poder de los Estados dentro de las áreas temáticas, y el poder de los Estados modificado por la organización internacional. Pero estos autores se refieren solo al *proceso* económico o, para decirlo claramente, cómo funcionaron las cosas para los Estados en el sistema comercial o bajo las reglas acordadas en un régimen internacional. El análisis para propósitos prácticos estaba más o menos ciego a la distribución de poder en las cuatro *estructuras* de la economía política internacional.

UNA RED DE ACUERDOS (BARGAINS)

Sin embargo, comenzar con las estructuras es solo la mitad de la batalla. La siguiente pregunta importante es a dónde ir desde allí, cómo proceder con el análisis de una situación particular para discernir con más detalle dónde un gobierno, un movimiento político o una empresa corporativa tiene un rango de opciones factibles, y qué posibles escenarios podrían seguir, dependiendo de qué elecciones se hagan. Mi propuesta, basada en cierta experiencia de intentar escribir historia monetaria y financiera en un contexto mundial y observar sectores de la agricultura, la industria y los servicios también a escala global, es que se debe buscar los acuerdos clave (*key bargains*) en cualquier situación, y luego decidir cuáles podrían, y cuáles probablemente no, ser susceptibles de cambio, alterando el rango de opciones para todos o algunos de los interesados.

El acuerdo básico que hay que buscar primero es a menudo tácito: el que existe entre la autoridad y el mercado. Uno de los ejemplos más sencillos y antiguos sería el acuerdo tácito entre reyes y príncipes en la Europa medieval y los participantes en las grandes ferias comerciales, o en los mercados locales de las ciudades a los que el rey otorgaba una licencia o carta especial a cambio de un pago de impuestos. Las reglas daban acceso y en algunos casos garantizaban el mantenimiento del orden público mínimo; los compradores y vendedores se beneficiaban del comercio. Las autoridades no estatales también pueden llegar a acuerdos básicos de este tipo. En Wimbledon, la Asociación Británica de Tenis sobre Hierba establece los precios de entrada para los espectadores, establece las reglas para la selección de jugadores y reserva algunos asientos para sus propios miembros y los de los clubes de tenis afiliados. Si reservara todos los asientos, o demasiados, el acuerdo con el mercado —el público en general— podría romperse. Si sus reglas excluyeran a demasiados buenos jugadores, de nuevo, el mercado podría reducirse y socavar el acuerdo. La red de acuerdos de los Juegos Olímpicos es aún más compleja porque los gobiernos se involucran en la decisión, por motivos políticos, sobre si los atletas pueden competir y en la financiación de su participación.

³ Gran parte de este trabajo en sociología debe su inspiración a la obra de Fernand Braudel, notablemente su gran estudio en dos volúmenes *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II*. Las primeras contribuciones fueron de Perry Anderson (1974a, 1974b) y Barrington Moore (1967); más recientemente de Michael Mann (1987) y Jonathan Hall (1986). Véase la bibliografía al final del libro para más detalles.

Incluso en una economía planificada, hay, detrás del velo del control burocrático, una especie de acuerdo entre la autoridad en forma de ministerios estatales y el mercado en forma de consumidores y productores. Para mantener la autoridad del Estado, se tiene que llegar a un acuerdo con los productores —gerentes y trabajadores— para recompensarlos suficientemente y dar incentivos efectivos para que produzcan los bienes y servicios que se venderán a los consumidores. Ciertamente desperdicio de bienes no vendidos o recursos no utilizados puede tolerarse —como, de diferentes maneras, puede ocurrir en un sistema de empresa privada. Pero demasiado desperdicio pondrá una tensión en el acuerdo con los consumidores. Cuando hay descontento con la forma en que funcionan los acuerdos por parte tanto de los productores como de los consumidores, como lo hubo en Polonia en 1973 y nuevamente a principios de la década de 1980, la autoridad está en problemas. La ley marcial y la fuerza coercitiva pueden tener que ser utilizadas para respaldar el acuerdo insatisfactorio. En ese caso particular, dos de los eslabones débiles en la red de acuerdos fueron, en primer lugar, la incapacidad de Solidaridad, después de haber sacado a los trabajadores a la huelga, de hacer que volvieran a trabajar de nuevo y, en segundo lugar, la incapacidad del gobierno para producir los alimentos y bienes de consumo necesarios para respaldar cualquier acuerdo sobre salarios y el poder adquisitivo de los trabajadores. Desafortunadamente, fue una situación empeorada por la intervención de Estados Unidos. La imposición de sanciones y la falta de acción para restablecer el flujo de crédito bancario occidental solo debilitaron aún más la fuerza de ambos socios en los dos acuerdos clave.

Un conjunto de acuerdos —inevitablemente en un sistema en el que la autoridad política está tan concentrada en manos de muchos Estados— es el realizado entre los gobiernos de los Estados. Pero esos acuerdos, como innumerables estudios especializados han demostrado una y otra vez, dependen en gran medida de la durabilidad de algunos acuerdos internos, domésticos, especialmente en los Estados estructuralmente más poderosos. A veces serán entre partidos políticos. A veces serán entre el gobierno y los representantes locales de intereses sectoriales o los líderes del trabajo organizado. También pueden ser (aunque con menos frecuencia) con grupos organizados de consumidores o conservacionistas ambientales. Identificar qué apoyo, político, financiero o moral, es indispensable para los socios en los acuerdos clave es a menudo una etapa esencial en el análisis de una situación dinámica. Por cierto, la naturaleza estática de una gran cantidad de trabajo sobre el modelo de la política burocrática fue su gran debilidad. El Tesoro de EE. UU. o el Departamento de Estado pueden ser una burocracia poderosa en la formulación de políticas bajo un Secretario y un Presidente. No siempre se seguía que sobreviviera a la muerte, la renuncia o la próxima elección.

El trabajo realizado por politólogos sobre el tema del neocorporativismo es particularmente instructivo en este contexto. El neocorporativismo es la práctica en los Estados democráticos dentro de la economía de mercado mundial de forjar un acuerdo trilateral con respecto a la gestión de la economía nacional entre las agencias gubernamentales, los representantes de la dirección en la industria, la banca, la agricultura y el comercio, y los representantes del trabajo y, en algunos casos, los agricultores. Se ha desarrollado más plenamente y ha tenido más éxito en los Estados europeos más pequeños, y en una forma algo diferente y menos bien entendida en Japón y Taiwán, y con menos éxito en Corea del Sur. Austria se lleva el premio neocorporativista, seguida de los Países Bajos y Suecia. El éxito de las negociaciones anuales sobre salarios y precios requiere dos cosas: cierta flexibilidad en la política gubernamental para acomodar y mediar con éxito entre el capital y el trabajo, y cierta confianza por parte tanto del capital como del trabajo en que cada una de las otras dos partes cumplirá lo prometido. Por lo tanto, la negociación se vuelve más fácil a medida que el tiempo construye tal confianza, pero más difícil a medida que las fuerzas externas —tipos de interés o precios del petróleo, por ejemplo— hacen que sea más difícil poner las promesas en práctica. El ingrediente esencial es el consenso común dado a la supervivencia del Estado-nación como una entidad distinta, tan autónoma como sea posible en sus relaciones políticas y económicas internacionales y la conducción de sus asuntos domésticos. Tal consentimiento, y la voluntad de sacrificar intereses especiales a corto plazo por el interés nacional colectivo a largo plazo, parece ser menos necesario en países más grandes, y especialmente en aquellos con un gran mercado doméstico como base para la industria. Parece menos necesario —y también quizás más difícil— en los miembros más grandes de la Comunidad Europea como Gran Bretaña, Francia, Alemania o incluso Italia que el gobierno busque soluciones neocorporativistas. Tanto el Estado como el mercado parecen ofrecer mucho más estatus a la burocracia estatal,

más oportunidad a los gerentes de la industria y más seguridad al trabajo. Aún más claro es el caso de Estados Unidos.

Otro conjunto de acuerdos en los que la economía mundial de hoy es de creciente importancia y significado es el acuerdo tácito bastante peculiar entre los bancos centrales y los bancos comerciales. No puede, por la naturaleza de la banca, ser demasiado explícito. Los banqueros dicen que hay un riesgo moral si alguna vez pueden estar demasiado seguros de que el banco central los rescatará, sin importar lo que hayan hecho. Por otro lado, a menos que tengan cierta confianza en la voluntad del banco central como prestamista de última instancia para acudir en su ayuda en tiempos de crisis, es poco probable que presten atención a sus advertencias u obedezcan el espíritu, así como la letra, de sus regulaciones prudenciales en otros momentos. Ese es un acuerdo particularmente delicadamente equilibrado.

Con las corporaciones, ya sean privadas o de propiedad estatal, así como con los bancos, los acuerdos alcanzados no solo diferirán en carácter de un país a otro, sino también de un sector a otro. El negocio petrolero internacional —como ya se ha insinuado en referencias anteriores— es una madeja particularmente compleja de acuerdos interconectados. En la década de 1960, por ejemplo, existían los acuerdos entre las siete compañías petroleras más grandes para mantener un cartel efectivo, ejerciendo autoridad sobre el mercado. También existía la red de acuerdos entre las compañías y los Estados anfitriones en los que se encontraba y producía petróleo. Y había un importante acuerdo financiero entre las compañías petroleras y el gobierno de Estados Unidos, imitado en la práctica por los de otros países consumidores. Permitía a las compañías una libertad efectiva de las demandas de impuestos de la renta interna, siempre que continuaran aplicando sus grandes ganancias a la inversión en exploración, aumentando así las posibilidades de nuevos descubrimientos de yacimientos petrolíferos. Asegurar un flujo continuo de petróleo crudo adecuado para satisfacer las necesidades de una economía mundial en rápido crecimiento era un eslabón vital en la red de acuerdos. Solo la demanda muy rápida en el mercado y la inesperada resolución de los Estados anfitriones insatisfechos revelaron los eslabones débiles en la red.

La gran ventaja de prestar atención a los acuerdos, me parece, es que es más probable que resulte en una prescripción factible para los responsables políticos en los negocios o en el gobierno y la política que otros enfoques. Hacer hermosos planos para la reforma de las organizaciones internacionales puede ser un pasatiempo seductor. Rara vez tiene mucha influencia en los gobiernos pertinentes. Los últimos años de la Sociedad de Naciones se dedicaron a dibujar planos; solo unos pocos años después, en retrospectiva, parecía estar tocando el violín mientras Roma ardía. Igualmente irrelevante en el mundo real es la elaboración de teoría económica abstracta, cuando se basa en supuestos poco realistas, como "Asumamos hogares con vida infinita con información perfecta sobre las condiciones del mercado". En la vida real, no se pueden crear condiciones duraderas en la economía política que ignoren los intereses entrelazados de personas poderosas. El problema —que nunca tiene una solución fácil, rápida o permanente— es encontrar ese equilibrio de interés y poder que permita que se forje y se observe un conjunto funcional de acuerdos.

RECENSIONES DE LIBROS

BOOK REVIEWS

Aguion, Philippe y Roulet, Alexandra; REPENSER L'ÉTAT. POUR UNE SOCIAL-DÉMOCRATIE DE L'INNOVATION, Éditions du Seuil et La République des Idées, París 2011 (120 pp.) ISBN: 978-2-02-105429-3

<https://doi.org/10.46661/rec.12800>

Carlos Berzosa Alonso

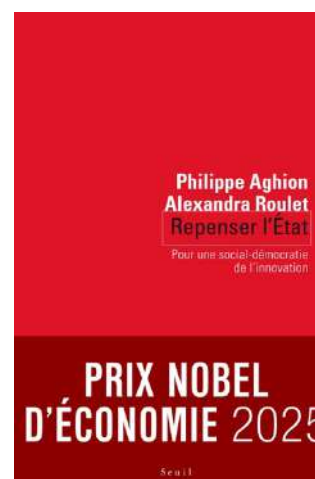
Universidad Complutense

berzosa@ccee.ucm.es

Philippe Aguion ha sido premiado con el Nobel de economía 2025 junto con Joel Mokyr y Peter Howitt. He rescatado de mi librería este libro sobre Repensar el Estado que publicó en 2011, junto con Roulet, pues me ha parecido interesante escribir sobre las ideas económicas del recién galardonado acerca del papel que debe jugar la socialdemocracia en la innovación, tal como indica el subtítulo del libro objeto de esta recensión. Una obra publicada en plena crisis financiera que estalló en 2008.

Aguion ha sido profesor en Harvard de 2002 a 2015, siendo posteriormente profesor en el INSEAD desde 2020, así como en la London School of Economics, y en la Escuela de Economía de París. Roulet preparó un PhD de economía en la Universidad de Harvard y es profesora asociada de economía en el INSEAD. Aguion es especialista en el crecimiento y la innovación, cuyas publicaciones acerca de esta temática son las que le han hecho acreedor al Nobel, mientras Roulet se ha centrado en el mercado del trabajo.

