

# **MACROECONOMÍA Y CRISIS MUNDIAL**

**A modo de Prólogo:** José Luis Sampedro

**Presentación:** Diego Guerrero

## **I: Fundamentos para una Macroeconomía alternativa**

1. **Inflación y desempleo** (Anwar Shaikh)
2. **Crecimiento económico** (Duncan Foley y Adalmir Marquetti)
3. **Capital financiero** (Gérard Duménil y Dominique Lévy)
4. **Movimientos internacionales de capital** (Anwar Shaikh)
5. **Distribución de la riqueza** (Edward Wolff)

## **II. La crisis de la Mundialización y del Neoliberalismo: una perspectiva española**

6. **Mundialización** (José M<sup>a</sup> Vidal Villa)
7. **Neoliberalismo** (Miren Etxezarreta)
8. **Aldea global** (Jesús Albarracín)
9. **Crisis financiera** (Pablo Bustelo)
10. **Pobreza** (Diego Guerrero)

**Epílogo:** Carlos Berzosa

**A MODO DE PRÓLOGO\*:  
 JOSÉ LUIS SAMPEDRO:  
 ANTES Y DESPUÉS DE LO ECONÓMICO**

Casi un fósil de la economía, yo todavía he estudiado con los *Principios* de Marshall, con la *Economía* de Pareto, y cuando Keynes era poco menos, o poco más, que un joven revolucionario. De modo que vengo de las brumas del pasado y me siento un poco olvidado, y agradezco mucho a mis colegas que me hayan llamado. Y que me hayan llamado precisamente para un acto como éste. Porque si algo necesita la Economía es *crítica*. La economía oficial vigente es algo absolutamente inaceptable. No quiero decir con esto que todo lo que dice no es verdad: dice muchas cosas que son verdad, pero no son suficientemente verdad. Y, además, está teñido por creencias que son totalmente anacrónicas. No puedo extenderme --yo había preparado una bonita intervención de dos o tres horas para tratar estos temas--, pero se me ha pedido que abrevie, y eso salen ustedes ganando.

¿Qué quiero decir con lo de "de antes de la Economía"? Pues que antes de la Economía hace falta una base, unos cimientos, unos fundamentos sobre los cuales edificar la Economía. Y, como la Economía es una ciencia social, esos fundamentos son la sociedad. Y, como la sociedad la constituyen las personas, el problema de las personas es decisivo para la Economía. No se puede hablar de desarrollo económico, ni de inflación ni de nada parecido sin hablar del comportamiento de las personas. Y el comportamiento de las personas se deriva de su educación. Y su educación determina sus creencias. Porque, frente a quienes creen que todo lo que se puede hacer en economía es cuantificable y susceptible de modelo, están los que creemos que, al contrario que en las ciencias naturales, aquí, en una ciencia social, operamos también, no sólo con hechos contrastables empíricamente, sino también con *creencias*. Y las creencias son fundamentales.

Hay ahora un interés, más creciente que en mis tiempos, por la calidad de las personas, como sujetos de la economía. Se habla ya --y a mí me parece una denominación horrenda, porque es cosificar al ser humano-- de *capital humano*. Y hay unos índices de desarrollo y de otros tipos que antes no existían. Pero, de todas maneras, el interés por la educación no es suficiente. Y en la educación, quisiera destacar --sólo enumerándolas, porque quiero ser muy breve-- dos cosas. Y quiero ser muy breve porque mi función aquí es esencialmente la de *telonero*. Y es una función que ejerzo con orgullo: el telonero es el que aparece primero, es el menos importante de todo el espectáculo para decir. "Pasen, señores, pasen; van a ver ustedes lo bonito que es lo que hay dentro". De modo que lo voy a hacer así, y por eso sólo enunciaré las cosas.