La idea principal que mantienen en este libro es el nuevo papel que debe desempeñar la intervención del Estado en la economía en la mundialización actual, que se ha intensificado desde los años ochenta del siglo pasado. Comienzan expresando una paradoja, como es el hecho de que mientras la crisis financiera ha puesto en cuestión radicalmente el poder de los mercados, los ciudadanos nunca con anterioridad habían depositado tan poca confianza en el Estado. Y es que apenas de producirse el hundimiento bancario en 2008, diversos gobiernos



Europeos, así como el Congreso americano, proponen de nuevo un Estado mínimo, con el solo fin de retornar al equilibrio presupuestario. El objetivo de este libro pretende explicar por qué, más allá de arbitrar entre "más Estado" y "menos Estado", hace falta pensar en "el Estado otra vez".

De hecho, la mundialización del comercio y de las inversiones y la revolución de las tecnologías constituyen dos conmociones de lo que había constituido el modelo económico de los Treinta Gloriosos, lo que obliga a reafirmar el rol de la importancia de la intervención pública, pero reinventándola. Todo esto supone teorizar un Estado que se apoye en la innovación para responder a los desafíos de la mundialización, un Estado que no niega las fuerzas del mercado, sino que al contrario las estimula, y las pone al servicio de una mejora del bienestar colectivo.

Los autores hacen un repaso de lo que supuso el keynesianismo y el Estado del bienestar en el periodo de los Treinta Gloriosos, que van desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta 1973 año en el que estalla la crisis. El Estado del bienestar tal como Beveridge lo propuso en los años cuarenta ha entrado en crisis. A su vez el modelo keynesiano ha caducado y resulta necesario superarlo con otros instrumentos, desde otra perspectiva ante los desafíos impuestos por la mundialización y pasar a una economía de la innovación. Dos elecciones son posibles: una, la propuesta de los neoliberales, reducir el rol del Estado; otra, reforzando las prerrogativas del Estado redefiniendo su papel. Esta última es la que defienden en este libro.

Lo que plantean, en suma, es refutar el paradigma neoliberal y reivindicar, al contrario, una reafirmación de la acción pública. Con el fin de conseguir la eficacia de las inversiones y respetar las limitaciones presupuestarias, el Estado debe acotar sus dominios de intervención y concentrarse en los medios portadores de crecimiento. Este Estado debe asegurar contra los nuevos riesgos, sobre todo los ligados a la precarización del trabajo y las incertidumbres económicas y financieras. El Estado repensado, es también el Estado garante del contrato social. El Estado repensado, es en fin el Estado que consolida la democracia.

Los autores nos ponen en guardia frente a la posibilidad de que puede surgir entre analistas económicos y políticos la idea de que esta reinversión del Estado pueda ser confundido con el modelo de "tercera vía", propuesto hace más de quince años por Tony Blair, Anthony Giddens y los partidarios del Nuevo Laborismo en Gran Bretaña. Estos teóricos quieren reconciliar la igualdad de oportunidades y la justicia social con la mundialización. Por el contrario, lo que proponen, nuestros autores, es una nueva manera de la acción pública, la de las intervenciones guiadas por unos objetivos claros más allá de llevar a cabo un relanzamiento indiscriminado.

Por ejemplo, proponen dotar de cartas de nobleza a la política industrial, pero con una gobernanza adecuada que permita ganar en transparencia y eficacia y de ser compatible con la política de competencia. Por el contrario, a excepción de los servicios públicos, los partidarios del Nuevo Laborismo se remiten en exclusiva a las fuerzas del mercado. Sin embargo, el nuevo enfoque de la intervención pública está fundada sobre la idea de una complementariedad entre motivación financiera y reformas de la gobernanza. Por tanto, su visión de la socialdemocracia a la que aspiran es tanto social como democrática. Se encuentran convencidos de que el Estado debe facilitar el diálogo entre empresarios y sindicatos, mientras que el Nuevo Laborismo se limita a denunciar las prácticas "corporativas" antes de Thatcher. La justicia social pasa también por los impuestos. Plantean, en consecuencia, la exigencia de una reforma fiscal en profundidad, para reconciliar redistribución con incentivar la innovación.

El método de análisis se sustenta en comparaciones internacionales, pues si se trata de reformar es siempre bueno comenzar por mirar a los otros, con el fin de aprender de los países que hacen bien determinadas actividades que son las que consideran importantes para llevar a cabo por parte del Estado. Así, se centran en la necesidad de apostar con inversiones en la enseñanza y la sanidad. Además, como inventario de sus propuestas, aparte de las mencionadas, se pueden destacar las siguientes: aumentar el flujo de migraciones netas, reinventar la política industrial, combatir la precarización del trabajo, estimular la innovación verde, reformar la fiscalidad, y profundizar en la democracia.

Todos estos apartados lo desarrollan a lo largo del libro, lo que resulta muy ilustrativo y sugerente. En las conclusiones, consideran que en el libro han desbrozado a grandes rasgos el contorno del Estado repensado: Estado inversor, regulador, garante del contrato social y de la democracia. Este libro es, por todo ello una contribución sin

duda relevante, que viene enriquecida por el desarrollo que llevan a cabo en cada una de las partes que deben ser objeto de la actuación del Estado. La argumentación que realizan responde a una lógica económica muy bien razonada y que se complementa con datos empíricos y comparaciones internacionales.

El valor de esta aportación se engrandece si se tiene en cuenta el contexto que ha predominado antes del surgimiento de la crisis, que estalla en 2008, de dominio de las ideas y prácticas neoliberales. Pero también con las recetas propuestas de austeridad como salida de la crisis. Se puede decir que es un aire fresco ante la intoxicación que afirma de que no hay alternativa a la política económica dominante. Es un conjunto de proposiciones socialdemócratas, tal como señalan en el subtítulo, y que pretende a vez alejarse del social-liberalismo, una corriente que dentro del socialismo se ha visto seducida por las fuerzas del mercado y las ventajas de la globalización.

Se está, en consecuencia, ante una renovación de las propuestas keynesianas y de Beveridge frente a tanto fundamentalismo, lo que ya es realmente reconfortante. Aun así, tiene sus limitaciones que vienen dadas por la aceptación de la teoría económica ortodoxa y del marco del propio capitalismo. Dentro de la ortodoxia se pueden diferenciar diversas corrientes, de modo que se puede señalar que Aguion y Roulet se sitúan a la izquierda y en consonancia con los críticos del fundamentalismo de mercado, como es el caso de Krugman, Rodrik y Stiglitz, pero que se mueven, sin embargo, dentro del enfoque de la economía convencional. Asimismo, conviene subrayar que, aunque plantean la problemática del cambio climático lo hacen insuficientemente. Tampoco ponen claramente de manifiesto las limitaciones del crecimiento económico. A pesar de todo es un libro que merece la pena leer y sobre todo debatir sobre las fortalezas y debilidades que se pueden extraer de su planteamiento. Un debate y unas reflexiones que son esenciales para la izquierda, aunque haya sido escrito hace más de diez años, pero cuya problemática sigue vigente hoy en día.

Satia, Priya; EL IMPERIO DE LAS ARMAS. LA CONSTRUCCIÓN VIOLENTA DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL, Ediciones Akal, Madrid 2023. 616 pp.) ISBN 978-84-460-5424-5

<https://doi.org/10.46661/rec.12801>

Cati Torres¹

Universitat de les Illes Balears

cati.torres@uib.cat

ORCID <https://orcid.org/0000-0001-6013-0518>

ENSAYO BIBLIOGRÁFICO: GUERRA, HISTORIA Y CIENCIA ECONÓMICA: DESCUBRIENDO A PRIYA SATIA PARA LA ECONOMÍA CRÍTICA

INTRODUCCIÓN

Asistimos a la crisis de un mundo globalizado cada vez más destructivo con el planeta y los seres vivos que lo habitan. La incidencia sobre la faz de la Tierra de una civilización industrial que prima "la extracción y el deterioro ambiental frente a la producción renovable, el reciclaje y la conservación patrimonial [al tiempo que origina] una creciente polarización social y territorial". Naredo, 2005) ha hecho que ya hayamos traspasado seis de los nueve límites planetarios. Richardson et al., 2024) identificados hace tres lustros por Rockström et al., 2009), situándonos al borde de un desastre climático irreversible. Ripple et al., 2024) y conduciéndonos, si no se revierte la situación, a una pérdida global de biodiversidad que se espera catastrófica. Trisos et al., 2020. Un pronóstico nada halagüeño. A pesar de ello, anestesiadas ante tanta destrucción, las economías *avanzadas*, recuperadas de la pandemia, siguen *progresando*, ayudando con ello a que el crecimiento económico mundial se estabilice². "Resiliente en un contexto de divergencia", se espera que la economía global crezca al ritmo en que lo hizo en 2023, del 3,2%, un ritmo lento, pero constante. Fondo Monetario Internacional, 2024.



¹ Expreso mi profundo agradecimiento a mis colegas y amigos José Manuel Naredo, Ivan Murray y Óscar Carpintero por sus valiosos comentarios sobre el texto, lo que, sin duda, lo ha enriquecido enormemente. Este texto es parte de los proyectos PID2022-137648OB-C21 y PID2023-148401OB-I00 financiados por el MICIU/AEI/10.13039/501100011033, y FEDER. EU).

² "El crecimiento mundial se estabiliza por primera vez en tres años". Comunicado de prensa del Banco Mundial del 11 de junio de 2024. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2024/06/11/global-economic-prospects-june-2024-press-release>. acceso 07/12/2024.

A la devastación causada por el sistema socioeconómico actual, que no queremos ver, se añade la originada por el uso masivo de armas de fuego, que *tampoco vemos*³ y que contribuye, también, a hacer más destructivamente *resiliente* la economía de las sociedades *desarrolladas*. Un uso masivo de armas de fuego en cada vez más conflictos bélicos. Pastor, 2024) que buscan perpetuar el statu quo, cuyo máximo exponente se encuentra en la tragedia permanente de Palestina. Khader, 2024), que ha culminado, hoy, y con la escandalosa connivencia de la comunidad internacional, en el genocidio de su pueblo por parte de Israel. Albanese, 2024a, 2024b; Amnistía Internacional, 2024; Carinci, 2024. Y es que la

"guerra mecanizada moderna [...] no es sino la expresión, en el ámbito militar, de lo que representa el Antropoceno: una nueva época en la que las capacidades humanas, ampliadas gracias al complejo tecnocientífico, permiten perturbar y destruir los ecosistemas a una escala global". Álvarez-Cantalapiedra, 2024.

Como permiten, también, destruir infraestructuras, ciudades, pueblos y patrimonio cultural, con las consiguientes enormes pérdidas de vidas humanas, lo que, además, puede derivar en mayores amenazas para la paz global. Sánchez, 2024) en una espiral creciente que asusta.

La situación se complica cuando vemos que el perfeccionamiento gradual de las armas de fuego con los avances tecnológicos también estimula su uso contribuyendo a acelerar aún más la destrucción socioecológica planetaria, porque, al permitir matar de manera más precisa desde cada vez una mayor distancia, ha posibilitado despersonalizar el *blanco* facilitando su eliminación. No extraña, pues, que los bombardeos aéreos y las bombas nucleares se hayan convertido en los instrumentos *estrella* para ejercer la violencia impersonal en los conflictos armados. "Cómo se va a comparar la violencia bestial de un cuchillo con la magia de un misil", se pregunta Alba-Rico. 2024. "[Parece que nos hemos] quedado sin imaginación para conmovernos o ni siquiera escandalizarnos frente a la barbarie vertical y sus anónimos escombros inocentes", continúa. Una violencia *impoluta* que la Inteligencia Artificial ha llevado al límite con la automatización del asesinato y del exterminio. Porque las guerras del siglo XXI las libran cada vez menos los seres humanos, como nos recuerda Berardi. 2024. Así, y a la luz de los acontecimientos actuales, vemos que el *progreso* tecnológico, al volvernos más indolentes e irreflexivos, ha contribuido, también, a banalizar el mal, abonando la posibilidad de seguir cometiendo, sin inmutarnos demasiado, delitos contra la humanidad con el diseño de medios técnicos que, como advertía Arendt. 1999, p. 412, [1973]), "darán a amplios sectores de la población el carácter de "superfluos" [...] instrumentos en comparación con los cuales las instalaciones de gaseamiento de Hitler parece[rá]n un juguete para el uso de niños con malas inclinaciones". A lo que se añade la *espectacularización* de torturas y delitos contra la dignidad de las personas que, desde la más absoluta y vergonzosa impunidad, se graban y difunden gracias a las redes sociales, cuya manifestación máxima vuelve a representarse en las atrocidades cometidas contra el pueblo palestino. Una contribución de la I+D+i, también, a la *resiliencia* de las economías occidentales en un contexto *divergente*.

A esta *higienización* de la violencia se refiere también la historiadora americana Priya Satia en su penúltimo libro. Satia, 2023), publicado originalmente en inglés hace seis años⁴: "[En sus inicios, l]as armas de fuego [fueron] una innovación temprana hacia el distanciamiento tecnológico de la violencia que ha culminado en los drones asesinos [...]". p. 336. Un libro que descubrí hace poco mientras buscaba material en torno a toda esta destrucción masiva que nos envuelve y que tanto debería preocuparnos, y cuyo título me llamó la atención: "*El imperio de las armas. La construcción violenta de la Revolución Industrial*". Un libro que viene a nutrir con material nuevo una larga tradición investigadora en torno al papel de la violencia y la guerra en la configuración de la civilización industrial, que nos recuerda el vínculo existente e indispensable entre capitalismo e imperialismo. Tilly, 1990; Fernández-Durán, 2003; Beckert, 2015; Wallerstein, 2017; Federici, 2021; Meiksins, 2021; Desai, 2022; Robinson, 2022;), donde obras como las de Galeano. 2023 [1971]) y Kara. 2023) han sabido recoger *la voz de los sin voz* en. las venas abiertas de) América Latina y en. las minas de cobalto rojo de) la República Democrática

³ Aunque es tan ostensiblemente visible que ha servido como fuente de inspiración a numerosos artistas, algunos tan destacados como Picasso, que, en su *Guernica*, plasmó la atrocidad del ataque a la ciudad vasca de Gernika en 1937 durante la Guerra Civil Española.

⁴ En su versión original, el libro. Satia, 2018) ha sido galardonado con el Premio Jerry Bentley 2019. American Historical Association), el Premio Wadsworth 2019. Business Archives Council) y el Premio Choice 2020. American Library Association)

del Congo⁵, respectivamente. Y es que, por una parte, *El imperio de las armas* aborda la naturaleza destructiva de la civilización industrial a partir de un análisis detallado de la vida industrial, social y moral de las armas de fuego durante la época imperial británica, ilustrando de forma novedosa que "[c]apitalismo, industrialización y militarismo [iban y siguen yendo] de la mano". Fernández-Durán y González-Reyes, 2014, p. 274. Por otra, *El imperio de las armas* también invita a reflexionar sobre la complicidad de la ciencia económica establecida en perpetuar la destrucción socioecológica que la civilización industrial genera a escala planetaria. Dos caras de la misma moneda representadas en un libro que, sin duda, interpela al colectivo de la economía crítica. Sobre este descubrimiento literario versan, pues, las siguientes páginas con el fin no solo de presentar el libro a quienes aún no lo conocen sino, también, de mostrar cuán útil es su contenido para estimular el pensamiento crítico y enriquecer los debates actuales en torno a la necesaria y urgente transición socioecológica.

LA VIOLENCIA CORTÉS DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Si *El imperio de las armas* aporta información relevante para el análisis del carácter destructivo de la civilización industrial, es, sobre todo, porque muestra, y de ahí su importancia, que la "higienización de la violencia [es lo] que llamamos "proceso civilizador"". p. 25. Porque nos enseña que fue la violencia *cortés* que permitieron las armas de fuego la que se adaptó a los nuevos valores burgueses del dinero y las relaciones de mercado que emergían en los albores de la Revolución Industrial y que, en contraposición con los valores feudales *bárbaros* del honor y del estatus, exigían formas más discretas de violencia, "menos dispuestas al espectáculo participativo y más sombrías e institucionales". p. 339. Y es que nos cuenta la autora que, además de funcionar como una especie de moneda, las armas de fuego estaban ligadas con el auge del principio de propiedad, cuya garantía por parte del gobierno a través de las leyes de cercado, entre otros, dio alas a la Revolución Industrial. Priya Satia nos recuerda, pues, que el orden económico emergente y *civilizador* se construyó sobre la violencia *educada* y *educadora* que permitieron las armas de fuego, cuyo propósito teórico en el siglo XVIII era el de proteger la propiedad privada a partir de la firme disuasión, la mayor facilidad para perpetrar la violencia y el alejamiento de su impacto, lo que, sin duda, inhibía el desafío. Una propiedad arrebatada con extrema violencia que iba más allá de la tierra para incluir los cuerpos de los campesinos, convertidos en proletarios, jornaleros o mendigos, los esclavos y los indígenas, donde el cuerpo de la mujer se erigió en el principal objetivo de la guerra contra las formas de vida y las culturas populares que desató la acumulación originaria. Federici, 2021.

Para el caso de Gran Bretaña, *El imperio de las armas* revela que las armas de fuego cambiaron la manera de entender y hacer la guerra. "[L]a guerra creó la Revolución Industrial". p. 16), afirma la historiadora americana, al tiempo que los funcionarios británicos en el extranjero reprimían intencionadamente de manera *cortés* una transformación semejante en las colonias para evitar que se independizaran. Nos enseña, así, cómo la "intimidación aún no estudiada entre la guerra y los famosos artífices de la Revolución Industrial". p. 150) permitió el *desarrollo económico* del Imperio, para lo que la acción del Estado como gran consumidor que apoyaba la industria privada mediante voluminosas compras en los momentos clave fue crucial. Un Estado al que "la implicación militar en las redes intelectuales e industriales también concedió [...] un papel principal en la creación y empleo de los que probablemente sean los avances más icónicos de la Revolución Industrial, entre ellos la máquina de vapor, el revestimiento de cobre y la fabricación de piezas intercambiables". p. 227), donde destacó sobremanera el modelo de Birmingham. La Revolución Industrial, arguye, empezó con las armas de fuego y, "como resultado de una larga historia de iniciativas gubernamentales para ampliar y repartir el conocimiento de la fabricación de armas, [...] colectivizar su organización y pactar el diseño sin necesidad de una intensa inversión en maquinaria". p. 214), acabó revolucionando, también, en la segunda mitad del siglo XIX, la industria armamentística, originando, con ello, el periodo de la "segunda revolución industrial".

DE UNA SOCIEDAD INDUSTRIAL-MILITAR A UN ESTADO BÉLICO: EL GATOPARDISMO ESTATAL

En *El imperio de las armas*, Priya Satia nos explica que el proceso de innovación y aprendizaje auspiciado por el gobierno británico en el seno de la manufactura de las armas de fuego fue un proceso continuo que

⁵ "Las venas abiertas de América Latina" y "Cobalto Rojo" son los títulos de las obras de Galeano. 2023 [1971]) y Kara. 2023), como puede verse en la sección de Bibliografía.

acompañó el paso desde la sociedad industrial-militar que el gobierno había creado, donde la demanda comercial de armas florecía con la demanda militar y los vínculos entre los armeros y otros hombres de negocios se multiplicaban, a un Estado que, en su empeño por seguir garantizando la salud de la industria armamentística, se fue convirtiendo también en armero a partir de la segunda mitad del siglo XIX, a la vez que creaba y dirigía un importante complejo militar-industrial-científico. Lo que culminó con el surgimiento, en el siglo XX, de un Estado bélico que se contentaba con garantizar la buena salud de una o dos grandes empresas proveedoras junto con la de sus propias fábricas, y que ha convertido a Gran Bretaña, hoy, en el segundo país proveedor de armas del mundo tras haber liderado su exportación a principios de la década de 1930⁶.

Nos enseña la autora que, al calor de una. doble) *moral* emergente en torno a la preocupación por el tráfico de armas de un gobierno británico que buscaba conservar las relaciones diplomáticas y su prestigio moral, incluso a expensas de la industria y del comercio interior, se *quiso* separar lo público de lo privado poniendo el foco sobre la naturaleza *privada* del negocio de las armas, convirtiendo a sus fabricantes en "la cabeza de turco del capitalismo industrial". p. 525) y ayudando, así, a eclipsar "el partenariado histórico entre el Estado y la industria que había alimentado la fabricación de armas". p. 537. En un contexto en el que, lejos de su propósito teórico original de disuasión, las innovaciones tecnológicas acabaron convirtiendo las armas de fuego "en un eficaz agente de la muerte en masa". p. 356), fue surgiendo una crítica ética sobre el comercio de armas que ha ido impregnando la conciencia social pero que, nos avisa Priya Satia, solo trata de *moralizar lo inmoral*, dado que las leyes y tratados sobre posesión de armas son, a pesar de sus aparentes beneficios para la seguridad pública, "el resultado de las políticas coloniales y raciales que también presiden los debates sobre el control de armas de fuego en [las] sociedades coloniales [...]". p. 523. Y es que la inmoralidad repentina del comercio de armas se mezclaba con la inmoralidad pretendida de la rebelión colonial ayudando a deslegitimarla y despolitizarla, nos advierte. No sorprende, pues, que las armas adaptadas tanto a la guerra como a otros fines suelen excluirse de las normativas y tratados a discreción de los países firmantes.

LOS MITOS DE UNA CIENCIA ECONÓMICA CÓMPLICE

A lo largo de sus 607 páginas, *El imperio de las armas* realiza, pues, un minucioso análisis sobre su vida industrial, social y moral. Pero no solo. Sus múltiples referencias al nacimiento de la economía política y a la figura destacada de Adam Smith abren también la puerta a reflexionar sobre el papel que la ciencia económica ha desempeñado en el desarrollo industrial violento de nuestra civilización, interpelando a las economistas y los economistas críticos. Y es que, dice Priya Satia, "los economistas políticos acabaron por desaprobando la guerra [sacando] deliberadamente lo "político" de la economía política". p. 38) y empezando a teorizar este ámbito de la economía como algo separado del Estado, ayudando, así, a desplazar "la ideología de la responsabilidad colectiva [con] las nuevas ideas sobre la organización burocrática e industrial que se centraban en la responsabilidad individual". p. 36. Aunque Smith sabía que la guerra conformaba la economía y las sensibilidades modernas, la autora apunta, citando a Gibbon. 2003), que el economista clásico desafió la visión general de la guerra como la base del progreso económico e imperial. "El liberalismo [advirtió] llegó con mecanismos [...] para gestionar la culpa [...] Al identificar el sentimiento como una limitación interna suficiente que gobierna los peores excesos del mercado y el sufrimiento sistémico que engendra [Smith] insistía en la necesidad de rechazar la visión de las "miserias que nunca vimos" y limitarnos a los efectos inmediatos, locales y visibles del capitalismo que surgía [dado que] el conocimiento global de sus efectos paralizaría su progreso y arrojaría a sus agentes al abatimiento". p. 549. A lo que se añadió la crítica liberal a la progresiva conversión del Estado en armero al tiempo que perpetuaba su control sobre la industria armamentística, lo que representó el principio de nuestro olvido del papel del Estado en el cambio industrial en el siglo XVIII, porque, continúa la autora, "[l]a industria olvidó que [el Estado] había sido fundamental para su supervivencia [y que] las fábricas estatales eran simplemente el último capítulo de la larga historia de la intervención estatal en el negocio". p. 480).

Así, el libro de Priya Satia apunta, también, al papel de la ciencia económica naciente en la ocultación de la complicidad generalizada y sistémica en la producción de armas, soslayando el contexto que conforma la historia.

⁶ Huelga decir que EE.UU., erigido en adalid del proyecto del dominio occidental. Gowan, 2000), es, hoy, el primer fabricante y exportador de armas mundial y ejemplo paradigmático de la enorme influencia política del lobby armamentista.

Una ciencia que, lejos de representar la realidad, se edificó sobre la base de mitos como el de que en el siglo XIX el civismo y la humanidad eran compañeros del comercio, el de la pacífica industrialización británica y el despotismo asiático o el que sostiene que las innovaciones en el diseño inductoras de la producción en masa fueron el resultado de la *genialidad* de los inventores y no de la necesidad de seguir expandiendo el Imperio ante condiciones políticas cambiantes, como la abolición del comercio de esclavos en 1807, escondiendo, así, que "[l]a prosperidad histórica de Gran Bretaña dependía en gran medida de la guerra y [...] la esclavitud". p. 476. Con esto, y al señalar que las relaciones sociales ni están libres de relaciones de poder ni son relaciones inocentes con los objetos, *El imperio de las armas* nos remite al pensamiento de José Manuel Naredo y su obra maestra, *La economía en evolución*. Naredo, 2015. Porque, más allá de reforzar algunas de las críticas internas que, desde diferentes corrientes heterodoxas, se han venido haciendo a la economía convencional, como las formuladas por las teorías del intercambio desigual o los trabajos sobre el *subdesarrollo* inspirados en la obra de Marx, el libro también invita a profundizar en las críticas externas a los enfoques usuales de los economistas sobre la necesidad de revisar a fondo las carencias del aparato analítico de la ciencia económica establecida. Y es que, en su afán por emular la objetividad y la precisión de las ciencias naturales, nos muestra implícitamente la autora que la ciencia económica naciente buscó dotarse de *amoralidad* no solo ignorando el papel en el *desarrollo económico* de cuestiones moralmente reprobables como la guerra y la esclavitud. Sino también elevando a categoría moral la racionalidad del *homo economicus* en lo social, así como el afán colectivo de acrecentar las riquezas con el saqueo *civilizador* de las colonias imperiales, amén de catapultando a categoría universal el *trabajo*, que, nos advierte Naredo. 2015), al nacer como "ingrediente [...] activo y masculino [es una categoría profundamente histórica] que se adaptaba perfectamente a las exigencias del nuevo antropocentrismo". p. 135. Racionalidad del *homo economicus*, afán de acrecentar riquezas y categoría universal *trabajo* que, desde la obra de Adam Smith, arguye el economista español, se han ido refinando gradualmente y, por ende, aceptando acríticamente por la mayoría de escuelas de pensamiento económico, junto con la idea unificada de *riqueza* y la noción usual de *sistema económico* y sus otras categorías básicas definitorias, también pretendidamente universales, con la *metáfora absoluta de la producción a la cabeza*⁷.