En la educación hay sobre todo --entre las creencias que se nos infunden a todos nosotros, en el mundo occidental que conocemos--, hay dos hechos importantísimos. Uno, *las creencias religiosas*. Desde el punto de vista del desarrollo económico, la autoridad eclesiástica es un lastre para el desarrollo. La Iglesia es enemiga de la ciencia a lo largo de toda su historia. la Iglesia es enemiga de la mujer; lo que quiere decir que

---

\* No se trata de un prólogo *stricto sensu*, sino de la transcripción de la intervención oral del profesor Sampedro en la apertura del Seminario Internacional Complutense sobre Nuevas Direcciones en el Pensamiento Económico Crítico (Madrid, mayo de 1999). Ésta es la razón de que la titulemos "A modo de prólogo".

anula los esfuerzos de la mitad de la humanidad y, por consiguiente, es un lastre. Y a mí me asombra tremendamente que, cuando me han enseñado, cuando nos enseñan Historia Económica de España, se escamotee constantemente la tremenda responsabilidad del pensamiento clerical a lo largo de los siglos primeros de la Edad Moderna, como factores del retraso que explican la decadencia económica de España. No es el único factor, evidentemente; pero tuvo un peso tremendo. Si alguna vez tenéis tiempo, leeos algunos de los ensayos de Feijoo y veréis cómo Feijoo, el padre Feijoo, un benedictino, tiene que defender a los protestantes, físicos y científicos, que, aunque sean protestantes, dicen cosas que son verdad. Cosas que negaban, apoyándose en la Biblia, los colegas de Feijoo. El peso de la Iglesia durante esos siglos fue decisivo. Y eso se nos escamotea en general. Ha habido historiadores que lo han tratado; pero no se pone énfasis en la cuestión.

El segundo aspecto --y no voy a insistir mucho en él, porque precisamente este Seminario está convencido de lo que digo-- es el problema del *pensamiento único*, el liberalismo y todo lo demás. No voy a atacar el liberalismo desde el punto de vista de si es mejor o es peor. En mi opinión, nunca habrá un sistema social totalmente bueno, igualmente bueno para todo el mundo. Porque en la sociedad hay intereses contrapuestos. Y los sistemas sociales son básicamente ideologías, no verdades científicas, aunque en parte lo son y se apoyan en esa parte; pero son ideologías. Y su función está, consiste, en legitimar el poder que está en ese momento, legitimar a quien se encuentra disponiendo de ese poder.

El liberalismo fue positivo, fue útil, fue valioso en sus comienzos, cuando entró a legitimar un gran cambio de poder que se producía en la sociedad europea de la época. En aquel momento, el poder se trasladaba desde el poder feudal de las tierras, de la nobleza y del clero a los comerciantes, a los empresarios. Y empezaba a emerger un nuevo poder social. Y en ese momento, el liberalismo, el capitalismo, favoreció la expansión de fuerzas productivas, y favoreció el progreso de la técnica. Y en ese sentido digo que es positivo. Pero, hoy, es anacrónico. No es que sea malo: es que es anacrónico, es que es anticuado; es que no sirve para resolver los problemas.

Nunca fue verdad el hecho de que el mercado sea la libertad. Pero, hoy, es menos verdad que nunca. Lo que pasa es que los señores *neoliberales* padecen una enfermedad frecuente en los creyentes de todas clases, sean religiosos o laicos. Es la *ceguera del creyente*: cuando alguien cree a pies juntillas en alguna cosa, ya no puede ver, no ve lo contrario a sus creencias. Ni siquiera mira: no le interesa, vive con arreglo a sus creencias. Eso es importantísimo en las ciencias sociales: el hecho de que en las ciencias sociales es verdad lo que creemos que es verdad, no lo que podemos contrastar empíricamente, como se hace en las ciencias naturales. Es otro tipo de conocimiento; y eso se olvida con frecuencia.

Pues bien, padecen la ceguera del creyente y siguen afirmando que el mercado es la libertad, cosa que no hay más que asomarse al mercado para comprobar, primero, que sin dinero, uno no tiene ninguna libertad en el mercado, segundo, que en el mercado, dominan los fuertes. Y que, además, disponen de unos medios de publicidad, de dominio, de vendernos lo que quieren vendernos, y no lo que nosotros queremos que nos vendan. Y que eso está al alcance de cualquier observador. Salvo que sea un ciego, un ciego con la ceguera de los creyentes. De modo que nos encontramos con una situación distinta.

Y lo grave del asunto no es el mercado económico. El mercado es imprescindible en un sistema social para el intercambio de los bienes. Lo malo es que por ese lado, por este camino, se ha llegado a que toda la sociedad sea un mercado, a que vivamos en una sociedad de mercado, es decir una sociedad en la cual el valor de algo lo decide el mercado; incluso el valor de los sentimientos, incluso el valor de las cosas no cuantificables, incluso el valor de un bosque, de un paisaje, de un espectáculo. Si el mercado no le atribuye un precio, se piensa que nada tiene valor. Nuestro poeta Antonio Machado, a principio de este siglo, lo dijo en una coplilla: "Cualquier necio confunde valor y precio".