UN LIBRO PARA REPENSAR LOS DEBATES SOBRE LA TRANSICIÓN SOCIOECOLÓGICA

El imperio de las armas no solo contribuye a enriquecer los debates sobre la naturaleza destructiva de la civilización industrial. También nos invita a reflexionar sobre la complicidad de la ciencia económica en perpetuar la destrucción socioecológica que genera. Y es que, por una parte, nos muestra que el afán de destruir de nuestra civilización está en su mismo ADN. Porque necesita las armas de fuego y las guerras que posibilitan para su sustento. Lo que nos permite afirmar sin ambages que su naturaleza es doblemente destructiva, pues requiere destruir con armas de fuego para seguir destruyendo con la generación de *beneficios*. Por otra, nos recuerda que la ciencia económica se ha desarrollado al son y servicio de la ideología dominante, invisibilizando la mano de la violencia estatal y el poder en el funcionamiento del *libre mercado*. Naredo, 2022), lo que, sin duda, debe sumar a los trabajos que, como el de Buendía. 2023), analizan el papel del Estado en la economía.

Es por todo ello por lo que los estudios en torno a la necesidad urgente de llevar a cabo una transición socioecológica y/o a las propuestas que se presentan como alternativas no pueden ignorar que, para avanzar hacia horizontes ecológica y socialmente más saludables, hay que hablar, también, de guerra y militarización. Porque el *placer de vivir* al que se refería Georgescu-Roegen. 1996 [1971]) hace más de cincuenta años no podrá obtenerse si no se ataja antes el *gusto sistémico por matar*. Para revertir el sistema socioeconómico actual, se debe "cesar completamente la producción de todos los instrumentos de guerra", como ya postulaba el economista rumano en el primer punto de su programa bioeconómico mínimo. Georgescu-Roegen, 2021. El *buen vivir* requiere una transición económica donde el cese de la guerra debe ser condición *sine qua non*. Porque con guerra y sin desmilitarización revertir un sistema socioeconómico que lleva la violencia de las armas de fuego en la sangre se convertirá en un objetivo inalcanzable. Con guerra y sin desmilitarización no podremos atajar ninguna de las emergencias crónicas que nos sacuden, como la tan acuciante crisis climática que ya se nos ha echado encima y

⁷ La obra completa de José Manuel Naredo puede verse en su blog "El rincón de Naredo": <http://elrincondenaredo.org/>.

a la que contribuye enormemente la industria armamentística. Brunet, 2024; Stoddard et al., 2021), a pesar del ensordecedor silencio del IPCC en torno a este hecho. Kinney, 2023. Los enormes obstáculos que la guerra y la militarización suponen para el avance hacia un mundo mejor justificarían incluso el análisis de ambos términos en trabajos que, como la reciente Enciclopedia Elgar de Economía Ecológica. Padilla & Ramos-Martín, 2023), buscan ser luces intelectuales para estimular el cambio social necesario. Y es por todo ello, también, por lo que los estudios en torno a la necesidad urgente de este cambio radical tampoco pueden ignorar por más tiempo que cabe desafiar la ciencia económica establecida para convertir la economía en una disciplina verdaderamente útil y al servicio del bien común, abandonando, como señala Naredo. 2015), "el aparato conceptual que [...] da forma [a la noción usual de sistema económico], relativizando esa noción y entreviendo la posibilidad de formular otras nociones [...]". pág. 29)

UN CONTEXTO DIFÍCIL: REFLEXIONES FINALES

En 1955, preocupados por los peligros derivados del desarrollo de armas de destrucción masiva, de los que la Segunda Guerra Mundial había dado muestra con el lanzamiento de las bombas atómicas sobre Hiroshima y Nagasaki, once científicos e intelectuales de renombre se preguntaban si la humanidad sería capaz de renunciar a la guerra. Lo hacían en lo que ha venido en llamarse "Manifiesto Russell-Einstein", por ser Bertrand Russell y Albert Einstein dos de sus más destacados firmantes⁸. "¿Será capaz la humanidad de renunciar a la guerra?". Debería. La historia natural de la agresión nos muestra que, aunque fuésemos agresivos de manera innata, esto no explicaría la guerra ni mucho menos la agresión aparente de los Estados-nación, debida más a factores como el miedo, la frustración o la privación que a un rasgo instintivo de aquéllos, factores que se alimentan con alianzas militares que, paradójicamente, acaban produciendo los resultados bélicos que pretenden evitar. Carthy & Ebling, 1966. Todavía más, en contra de las tesis instintivistas, como las defendidas por Lorenz. 2002 [1966]) y otros estudiosos del comportamiento humano, Fromm. 2022 [1974]) nos enseña que las diversas formas de agresión humana *maligna* no solo se vinculan al carácter y, por ende, pueden explicarse bajo un principio histórico sociobiológico. y no fisiológico), sino que el grado de destructividad humana aumenta con el desarrollo de la civilización y el papel del poder. Evidencia, así, que la agresión *maligna* se puede reducir sustancialmente "si se reemplazan las condiciones socioeconómicas por otras favorables al cabal desenvolvimiento de las verdaderas necesidades y facultades del hombre, al desarrollo de la actividad original humana y de la facultad creadora [...]". p. 475. Como evidencia, también, el hecho de que la agresión *biológicamente* dada en los genes humanos, que llama la agresión *benigna*, no es espontánea, era relativamente menor en ciertas condiciones primitivas, por lo que existe la posibilidad real de edificar una sociedad en que nadie esté amenazado si se suprimen las razones económicas, políticas, culturales y psicológicas que lo impiden.

Pero no va a ser tarea fácil. En un contexto global marcado por la pérdida de posiciones de Occidente en el mundo, las grandes potencias siguen incrementando su gasto militar. Tian et al., 2023), alimentando sus intervenciones directas o indirectas en conflictos bélicos y aumentando los riesgos de escalada en aquellos donde se ven implicadas, de una manera u otra, potencias nucleares, como ocurre en los casos de Ucrania o Palestina. Pastor, 2024. Algo de lo que las potencias europeas, serviles a EE.UU., se vanaglorian celebrando ostentosas ferias de armamento. Anaideia, 2022)⁹, justificadas bajo el lema de que la seguridad es la condición previa para cualquier sostenibilidad. Meulewaeter, 2024)¹⁰. Ejemplifica bien esta hipocresía la Ley de Materias Primas Críticas de la UE, denunciada por organizaciones de la sociedad civil por promover la minería y la industria de armamento en nombre de la acción climática. Petitjean & Verheeecke, 2023. No, no va a ser tarea fácil. Porque las conexiones entre las exportaciones estatales de armas, la industria armamentística y la banca que la financia son múltiples, como también ha denunciado, para el caso de Gaza, el Centro Delàs de Estudios para la Paz en su informe sobre la banca armada. Carbonell et al., 2024. Conexiones con una larga historia, como nos enseña Priya Satia, porque en el complejo militar-industrial "las fronteras del sector público y privado se desdibujan y retroalimentan". Galbraith, 2004, citado en Naredo, 2022, p. 219. Lo resume bien Robinson. 2022): "Las tensiones geopolíticas

⁸ El Manifiesto Russell-Einstein puede encontrarse en <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000017290>.

⁹ Véase, por ejemplo, la web de la Feria de Armamento de París de 2024: <https://eurosatory2024-tedae.com/>.

¹⁰ Lema de la Asociación de Industrias Aeroespaciales, de Seguridad y Defensa de Europa.

y los conflictos internacionales pueden ser trágicos para quienes se ven atrapados en conflagraciones [...], pero ventajosos para quienes buscan legitimar unos presupuestos militares y de seguridad cada vez mayores y abrir nuevas oportunidades de lucro capitalista frente al estancamiento crónico y el descontento social". Y es que las armas de fuego y las guerras que posibilitan son funcionales a las estructuras de poder, donde, para colmo, prosperan los psicópatas integrados o, como define Naredo. (2024), "depredadores natos que tratan de imponerse y de ejercitar su poder sin reparar en los daños personales, patrimoniales u otros que causan en los demás, sin que por ello sientan arrepentimiento alguno".

Pero seguir aumentando exponencialmente el gasto en armamento y la producción de material militar acentuará aún más la crisis de civilización en que estamos inmersos, abocándonos al abismo. "Todos, por igual, estamos en peligro", se advertía en el Manifiesto Russell-Einstein. Y seguía: "si se comprende el peligro, hay esperanza de que p[odamos] evitarlo colectivamente". Quizás, pues, estemos aún a tiempo de cambiar el rumbo si estamos dispuestos a comprender. Tomar conciencia de nuestros males es el primer paso para poder curarlos o paliarlos. Y es ahí donde las economistas y los economistas críticos pueden y deben desempeñar un papel importante. Porque, como hemos visto, detrás de tanta destrucción masiva está el empeño de perpetuar un sistema socioeconómico que también destruye ecológica y socialmente a escala planetaria, empeño al que contribuye, con sus mitos, la ciencia económica establecida. Deberíamos, pues, ser capaces de revolucionar esta ciencia para ponerla al servicio del *No a la guerra*. ¿Lo seremos? Para que las revoluciones científicas se produzcan hace falta someter a reflexión los presupuestos básicos que definen y estructuran el objeto de estudio de la ciencia en cuestión. Deberíamos, pues, transcender el dogmatismo existente en torno a la noción usual de *sistema económico* y de sus categorías básicas definitorias para abrir la puerta de lo económico hacia la multidimensionalidad de enfoques y la transdisciplinariedad de sus practicantes. Y deberíamos hacerlo en el marco de una economía de sistemas construida sobre los principios de la ecología y la termodinámica para ir más allá de la racionalidad científica, exigiendo juicios de valor explícitos para facilitar la participación social informada. ¿Sabremos, pues, desafiar a la ciencia económica establecida para conseguir que integre no solo las ciencias de la naturaleza y de la sociedad, sino también las otras formas del conocimiento humano? ¿Sabremos desafiarla para que integre saberes considerados *inútiles* por la economía convencional? ¿Sabremos acercarla, en definitiva, a la "utilidad de lo inútil". Ordine, 2023)¹¹ para alejarla de la "mecánica de la utilidad y del interés propio". Jevons, 1879)?

En un *mundo en llamas*, las economistas y los economistas críticos tenemos, pues, una responsabilidad moral que no podemos eludir. Sirvan estas páginas para estimular el pensamiento económico y para enriquecer, no solo desde la economía crítica, sino, también, desde todas las corrientes críticas en el ámbito de las ciencias sociales, los debates actuales en torno a la necesaria y urgente transición socioecológica, poniendo el acento sobre la también urgente necesidad de parar la inercia sistémica de la destrucción masiva. Porque no hacerlo es, como bien apunta Poch-de-Feliu, no solo terrorífico e inmoral, sino también estúpido¹². Sumamente estúpido.

BIBLIOGRAFÍA

Alba-Rico, Santiago. 2024, 26 agosto. Gaza y Nagasaki. <https://elpais.com/opinion/2024-08-26/gaza-y-nagasaki.html>

Albanese, Francesca. 2024a, 7 diciembre. Anatomy of a Genocide. Report of the Special Rapporteur on the Situation of Human Rights in the Palestinian Territories occupied since 1967. <https://documents.un.org/doc/undoc/gen/g24/046/11/pdf/g2404611.pdf>.

Albanese, Francesca. 2024b, 7 diciembre. Situation of Human Rights in the Palestinian Territories occupied since 1967. Report of the Special Rapporteur on the situation of human rights in the Palestinian territories occupied since 1967. <https://documents.un.org/doc/undoc/gen/n24/279/68/pdf/n2427968.pdf>

¹¹ En su ensayo "La utilidad de lo inútil", Nuccio Ordine diserta sobre la utilidad de los saberes que tienen un valor esencial, ajeno a cualquier finalidad utilitarista.

¹² Lo apunta en la entrevista que le hace Gema Delgado en Mundo Obrero: <https://mundoobrero.es/2024/10/02/rafael-poch-de-feliu-washington-se-prepara-para-un-conflicto-militar-contra-el-resto-del-mundo-y-necesita-a-su-lado-a-la-u-e/>.

- Álvarez-Cantalapiedra, Santiago. 2024. Cambiar de paradigma para construir la paz del siglo XXI. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global "Paz ambiental. Hacia un nuevo paradigma"*. FUHEM), 165, 5–12.
- Amnistía Internacional. 2024, 7 diciembre. Stop genocidio de Israel en Gaza. Accesible en <https://www.es.amnesty.org/en-que-estamos/campanas/crisis-en-gaza-e-israel/>.
- Anaideia, Victoria. 2022, 7 diciembre. Eurosatory, la gran feria de armamento vuelve a París. <https://www.elsaltodiario.com/opinion/eurosatory-gran-feria-armamento-vuelve-a-paris>
- Arendt, Hannah. 1999 [1963]. *Eichmann en Jerusalén. Un estudio sobre la banalidad del mal*. Editorial Lumen.
- Beckert, Sven. 2015. *Empire of Cotton: a Global History*. Vintage Books.
- Berardi, Franco. 2024, 28 octubre. El exterminio inteligente. Automatización del genocidio: Lavender. D<https://www.diario.red/opinion/franco-berardi-bifo/exterminio-inteligente/20241026114950037616.html>
- Brunet, Pere. 2024. Los conflictos ecosociales: De la *securitización* a algunas propuestas desde la ciencia y las tecnologías de paz. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global "Paz ambiental. Hacia un nuevo paradigma"*. FUHEM), 165, 91-101.
- Buendía, Luis (ed). 2023. *El papel del Estado en la economía. Análisis y perspectivas para el siglo XXI*. FUHEM Ecosocial y Los libros de la catarata.
- Carbonell, Max, Aragón, Edu, Amorós, Gemma, Ibáñez, Lucia, & Calvo, Jordi. 2024. La banca armada y su corresponsabilidad en el genocidio de Gaza. La financiación de las empresas que fabrican las armas usadas en las masacres contra la población palestina. En Informe del Centre Delàs 66. Recuperado 7 diciembre, 2024, de https://centredelas.org/wp-content/uploads/2024/10/informe66_CentreDelas_BancaArmadaYGenocidio_CAST_ok.pdf
- Carinci, Luigi. 2024, 7 diciembre. Un año de genocidio en la Franja de Gaza, basta ya de deshumanización. <https://www.elsaltodiario.com/mecambio/un-ano-genocidio-franja-gaza-basta-deshumanizacion>
- Carthy, John D., & Ebling, F.J. 1966. *Historia natural de la agresión*. Siglo XXI Editores.
- Desai, Radhika. 2022. *Capitalism, Coronavirus and War. A Geopolitical Economy*. Routledge.
- Federici, Silvia. 2021. *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. 14ª edición. Traficantes de Sueños.
- Fernández-Durán, Ramón. 2003. *Capitalismo financiero, global y guerra permanente. El dólar, Wall Street y la guerra contra Irak*. Virus Editorial.
- Fernández-Durán, Ramón y González-Reyes, Luis. 2014. *En la espiral de la energía. Historia de la humanidad desde el papel de la energía. pero no solo*. Volumen I. Libros en Acción y Baladre.
- Fondo Monetario Internacional. 2024, 7 diciembre. Perspectivas de la economía mundial. A un ritmo constante, pero lento: resiliencia en un contexto de divergencia. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2024/04/16/world-economic-outlook-april-2024>
- Fromm, Erich. 2022 [1974]. *Anatomía de la destructividad humana*. Siglo XXI Editores.
- Galbraith, John K. 2004. *Economía del fraude inocente. La verdad de nuestro tiempo*. Crítica.
- Galeano, Eduardo. 2023 [1971]. *Las venas abiertas de América Latina*. Edición conmemorativa del 50 aniversario. Siglo XXI Editores.
- Georgescu-Roegen, Nicholas. 1996 [1971]. *La Ley de la Entropía y el proceso económico*. Colección Economía y Naturaleza. Serie "Textos Básicos". Fundación Argentaria y Visor Distribuciones.
- Georgescu-Roegen, Nicholas. 2021. *Ensayos bioeconómicos*. Los Libros de la Catarata.. Edición de Óscar Carpintero).

- Gibbon, Edward. 2003. *Historia de la decadencia y caída del Impero romano*. Debolsillo.
- Gowan, Peter. 2000. *La apuesta por la globalización. La geoeconomía y la geopolítica del imperialismo estadounidense*. Akal.
- Jevons, William S. 1879. *The Theory of Political Economy*. MacMillan.
- Kara, Siddharth. 2023. *Cobalto Rojo: el Congo se desangra para que tú te conectes*. Capitán Swing.
- Khader, Bichara. 2024. Palestina: La tragedia permanente. 1947-2024. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global "Paz ambiental. Hacia un nuevo paradigma"*. FUHEM), 165, 113-137.
- Kinney, Ellie. 2023, 7 diciembre. The IPCC'S Missing Military Emissions. Conflict and Environment Observatory. <https://ceobs.org/the-ipccs-missing-military-emissions/>
- Lorenz, Konrad. 2002 [1963]. *On Aggression*. Routledge.
- Meiksins, Ellen. 2021. *El origen del capitalismo. Una mirada de largo plazo*. Siglo XXI Editores.
- Meulewaeter, Chloé. 2024. Greenwashing de la industria militar en las instituciones europeas. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global "Paz ambiental. Hacia un nuevo paradigma"*. FUHEM), 165, 103-112.
- Naredo, José Manuel. 2005. Presentación: la incidencia de la especie humana sobre la faz de la Tierra. En J.M. Naredo y L. Gutiérrez. eds.. *La incidencia de la especie humana sobre la faz de la Tierra. 1955-2005*. pp. 7-13. Universidad de Granada y Fundación César Manrique.
- Naredo, José Manuel. 2015. *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. 4ª edición. Siglo XXI Editores
- Naredo, José Manuel. 2022. *La crítica agotada. Claves para un cambio de civilización*. Siglo XXI Editores.
- Naredo, José Manuel. 2024. La plaga social de los psicópatas poderosos. Viento Sur. <https://vientosur.info/la-plaga-social-de-los-psicopatas-poderosos/>
- Ordine, Nuccio. 2023. *La utilidad de lo inútil. Manifiesto*. Acantilado.
- Padilla, Emilio & Ramos-Martín, Jesús. Eds.). 2023. *Elgar Encyclopedia of Ecological Economics*. Edward Elgar.
- Pastor, Jaime. 2024. Conflictos geopolíticos, antiimperialismo e internacionalismo en tiempos de "aceleración reaccionaria." *Viento Sur, Newsletter* 379. <https://vientosur.info/conflictos-geopoliticos-antiimperialismo-e-internacionalismo-en-tiempos-de-aceleracion-reaccionaria/>
- Petitjean, Olivier, & Verheecke, Lora. 2023. Blood on the Green Deal. How the EU is boosting the Mining and Defense Industries in the Name of Climate Action. Corporate Europe Observatory and Observatoire des Multinationales. Recuperado 7 diciembre, 2024, de https://multinationales.org/IMG/pdf/crm_english_v1.pdf
- Richardson, Katherine, Steffen, Will, Lucht, Wolfgang, Bendtsen, Jorgen, Cornell, Sarah E., Donges, Jonathan F., ... Rockström, Johan. 2024. Earth beyond Six of Nine Planetary Boundaries. *Science Advances*, 9(37), eadh2458. <https://doi.org/10.1126/sciadv.adh2458>
- Ripple, William J., Wolf, Christopher, Gregg, Jillian W., Rockström, Johan, Mann, Michael E., Oreskes, Naomi, Lenton, Timothy M., Rahmstorf, Stefan, Newsome, Thomas M., Xu, Chi, Svenning, Jens-Christian., Pereira, Cássio C., Law, Beverly E., & Crowther, Thomas W. 2024. The 2024 State of the Climate Report: Perilous Times on Planet Earth. *BioScience*, biae087. <https://doi.org/10.1093/biosci/biae087>
- Robinson, William I. 2022. *Global Civil War: Capitalism Post-Pandemic*. PM Press.
- Robinson, William I. 2022, 15 diciembre. Global Capitalism has become dependent on War-making to sustain itself. The Ukraine Crisis is not the Cause but a Consequence of the General Crisis of Global Capitalism. Truthout Center for Grassroots Journalism. <https://truthout.org/articles/global-capitalism-has-become-dependent-on-war-making-to-sustain-itself/>.

Rockström, Johan, Steffen, Will, Noone, Kevin, Person, A., Chapin III, F. Stuart, Lambin, Eric F., ... Foley, Jonathan A. 2009. A Safe Operating Space for Humanity. *Nature*, 461(7263), 472–475. <https://doi.org/https://doi.org/10.1038/461472a>

Sánchez, Luis. 2024. Conflictos ambientales y su abordaje desde la investigación para la paz. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global "Paz ambiental. Hacia un nuevo paradigma". FUHEM*), 165, 69–78.

Satia, Priya. 2018. *Empire of Guns. The Violent Construction of the Industrial Revolution.* Duckworth.

Satia, Priya. 2023. *El imperio de las armas. La construcción violenta de la Revolución Industrial.* Akal.

Stoddard, Isak, Anderson, Kevin, Capstick, Stuart, Carton, Wim, Depledge, Joanna, Facer, Keri, ...Williams, Mariama. 2021. Three Decades of Climate Mitigation: Why Haven't We Bent the Global Emissions Curve? *Annual Review of Environment and Resources*, 46. <https://www.annualreviews.org/content/journals/10.1146/annurev-environ-012220-011104>

Tian, Nan, Lopes da Silva, Diego, Liang, Xiao, & Scarazzato, Lorenzo. 2023. Trends in World Military Expenditure. Stockholm International Peace Research Institute. SIPRI. Recuperado 7 diciembre, 2024, de https://www.sipri.org/sites/default/files/2024-04/2404_fs_milex_2023.pdf

Tilly, Charles. 1990. *Coercion, Capital, and European States. AD 990-1990.* Basil Blackwell.

Trisos, C. H., Merow, C., & Pigot, A. L. 2020. The Projected Timing of Abrupt Ecological Disruption from Climate Change. *Nature*, 580, 496–501. <https://doi.org/10.1038/s41586-020-2189-9>

Wallerstein, Immanuel M. 2017. *El moderno sistema mundial III. La segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista, 1730-1850.* Siglo XXI Editores.

Fressoz, Jean-Baptiste; SIN
TRANSICIÓN. UNA NUEVA HISTORIA DE
LA ENERGÍA, Editorial Arpa, Barcelona
2025 (360 pp.), ISBN: 978-84-10313-84-2.

<https://doi.org/10.46661/rec.12802>

Jordi Roca Jusmet¹

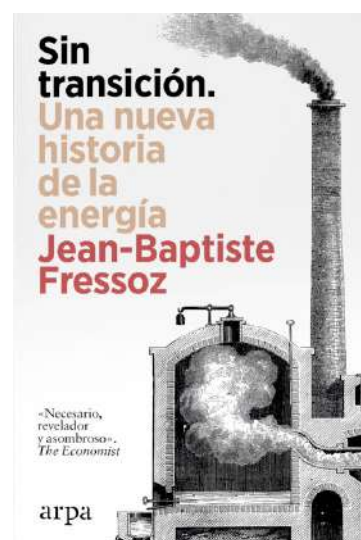
Universidad de Barcelona

ORCID <https://orcid.org/0000-0001-7766-3759>

jordiroca@ub.edu

Este libro, publicado originalmente en francés en 2024, es de lectura imprescindible para los interesados en la historia de la energía y en el debate sobre las políticas climáticas. Está escrito en tono polémico y aportando numerosas informaciones a veces sorprendentes y poco conocidas.

Ya el título, *sin transición*, es provocador. El autor no niega por supuesto que cambios como el uso masivo de combustibles fósiles hayan tenido una importancia histórica crucial. Sin embargo, considera muy exagerado ver la historia de la energía como una sustitución rápida e irreversible de anteriores fuentes energéticas por otras nuevas que las desplazan, lo que en el libro aparece como "fasismo" aunque seguramente sería más adecuado el término *etapismo* (en general, la traducción me parece muy mejorable). Las estadísticas energéticas muestran claramente que *a nivel global* lo que sucede es que las nuevas energías se suman, son adicionales, a las anteriores ya que en términos absolutos la cantidad de carbón, de petróleo, de gas natural, de hidroelectricidad y también de biomasa para obtener energía exosomática nunca han sido tan elevada como hoy en día. Las estadísticas sobre evolución del peso porcentual de diferentes fuentes de energía



¹ Página web: <https://jordiroca.online/>

sobre el total de energía primaria miden variaciones en términos relativos pero lo relevante ambientalmente son los valores absolutos décadas

s. El autor también advierte sobre la exageración de la rapidez del aumento de disponibilidad de "servicios energéticos" que algunos historiadores asocian al carbón en la industrialización en lugares como Gran Bretaña ya que las estadísticas de energía primaria no reflejan la gran ineficiencia de las primeras máquinas de vapor y de otros usos del carbón.