No es lo mismo valor y precio. Pero para los entusiastas del mercado, el precio es lo importante. Y lo que vale mucho, aunque valga, aunque sea el amor, aunque sea la amistad, aunque sea la exaltación lírica o poética, si el mercado no lo aprecia, no interesa, no vale. Y eso es una aberración. En esta sociedad de mercado, las decisiones se toman, sobre todo, según el beneficio. Y el beneficio puede ser, y es, una orientación, una brújula útil para la empresa, porque la función de la empresa es hacer beneficios. De modo que una empresa, cuando hace beneficios, está en su papel. Pero el papel del hombre y de la mujer, el papel de la persona, no es ganar más dinero, no es la misión suprema de nuestra vida. Ni es el goce supremo de la vida. La misión de la sociedad no es siempre el beneficio.

De modo que, el liberalismo comete el error terrible, del que puedo poner como ejemplo una frase del que fuera Ministro de Defensa del presidente Eisenhower. Eisenhower nombró ministro de Defensa a Charles Wilson, que era el presidente de la General Motors, y cuando el Comité del Senado le preguntó si se consideraba capaz de representar los intereses de los Estados Unidos, dijo con esta frase definitiva: "Claro que soy capaz porque estoy dirigiendo la General Motors, y lo que es bueno para la General Motors, es bueno para los Estados Unidos". No es verdad. Lo que sirve para ganar dinero a la General Motors no es necesariamente bueno para los Estados Unidos. En este momento, la General Motors y muchas empresas van a ganar muchísimo dinero con lo que estás pasando en Kosovo y en Serbia. Y eso no creo que sea bueno ni para Serbia, ni para Kosovo ni para los Estados Unidos ni para Europa. De modo que es una falsedad tremenda.

La sociedad de mercado es una tremenda falsedad. El beneficio es una guía eficaz para la empresa, pero no es una guía eficaz para la vida ni para la persona. De modo que han cambiado las cosas, aparecen nuevos poderes. Hoy, los que mandan no son ya los Krupp o los Rockefeller, los grandes empresarios que producían mercancías en aquella época, sino los capitalistas especuladores, como los George Soros o las grandes empresas, cuyos nombres, en general, ni siquiera conocemos. Hoy estamos en esa globalización que es en parte verdad --porque mandan sobre todos--, pero en parte mentira, porque dentro no se benefician más que los globalizados. Y hoy hay otra nueva transferencia de poder. Voy a leer una simple frase del que fue presidente del Bundesbank alemán, Hans Tietmeyer: "Los mercados financieros desempeñarán cada vez más el papel de gendarme. Los políticos deben comprender que, desde ahora, están bajo el poder de los mercados financieros". Es lo que está pasando con el Banco Central Europeo. Los políticos están bajo el poder de los mercados financieros. Y eso quiere decir que los ciudadanos estamos bajo el poder de los mercados financieros, porque los ciudadanos, de vez en cuando, votamos a los políticos --aunque no nos hagan mucho

caso--, pero nunca votamos a los presidentes de los mercados financieros. De modo que hemos cedido el poder y ha habido una transferencia de poder. Todos esos cambios hacen mucho más anacrónico todavía al liberalismo. No voy a insistir más en este aspecto.

Éstas son las cosas --las dos creencias básicas-- que están *antes* de la Economía. Voy terminar brevemente hablando del "*después* de la Economía". ¿Qué hay después? ¿A dónde va la economía? ¿Cuál va a ser la economía del año 2020, 2025, cuando vosotros estéis en la madurez y ejerciendo vuestras profesiones?. No lo sé, evidentemente; no lo sé. Pero quisiera apuntar algunos cambios fundamentales. Hay tremendos cambios de metodología. Frente a los análisis parciales y causales que yo utilicé y que me enseñaron, y que yo estudié, hoy el análisis es mucho más un análisis sistémico, un análisis de interdependencia. Y frente a aquella obsesión por el equilibrio en que se movían los economistas clásicos, hoy, no sólo la economía, sino la ciencia toda, está trabajando a base de conceptos como el *caos*, las *catástrofes*, los *desequilibrios* o sus consecuencias. Todo eso son nuevas metodologías.