Frente a la idea de transiciones o etapas entre energías el autor analiza el cambio tecnológico señalando las *simbiosis* entre diferentes formas de energía y de los materiales asociados a su aprovechamiento. Por ejemplo, la minería del carbón supuso una impresionante demanda de madera para apuntalar las minas generando en muchos lugares una fuerte deforestación. Fressoz cita críticamente a Lewis Mumford que en su análisis del paso de la economía orgánica a la inorgánica habló de las minas de carbón como "el primer entorno completamente inorgánico creado por el hombre" (citado en página 73) a pesar de su gran dependencia de la madera. Y por supuesto históricamente las demandas de madera se multiplicaron para otros usos no energéticos como los envases de papel y cartón. Los ejemplos de simbiosis abundan como el hecho de que el mundo del petróleo con sus oleoductos y sus coches de combustión requiere usos masivos de acero que se produce con carbón o, un caso aún más llamativo, es el auge del consumo de carbón vegetal en megaciudades africanas gracias al petróleo que mueve las motosierras y transporta la madera: "contrariamente a la imagen de una supuesta "escalera energética" que iría ascendiendo desde la leña a la electricidad, una escalera que los hogares y las naciones subirían obedientemente a medida que se enriquecieran, resultó que el consumo de carbón vegetal no disminuía con la electrificación -en Kinsasa, por ejemplo, el 70% de los hogares utilizan tanto carbón vegetal como electricidad- y que, por el contrario, aumentaba con el crecimiento económico y la urbanización" (p.173).

Por supuesto, el muy importante despliegue de energía eólica y fotovoltaica es también, hasta el momento, una *adición* a la oferta energética anterior (aunque, yo añadiría, su aportación a la disponibilidad total de "servicios energéticos" es superior a lo que puede parecer de los datos de energía primaria ya que en este caso cada kwh eléctrico representa mucha menos energía primaria que la necesaria para obtener electricidad a partir de combustibles fósiles o uranio). Y es un caso claro de simbiosis por su fuerte dependencia de actividades extractivas de materiales que, además, se extraen y transportan usando energía fósil.

El libro habla mucho de cambio climático y documenta ampliamente aspectos de la historia del debate sobre cambio climático que pueden sorprender al lector como el hecho de que algunos destacados defensores de la energía nuclear de EEUU tuvieron un gran papel, ya en los años 1950s, en alertar sobre el cambio climático. Muchos creían (entre ellos Marion King Hubbert, el difusor del modelo del *peak oil*) en un futuro de energía ilimitada gracias a la energía nuclear pero no a la convencional de fisión (ni de la fusión nuclear que tantas veces ha servido para soñar en un futuro de abundancia energética y cuyo despegue comercial desde hace muchas décadas se prevé para el cabo de 20 años en un horizonte temporal que se va desplazando en el tiempo y que nunca llega). De lo que habla el libro es de la confianza en el futuro de los reactores reproductores, aunque la realidad ha sido que "incluso hoy, la energía nuclear solo desempeña un papel marginal en el suministro energético mundial, la mitad que la leña, y, tras graves incidentes y problemas financieros, los programas de reactores reproductores se han abandonado en la mayoría de países" (p.213). La historia de la relación entre estos defensores de la energía nuclear y la política climática durante varias décadas se presenta compleja en el libro, pero lo que dominaría sería -con algunas excepciones- una visión tranquilizadora precisamente basada en una idea de transición que permitiría una oferta de energía en cantidades prácticamente ilimitadas y antes de que el problema climático fuese grave.

Para el autor el problema climático era desde hace mucho -y cada vez lo es más- de una extrema urgencia y no podía relegarse como se hizo -y aún se hace- a la espera de un tipo de transición de la que no hay precedentes históricos. Fressoz tiene razón cuando afirma: "El problema es que la catástrofe climática actual no es una cuestión de agotamiento. Al contrario, es un problema de sobreabundancia: nuestro frasco terrestre contiene demasiado carbón, petróleo y gas, y no hay ningún límite dictado por la naturaleza que nos impida convertirlo en un horno infernal en un futuro próximo" (p.192). Tiene razón porque la escasez física no llevará inevitablemente

a una muy próxima gran reducción de la extracción de combustibles fósiles que mitigaría las emisiones de gases invernadero (aunque fuese a costa de grandes desastres económico-sociales). Sin embargo, ello no significa que los debates sobre la escasez y el agotamiento de los recursos energéticos no renovables (y otros recursos materiales) estén fuera de lugar como parece apuntar el libro. Estos son relevantes al menos por tres razones. La primera porque la etapa histórica en la que se ha dispuesto de una enorme disponibilidad de energía que no proviene del flujo de energía solar y sus derivados actuales sino de un stock acumulado durante muy lentos procesos geológicos será muy corta, de unas pocas centurias, desde una perspectiva de *largo plazo*; aquí sí es pertinente hablar de fase única por razones de escasez física, aunque su duración y características dependerá de cuestiones políticas, sociales y económicas. La segunda razón es que el progresivo agotamiento de recursos conduce a explotar recursos más y más difíciles de extraer (por ejemplo, la extracción mundial de petróleo "convencional" no aumenta desde hace unos años pero sí la de petróleos "no convencionales") ampliando lo que se ha llamado la "frontera de extracción" aumentando los costes energéticos y ambientales de la extracción, y también tendencialmente los costes monetarios de extracción (aunque no lo suficiente como para que su explotación no sea rentable financieramente mientras la demanda sea elevada). La tercera razón es que, debido a lo que se ha llamado "geodiversidad", los recursos no renovables están distribuidos muy desigualmente y esto plantea fuertes dependencias de unos territorios respecto a otros, aunque donde se explotan no solo depende de su concentración física y accesibilidad sino también del habitual desplazamiento de costes desde zonas ricas a zonas pobres (lo que es un fenómeno de injusticia ambiental).

No se trata de un libro de un economista, pero son numerosas y reveladoras las alusiones críticas a economistas convencionales por sus posiciones sobre el cambio climático. Así, Paul Romer conocido por su trabajo sobre el cambio técnico endógeno derivado de la inversión en "capital humano", en los días en que recibió el Nobel de economía en 2018, escribió: "descarbonizar la economía será tan fácil que, cuando miremos atrás, tendremos la impresión de haberlo hecho sin esfuerzo" (citado en página 36). A la vista de los muy escasos resultados de más de tres décadas del convenio de cambio climático, vienen ganas de decir: ¡Santa fe! Por otro lado, en un libro de 2020 del cual es coautor Philippe Aghion, que precisamente acaba de recibir el Nobel en 2025 por sus análisis sobre la destrucción creativa tecnológica, se afirma "el coche eléctrico es una tecnología sin huella de carbono alguna" (citado en nota 2 de la página 294); sorprende aquí el olvido de que a lo largo del ciclo de vida de la producción de un automóvil se generan importantes emisiones de carbono y que actualmente la principal forma de producción de electricidad es, con diferencia, el carbón y, en segundo lugar, el gas natural. Es elemental que la electricidad no es una forma de energía primaria sino un "vector" energético.

Aparecen citados otros economistas, pero quien más aparece, como era previsible, es William Nordhaus (premio Nobel también en 2018 y quien lo recibió principalmente por sus aportaciones a la "economía del cambio climático"). Como muestra se explica que, en un artículo de los años 1990s, Nordhaus adopta "un viejo tópico muy del gusto de los magnates del petróleo estadounidense: el petróleo salva a las ballenas" (p.42) debido a que los derivados de los combustibles fósiles sustituyeron en la iluminación al aceite de ballena tan apreciado a mitades del siglo XIX (en la época que Melville escribió *Moby Dick*). Pero, explica Fressoz, "en la "era del petróleo" del siglo XX, se mataron tres veces más cachalotes que en todo el siglo XIX. El petróleo desempeñó un papel clave en esta carnicería, con motores diésel más potentes y fiables, capaces de perseguir a los cetáceos hasta los confines del hemisferio sur" (p.43), otro buen ejemplo de simbiosis dado que la demanda de aceite de ballena era mayor que nunca, para muchos otros usos (margarina, productos farmacéuticos, pintura, explosivos, lubricantes...) de forma que sí "fueron los ecologistas quienes salvaron a las ballenas, al menos a las que sobrevivieron a la carnicería del siglo XX" (p.44). Se destaca también con toda la razón la negativa influencia de los modelos de Nordhaus que desde hace décadas promueven acciones de política climática extremadamente tímidas. La casualidad quiso que el anuncio del Nobel a Nordhaus se hizo justamente el mismo día de la publicación de un conocido informe del IPCC instando a hacer todos los esfuerzos para no superar la temperatura media más de 1,5 grados respecto al período de referencia. La coincidencia no puede ser más llamativa dado que en su discurso del Nobel Nordhaus presentó su modelo señalando que "el óptimo (del análisis) coste-beneficio se eleva a más de 3 °C en 2100, muy

por encima de los objetivos políticos internacionales";². El IPCC, un organismo creado en 1988, es hoy claramente un agente a favor de una acción rápida frente al problema climático, en contraste con posiciones como la de Nordhaus. Sin embargo, según el libro, inicialmente tuvo durante años un papel muy diferente: "El objetivo de los gobiernos, sobre todo el de los Estados Unidos era volver a atar en corto a los expertos internacionales en materia climática, que se apresuraban a blandir objetivos de reducción de emisiones sin sopesar su impacto económico" (p.259).

Hoy, siete años después, y a pesar de las advertencias del IPCC, tras décadas de acción global muy escasa el objetivo de 1,5 grados ya se incumplió puntualmente en 2024 y se considera inevitable que pronto se supere este nivel de forma prolongada. El libro de Frassez es necesario para analizar cómo hemos llegado a esta situación y para combatir algunos mitos sobre las transiciones energéticas y sobre la excesiva confianza en la salvación gracias a la tecnología.

² William D. Nordhaus, *Climate change: The Ultimate Challenge for Economics*, Prize Lecture, December 8, 2018. William D. Nordhaus – Prize Lecture - NobelPrize.org. Para un análisis crítico en profundidad sobre el modelo de Nordhaus, ver en esta misma revista: Padilla Rosa, Emilio y Roca Jusmet, Jordi., "Análisis coste-beneficio versus principio de sostenibilidad: la economía del cambio climático de Nordhaus, premio Nobel 2018", *Revista de Economía Crítica*, n. 26, 2018, pp. 3-18.

Casal Lodeiro, Manuel; LAS VERDADES INCÓMODAS DE LA TRANSICIÓN

ENERGÉTICA, Icaria editorial, Barcelona 2024, (316 págs) ISBN: 978-84-10328-16-7.

<https://doi.org/10.46661/rec.12175>

Ana Isabel Casquete Díez

Universidad de Burgos

acasquete@ubu.es

En la época de la *sobreinformación* y del *ruido*, encontrar la verdad no es tarea fácil, pero es vital cuando estamos hablando de cuestiones que afectan directamente a nuestro bienestar o incluso, aunque nos asuste admitirlo, a nuestra supervivencia como seres humanos. A indagar en la búsqueda de la verdad sobre la denominada "Transición Energética" es a lo que Manuel Casal Lodeiro¹ nos invita en este libro. Y lo hace acudiendo a fuentes fiables, con rigurosidad² pero también desde una intencionada posición como divulgador.

Las *verdades* son muchas veces *incómodas*. Dice el autor que estamos basando la *transición* en los mismos sueños tecnológicos que nos han traído hasta aquí, en sueños tecnológicos cada vez más desligados de la ciencia y de la razón, cada vez más opuestos a la mejor vida futura que nos debían facilitar. Hacernos conscientes de estas verdades es incómodo para todos, pero especialmente para los lobbies económicos que ven peligrar sus intereses y para los responsables políticos que, o no las conocen o no quieren conocerlas, pero que en todo caso no quieren dar malas noticias a sus votantes. La respuesta a estas verdades no es precisamente sencilla, pero mirar para otro lado no debería ser una opción.

El libro está estructurado en breves capítulos titulados en forma de 17 preguntas como ¿Es factible la Transición Energética? ¿Qué significa descarbonizar la economía?, ¿La energía fotovoltaica es tan limpia?, ¿Tendremos



¹ El autor es Licenciado en Informática. Señala en la Introducción que comparte con la gente de ciencia y con la que se dedica a la filosofía, ser amigo del dato cierto, de la verdad.

² El autor proporciona referencias amplias y fiables, lo que al lector le puede servir, si así lo desea, para profundizar en cuestiones más específicas relacionadas con cada una de las preguntas planteadas.

todos un coche eléctrico?, ¿El hidrógeno verde es la solución?, ¿Son realmente *verdes* la energía nuclear y el gas?, ¿Hay minerales suficientes para la transición?... Se trata de preguntas muy pertinentes porque desde los medios de comunicación nos llega información confusa y engañosa que a veces puede estar ocasionada por malentendidos, pero sospechamos que muchas otras veces responde a manipulaciones para no perjudicar intereses que evidentemente están en juego.

Comenzando efectivamente por saber a qué se refiere esto que llamamos *transición energética* y si es viable o no, el autor observa que este término está alimentando una gran confusión, al permitir que englobe perspectivas totalmente alejadas unas de otras como el tecnooptimismo de quienes aún piensan que podremos mantener el nivel de consumo actual o incluso incrementarlo, en contraste con quienes constatan que el único modelo energético viable ha de partir de un consumo drásticamente menor al actual (p.25).

Y es que, como creo que aún le ocurre a la gran mayoría de la gente, no hace mucho tiempo yo estaba convencida de que, aunque la expansión de las energías renovables no fuese a resolver todos los problemas, al menos los cambios que se hicieran en ese sentido trabajarían en la buena dirección. Pero como afirma el ingeniero y divulgador del caos climático Ferrán Puig Vilar, "Todo esto de la transición energética es otro embolado... No sólo porque quieren hacernos creer que con las renovables vamos a solucionar nuestros problemas energéticos y climáticos, cuando saben perfectamente que no va a ser así; lo es porque ya es demasiado tarde y estamos empleando unos recursos en montajes faraónicos sin habernos detenido a pensar si todos los recursos que todavía nos quedan no tendrían un mejor uso" (cita en p. 255). Y esta afirmación se nos va revelando más fundamentada a medida que avanzamos en la lectura de los distintos capítulos de este libro y se van poniendo de manifiesto los límites de cada una esas energías que llamamos *renovables* pero que implican sistemas de captación en absoluto renovables.

Antonio Turiel, experto físico teórico e investigador del CSIC a quien el autor alude en su libro, se queja de que se les pida a los científicos soluciones para seguir creciendo indefinidamente en un planeta finito,

"no tiene sentido intentar preservar un sistema económico basado en el crecimiento infinito (...) La solución (...) no es científica ni tecnológica: tan solo social. Simplemente, precisamos de un nuevo sistema económico y social que no necesite forzosamente el crecimiento". (Turiel 2020,200-201)

El denominado "Crecimiento Verde", en el que está basada la Agenda 2030¹ de la ONU y la gran mayoría de las propuestas oficiales para salir de la emergencia ecológica, pretende hacer compatible la solución de la crisis medioambiental con un crecimiento económico ilimitado por lo que resulta un objetivo equivocado como guía de política económica. Los responsables políticos necesitan buscar estrategias alternativas ya que la evidencia empírica² muestra que la actividad económica medida a través del PIB está íntimamente ligada al aumento del consumo de energía y materiales.

Aclarando una a una estas *verdades incómodas*, concluye Manuel Casal que no queda otra que caminar hacia el *decrecimiento* del metabolismo económico, es decir, ir hacia un menor consumo de recursos materiales y energéticos, aunque dice que esto, precisamente, es lo que queda fuera del debate de cara al gran público. Se deduce, por tanto, que la alternativa del *decrecimiento* resulta ser la única opción sensata para hacer frente a la crisis ecológica.

En el último capítulo, en el que se trata la importancia de la *resiliencia*, el autor nos trae una afirmación de Dennis Meadows³, que en 2012 mostraba su convicción de que la sostenibilidad *había sido* posible durante las décadas posteriores a la publicación de "su" informe, pero que ahora, adentrados en el siglo XXI, ya no había manera de sostener esta civilización (p.230). Y Manuel Casal utiliza un símil esclarecedor, aunque inquietante:

¹ El ODS número 8 de dicha Agenda, "Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible..." resulta contradictorio con otros ODS.

² Como ejemplo de evidencia empírica al respecto, véase (Hickel and Kallis, 2020).

³ Dennis Meadows es coautor del informe sobre *Los Límites del Crecimiento*, publicado en 1972 por encargo del Club de Roma a un equipo de científicos del MIT para determinar si la civilización industrial era sostenible. La afirmación que se señala en el texto la hizo en una conferencia ante el mismo Club de Roma.

"Somos como el Titanic, que estaba hundido técnicamente cuando el vigía divisó el iceberg, porque dada su masa, su inercia y características técnicas, ya le resultaba imposible virar o parar máquinas a tiempo para evitar el choque" (p.230).

¿Y si fuera cierto que la Sostenibilidad ya no es posible? Algo de ello ronda en mi cabeza, pero cuando lo pienso, me llevo la mano al corazón, que se resiste a admitirlo. Reconocer la imposibilidad de conseguirlo me asoma a un sentimiento de frustración; la frustración que implica que como sociedad no hayamos sido capaces de aprovechar la oportunidad de preservar este hogar tan idóneo para nuestra vida como seres humanos.

Sin embargo, según el autor del libro, este científico de sistemas (Dennis Meadows), lo que tocaría hacer ahora es prepararnos lo mejor posible para el choque, de tal modo que el sufrimiento social y ecológico ocasionado por dicho choque fuese el menor posible (p.231).

Se trataría entonces de aumentar nuestra *resiliencia*. El último capítulo desarrolla esta idea tratando de ofrecer algunas claves para fortalecernos como sociedad con vistas a sobrevivir en las mejores condiciones posibles al colapso sistémico. Ese sería el objetivo que deberíamos perseguir urgentemente y que vendría a sustituir al de *sostenibilidad*.

La conclusión que puede extraerse del libro es que no es posible llevar a cabo una Transición Energética como la que se pretende, como la que nos intentan *vender* desde las instituciones, que no es sensato confiar en que las soluciones científicas y tecnológicas llegarán a tiempo y que el cambio del sistema socioeconómico es necesario.

Un libro escrito con una honestidad indispensable, una brújula para quienes no comulgamos con el *greenwashing* y para quienes estamos convencidos de que la valentía de enfrentarse a la verdad es la única forma de no perder el Norte.

BIBLIOGRAFÍA

Turiel Martínez, Antonio M. 2020. *Petrocalipsis: Crisis energética global y cómo no la vamos a solucionar*. Icaria Editorial.

Hickel, Jason, & Kallis, Giorgos. 2020. Is green growth possible? *New Political Economy*, 25(4), 469–486. <https://doi.org/10.1080/13563467.2019.1598964>

González Vaquerizo, Helena; Ochoa Días, Diana y Pérez Ortiz, Laura (eds.); EDAD, GÉNERO Y ACADEMIA. MUJERES EN LA UNIVERSIDAD, UAM Ediciones, Madrid 2024, (pp. 160) ISBN: 978-84-8344-959-2.

<https://doi.org/10.46661/rec.12761>

Elena Martínez Tola

Universidad del País Vasco – Euskal Herriko Unibertsitatea

ORCID <https://orcid.org/0000-0001-8314-2925>

elena.martineztola@ehu.eus

Se trata de un libro que recomiendo leer a todas las personas que se encuentren vinculadas a la docencia, investigación, transferencia y gestión en las universidades. Por una parte, se ofrecen datos que dan cuenta de las desigualdades existentes en la actualidad, muchas de las cuales suelen pasar inadvertidas para quienes tienen una trayectoria profesional tocada por la "suerte" de estar siempre en el lugar y momento adecuado y que, en general, suelen ser hombres. Pero estas diferencias están ahí y pueden medirse al analizar y comparar la carrera académica de las mujeres y de los hombres. Tal y como se recoge en el prólogo del libro, son numerosos los diagnósticos realizados hasta la fecha y, aunque aún se echan en falta datos pormenorizados en algunas áreas, el reto en la actualidad se centra en "cómo actuar". La desigual carga de trabajo de mujeres y hombres en nuestra sociedad, los estereotipos vigentes y las dinámicas neoliberales presentes en la vida académica hacen complicado poner en marcha medidas efectivas que hagan que se consoliden iguales condiciones para mujeres y hombres a la hora de desarrollar la vida académica.



Los contenidos de este libro están divididos en cuatro bloques y en cada uno de ellos se trata un tema concreto. En el primer bloque (pp. 17-27) se explica que la idea de redactar esta obra surgió en las XXIV Jornadas de Investigación Interdisciplinaria convocadas por el Instituto Universitario de Estudios de la Mujer de la Universidad Autónoma de Madrid. En el segundo bloque (pp.30-73) se presentan los datos más concretos sobre los distintos caminos que recorren hombres y mujeres en la universidad, desde que son estudiantes de grado hasta que se

van asentando en las diferentes figuras de profesorado universitario. Se presentan también datos pormenorizados sobre la acreditación a las distintas figuras de profesorado y se analiza lo sucedido en la rama de Artes y Humanidades entre 2019 y 2022. En el bloque tercero (pp.77-116) se explican las dificultades que enfrentan las mujeres en los primeros años de la carrera investigadora y docente y se abordan temas de gran calado como la precariedad laboral, las nuevas formas de liderazgo y la relación entre la ciencia, la tecnología y las mujeres y, entre otras conclusiones, se destaca el poder transformador que tienen los liderazgos de las mujeres en un contexto de crisis ecosocial e hiperproductivismo académico. En el cuarto bloque (119-160) se explican los detalles de las experiencias de las mujeres pioneras en las universidades, como Margarita Salas, Consuelo Flecha y María Ángeles Durán, y se exponen los logros conseguidos y el camino que queda por recorrer.

Resulta especialmente importante el análisis por grupos de edad que se realiza, puesto que las desigualdades de género se van creando y acumulando, pero en cada etapa se muestran de diferente manera. Por ello, es muy clarificador leer cómo las mujeres más jóvenes son capaces de identificar las trabas existentes en instituciones patriarcales que son construidas, tal y como se recoge en el texto, por hombres y pensadas y organizadas según sus dinámicas vitales.

De esta forma, una de las principales virtudes del texto es que nos da claves para la interpretación de ciertas realidades incómodas pero presentes en el día a día de la academia. Me gustaría señalar a continuación las que considero más relevantes.

Uno de los temas fundamentales que se aborda es el del reconocimiento de las aportaciones de las mujeres. Se trata de una cuestión de enorme calado en unas instituciones en las que el mérito es el eje de nuestro reconocimiento. Por ello, resulta esencial conocer las teorías que abordan cómo actúan los "guardianes del reconocimiento", que son estos grupos de profesionales, generalmente hombres, que se encargan de determinar qué es valioso y en qué contexto se genera ese valor dentro de los principales ámbitos de conocimiento. Es decir, no solo se trata de que las aportaciones de las mujeres han sido silenciadas a lo largo de la historia (efecto Matilda) o que nuestras investigaciones, opiniones o intervenciones no sean importantes porque socialmente se les atribuye un menor valor. También dentro de la academia existen mecanismos sutiles pero efectivos que se erigen en defensa de la ciencia y el mérito. Ese filtro de calidad incorpora sesgos de género muy marcados que provocan que las aportaciones de las mujeres se sigan viendo minusvaloradas. Tal y como se explica también, la ciencia y la generación de conocimientos en nuestras sociedades no es neutra, sino que responde a los intereses y percepciones de los hombres, y tiende a perpetuar su preeminencia en la consolidación de lo que es ciencia y en lo que no lo es.

En segundo lugar, las universidades forman a un gran número de profesionales y tienen el poder de transformar la sociedad y las empresas en lugares más igualitarios. Para aprender a enseñar en igualdad es preciso que analicemos y cambiemos también las instituciones y las transformemos en organizaciones comprometidas con la igualdad. En este sentido, cabe destacar que todos los grados que contienen asignaturas específicas de género en su oferta docente contribuyen a cambiar la sociedad de manera radical, por lo que tendría que ser este un objetivo prioritario en todos los grados universitarios. Se trata de un cambio de gran profundidad, puesto que garantizaría que todas las personas que pasasen por la universidad tuvieran conocimiento de los sesgos de género existentes en sus disciplinas y la manera de combatirlos.

En tercer lugar, en el texto se destaca que el ciclo vital de las mujeres se relaciona directamente con el ciclo vital de otras personas (criaturas, padres, madres, parejas, hermanos y hermanas, etc.). Por ello, cuando se habla de que las mujeres tienen menos capacidad de establecer los objetivos a largo plazo de su trayectoria profesional, no es extraño. Resultan especialmente interesantes las palabras de María Ángeles Durán (pág. 149), cuando explica que hombres y mujeres siguen asumiendo de manera distinta las responsabilidades de la crianza, y que ellas tienen también una demanda de cuidados mayor cuando se acercan a la edad de jubilación, y se encargan de los cuidados de padres, madres, y en ocasiones de la pareja. Por todo ello, y mientras esta responsabilidad recaiga principalmente sobre las mujeres, será muy complicado para la mayoría de ellas poder diseñar una trayectoria laboral realista.

Y en este ámbito resulta también imprescindible, tal y como se recoge en el texto, discutir sobre las diferencias de género que supone la necesidad de cursar estancias internacionales para la acreditación de méritos internacionales. En el contexto social en el que vivimos resulta evidente que la disponibilidad de hombres y mujeres para pasar temporadas fuera de su hogar no es la misma. Solo cuando las responsabilidades de cuidados de menores, mayores y dependientes sean equitativamente compartidas será posible afrontar la movilidad internacional desde la igualdad.

De manera transversal, aunque también de forma específica en algunos capítulos, se aborda un tema de crucial importancia en los tiempos que corren: el modelo de academia que se quiere construir. El modelo de universidad neoliberal hipercompetitivo no es compatible con los objetivos de mayor calado que defendemos para la academia. Los ritmos acelerados de producción científica y horas de trabajo de fines de semana, vacaciones, etc. no nos dirigen a un modelo que evite la precariedad ni tenga en cuenta los derechos laborales o las condiciones de trabajo adecuadas para la corresponsabilidad en los cuidados. Que construyamos una academia que sea capaz de educar a los y las futuras profesionales de las ciencias, la educación, el derecho, la economía, etc. en los principios de la igualdad y la no discriminación solo es posible con cambios profundos en nuestras estructuras de docencia, investigación, transferencia y gestión. Y todo ello pasa por que las mujeres y hombres que comienzan su trayectoria, quienes se encuentren ahora en las edades centrales del ciclo vital, quienes estén ahora determinando qué final quieren para su carrera, y las mujeres y hombres que se encuentran en los puestos de máximo nivel en la institución seamos conscientes de la realidad a través del estudio de los datos, sepamos interpretar las señales y dinámicas y podamos también ponernos de acuerdo para construir unas instituciones del siglo XXI basadas en el verdadero avance de la academia, que no es otro que el de generar un conocimiento que ayude a solucionar los retos a los que nos enfrentamos, que no son pocos.

Para finalizar quisiera felicitar a las editoras y autoras por su aportación. Es muy necesario que revisemos en profundidad las costuras de nuestras universidades, para que podamos construir una mejor institución, una universidad feminista e igualitaria, que responda también de manera más adecuada a las necesidades y retos de nuestras sociedades.

Verdugo, Grégory; *L'IA ET L'EMPLOI*,
Les Presses de Sciences Po, Paris
2025, (p. 128) ISBN: 2724644859.

<https://doi.org/10.46661/rec.2025.verdugo>

Eguzki Urteaga

Universidad del País Vasco

eguzki.urteaga@ehu.eus

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8789-7580>

Grégory Verdugo acaba de publicar su último libro, titulado *L'IA et l'emploi*, en la editorial Les Presses de Sciences Po. Conviene recordar que el autor es catedrático de Economía en la CY Cergy Paris Université e investigador asociado en el OFCE. Es coordinador del programa de investigación *Desigualdades de renta nacionales y regionales* financiado por la Agencia Nacional de Investigación y autor de varias obras, entre las cuales se encuentra *Les nouvelles inégalités du travail* (2017), así como de numerosos artículos científicos en revistas de reconocido prestigio internacional, tales como *Industrial and Labour Relations Review*, *Journal of Economic Geography*, *Labour Economics*, *European Economic Review* o *Revue française de sociologie*.

En el presente libro, Verdugo constata que los discursos contemporáneos sobre el empleo se caracterizan por cierta ansiedad ante los avances notables de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación en general y de la inteligencia artificial¹ (IA) en particular. En ese sentido, dando a las máquinas la capacidad de sustituir a los trabajadores en unas profesiones que se consideraban protegidas hasta la fecha, la IA reactiva las críticas a propósito de las amenazas que el avance técnico representa para el empleo. A su vez, "la concentración de estas nuevas tecnologías en manos de un puñado de gigantes digitales hace temer que sus frutos benefician a una pequeña élite". Por último, "las extraordinarias capacidades de recogida y de



¹ Es preciso recordar que la inteligencia artificial designa hoy en día "el conjunto de las innovaciones basadas en los algoritmos de aprendizaje automático profundo (deep learning) y la utilización de datos masivos (big data) que permiten a las máquinas realizar nuevas tareas" (p.8), sabiendo que estas tareas requieren flexibilidad, capacidad de adaptación y creatividad. En un lapso de tiempo relativamente corto, la IA es capaz de "traducir un texto en todas las lenguas, de reconocer las palabras y las caras así como de orientar un vehículo en el tráfico. Más recientemente, con la IA generativa, que designa las innovaciones que permiten a las máquinas crear contenidos visuales y escritos, estas últimas escriben poemas, producen fotos e incluso videos" (p.8).

análisis de la información de estos nuevos instrumentos representan, ante la ausencia de regulación" (p.9), el riesgo del advenimiento de una sociedad de la vigilancia donde los empleadores y los gobernantes vigilan cada una de las acciones individuales.

Frente a estos temores, característicos del tecno-pesimismo, el economista galo constata que existe "una visión tecno-optimista según la cual la IA se [situaría] en la continuidad de las revoluciones tecnológicas previas que estuvieron en el origen de un incremento inédito de las riquezas materiales para la humanidad" (p.9). Si esta perspectiva no oculta el hecho de que la innovación tecnológica provoca prejuicios socioeconómicos, en un proceso de destrucción creativa (Aghion y Howitt, 1992), considera que la irrupción y el posterior desarrollo de la IA permitirán liberar a los trabajadores de tareas repetitivas y les concederá una mayor libertad para realizar actividades más creativas. En otros términos, "la IA podría aumentar la productividad de numerosos empleos automatizando unas tareas penosas y monótonas, permitiendo así a los trabajadores concentrarse en las tareas más gratificantes" (p.9).

Tratando de alejarse tanto de la tecnofobia como de la tecnofilia, el autor trata de presentar "la investigación en economía más reciente sobre las consecuencias de la IA sobre el mercado laboral" (p.9). Parte del principio de que, si los avances tecnológicos son rápidos, "la adopción de las innovaciones por las empresas exige tiempo, porque deben descubrir la mejor manera de producir con ellas. Las consecuencias a medio plazo de la IA sobre el empleo siguen siendo muy inciertas, sobre todo porque las revoluciones tecnológicas han sorprendido siempre a sus contemporáneos" (p.10). En ese sentido, "en razón de la aparición reciente de esta tecnología, la mayoría de los trabajos sobre el impacto de la IA sobre el mercado laboral son igualmente emergentes, a menudo provenientes de experiencias donde el acceso a la IA es otorgado aleatoriamente a partir de trabajadores con el fin de medir su efecto sobre la productividad relativamente a un grupo de trabajo que no tiene acceso a ella y que sirve de grupo de control" (p.10). Verdugo constata que, si estas experiencias permiten extraer conclusiones sobre el impacto de la IA en determinados contextos, necesariamente circunscritos, "no permiten predecir cómo una reorganización global de la actividad económica en torno a la IA afectará al empleo" (p.10).

A su entender, las investigaciones más recientes llevadas a cabo sobre este tema deben ser interpretadas con prudencia, "dado que están a veces financiadas por unas empresas cuyo porvenir depende de las inversiones masivas realizadas en el sector" (p.10). Además, "ciertas proyecciones sobre los efectos a largo plazo de la IA se basan necesariamente en unas hipótesis fuertes y arbitrarias que acabarán, tarde o temprano, por ser desmentidas" (p.10). Por lo cual, en lugar de realizar afirmaciones perentorias, que corren el riesgo de ser invalidadas rápidamente, la presente obra "presenta las direcciones tomadas por la literatura académica y deja numerosas preguntas abiertas", sin respuestas claras. No en vano, aunque sea incipiente, esta producción científica en fuerte y rápido auge "permite comprender en qué la IA marca una verdadera ruptura en comparación con las innovaciones que han representado lo digital y la digitalización. Muestra asimismo por qué su difusión en el conjunto de la economía debería transformar el mercado laboral" (pp.10-11).

Esta obra se divide en cinco capítulos, sabiendo que, el primero, se titula *Avance tecnológico y empleo* (pp.13-26). De cara a poner en perspectiva la revolución de la IA, recuerda de qué manera las revoluciones tecnológicas anteriores han afectado al mercado laboral. Observa que estas profundas transformaciones no han hecho desaparecer el trabajo, sino que "han creado y diversificado el abanico de empleos, [pagando el precio] de un aumento inicial de las desigualdades entre trabajadores" (p.11), a semejanza de lo que se produjo con la difusión de la electricidad a inicio del siglo XX y, más recientemente, con el auge de la informática y del mundo digital en los años ochenta del pasado siglo.

El segundo capítulo, titulado *La revolución de la IA* (pp.27-49), analiza el auge espectacular de la IA "en una combinación de innovaciones determinantes. [De hecho], esta revolución se basa en la utilización del aprendizaje automático sobre bases de datos masivos, que el incremento de las capacidades de almacenamiento de datos y la potencia de cálculo han posibilitado" (p.11). En ese sentido, la IA se asemeja a una tecnología de uso general susceptible de difundirse al conjunto de los sectores económicos, lo que incrementa su capacidad transformadora de los hábitos y de las prácticas.

El tercero, que se interesa por la IA en el trabajo (pp. 49-64), describe la manera en que "la IA ya afecta al mercado laboral y, mirando hacia el futuro, indica cuáles deberían ser los empleos más afectados en los próximos años. Varios estudios recientes sugieren que, en ciertos contextos, la IA podría aumentar la productividad de los trabajadores que tienen menos experiencia y así reducir las desigualdades en el mercado laboral. A medio y largo plazo, la magnitud de los aumentos de productividad permitidos por la IA sigue siendo muy incierta, dado que las evaluaciones existentes divergen ampliamente" (pp.11-12).

El cuarto capítulo, titulado *Cuando los algoritmos dirigen el trabajo* (pp.65-81), constata que, si la sustitución del trabajo humano por la IA puede aumentar la productividad, esta sustitución conlleva ciertos riesgos. De hecho, "para la contratación del personal, la IA puede eliminar, pero también reforzar ciertas discriminaciones. Para los empleadores, la IA multiplica las capacidades de vigilancia de sus asalariados, permitiendo obtener unos aumentos de productividad [generando] un coste psicológico elevado, ya que la vigilancia provoca generalmente el malestar de los empleados" (p.12).

El quinto capítulo, que se titula *Adaptarse a la IA* (pp.83-100), reflexiona sobre la manera de adaptar las instituciones y los instrumentos de regulación a la irrupción de la IA y las transformaciones que provoca. En ese sentido, la IA generativa representa un desafío mayúsculo para la docencia, "dado que disminuye los incentivos a aprender a escribir un texto o a resolver un problema matemático" (p.12). A su vez, en el Viejo Continente, "la relativa ausencia de empresas punteras de IA corre el riesgo de relegar los trabajadores europeos al rango de espectadores de la próxima revolución industrial. A largo plazo, el reparto de los frutos de la IA dependerá de la competencia en ese sector" (p.12).

Lo cierto es que, a pesar de los riesgos provocados por esta nueva tecnología, la inversión en la IA sigue un ritmo frenético y alcanza unas cuantías astronómicas. Por sí solos, las cuatro principales empresas del sector, que son Alphabet, Amazon, Meta y Microsoft, han previsto invertir más de 300 billones de dólares en 2025 en la IA, tras haber gastado 246 billones en 2024 y 150 billones en 2023 (Morris y Uddin, 2025). Esto provoca una aceleración de la innovación y una multiplicación de las empresas que trabajan en el sector. Si esta dinámica hace presagiar una difusión del uso de la IA en numerosos sectores, incluido el mundo laboral, su utilización sigue circunscribiéndose a tareas precisas y no parece generar, por el momento, notables aumentos de productividad (pp.101-102).

Al término de la lectura de *L'IA et l'emploi*, es preciso subrayar la gran actualidad del tema abordado y el rigor y la apertura de mente a través de los cuales el autor lo trata, sin caer ni en la tecnofobia ni en la tecnofilia. Apoyándose en las investigaciones más punteras y recientes llevadas a cabo en todo el mundo, aborda las cuestiones más espinosas relativas al impacto de la Inteligencia Artificial sobre el empleo. Haciendo gala de sistematicidad y de rigor analítico, el economista galo ofrece un panorama pormenorizado de la cuestión evitando las conclusiones categóricas y privilegiando un cuestionamiento crítico, de modo que plantee varias preguntas que quedan a veces sin respuesta. En ese sentido, asume que se trata de una revolución tecnológica incipiente y que sus efectos sobre el mercado laboral son todavía inciertos.

BIBLIOGRAFÍA

Aghion, Philippe y Howitt, Peter 1992. "A model of growth through creative destruction", *Econometrica*, vol. 60 nº 2, pp. 323-351.

Morris, Stephen y Uddin, Rafe. 2025. "Big Tech Lines Up over \$300bn in IA spending for 2025", *Financial Times*, 7 de febrero de 2025.

Verdugo, Grégory. 2017. *Les nouvelles inégalités du travail*, Paris, Les Presses de Sciences Po.

Verdugo, Grégory. 2025. *L'IA et l'emploi*, Paris, Les Presses de Sciences Po.