Pero, además, nos esperan revoluciones científicas que están ya empezando, en las puertas, y que van a ser de unas consecuencias completamente imprevisibles. Se habla de la era de la informática. Hay algo más importante todavía: la revolución de la genética no sabemos lo que va a introducir. No se puede guiar la genética con el criterio del beneficio. El liberalismo es completamente inútil y ciego para afrontar los problemas de la genética. ¿Qué va a ser de los seres humanos? ¿Qué vamos, qué vais, o qué van a poder hacer con los seres humanos? Y, al mismo tiempo, hay los avances de la neurobiología. Mirando entre la genética y la neurobiología, ese concepto y esa idea del alma, que ya dejó con un tantarantán el buen Freud, no sé en qué va quedar.

De modo que todo esto son cambios sobre creencias, cambios sobre problemas. Cambios. Me parece a mí que, además del pensamiento de la economía, que es el que vais a estudiar aquí, hace falta, incluso, ir empezando a pensar en un nuevo paradigma de la economía para enfrentarlo al liberalismo. Porque, mientras no tengamos un nuevo paradigma, no lo desmontaremos. Porque respalda intereses establecidos. Y, construir un nuevo paradigma tiene una dificultad extraordinaria, porque resulta que hay que trabajar con las categorías, los conceptos, las estadísticas elaborados por los del paradigma viejo, anacrónico y estropeado. Es muy difícil hacer eso; pero a mí me parece que hay que hacerlo y que es posible hacerlo. Con las piedras de las basílicas visigodas se hacían las mezquitas musulmanas. Y con las piedras de las mezquitas hicieron los cristianos las iglesias. Con las piedras del liberalismo hay que reconstruir, remodelarlas, construirlas de otra manera y hacer una nueva teoría. Una nueva teoría en la cual, en vez de hacer una *sociedad de mercado*, hagamos un *mercado de sociedad*. Es decir que, reintegremos la economía como ciencia social. Que, en vez de la *Economics* que ahora se estudia, pasemos a la *Political Economy* que se estudiaba en otros tiempos.

Con esto --y me temo que he pasado en cinco minutos del cuarto de hora en que había quedado mi media hora--, termina el telonero. Soy el *telonero*, el que tiene la menor importancia de cuantos están aquí. Y ahora se levantará el telón, ahora veréis de verdad trabajos importantes, serios. Yo me alegro de que en esta Universidad, en esta Facultad, que fue la mía y de la que me honro en proceder, se reúna un plantel tal de científicos de primera categoría, de científicos con espíritu crítico y de científicos buenos, para irlos preparando para la economía del año 2020.

Muchas gracias.

**PRESENTACIÓN**  
**Diego Guerrero<sup>1</sup>:**  
**PENSAMIENTO ECONÓMICO CRÍTICO<sup>2</sup>**  
**EN MACROECONOMÍA Y ECONOMÍA INTERNACIONAL**

Como se puede observar en el índice, el libro está dividido en dos partes. En la primera parte, se recogen los trabajos que versan sobre las cuestiones centrales de la teoría macroeconómica: las teorías del desempleo y de la inflación, del crecimiento y los ciclos económicos, del comercio, la competencia y las finanzas internacionales, así como la cuestión de la distribución nacional e internacional de la renta y la riqueza. Todos los trabajos tienen en común una doble característica:

- 1) estar situados en la frontera del desarrollo analítico de cada uno de los campos de especialización citados, al resultar ser los trabajos seleccionados obra de autores de reconocido prestigio mundial en esos campos, y haber contribuido en esta ocasión con aportaciones muy recientes y especialmente relevantes para la comprensión del estado actual de la cuestión en cada temática;
- 2) estar desarrollados desde una perspectiva teórica muy diferente de la tradicional, ofreciendo el lado crítico de la mejor teoría económica, la que sabe argumentar contra los errores y limitaciones del enfoque ortodoxo usando el mismo instrumental y el

---

<sup>1</sup> Departamento de Economía Aplicada V; Facultad de Ciencias. Políticas y Sociología; Campus de Somosaguas; Universidad Complutense de Madrid; email: [diego.guerrero@cps.ucm.es](mailto:diego.guerrero@cps.ucm.es); véase también: <http://www.geocities.com/CollegePark/Plaza/4033/> y <http://www.ucm.es/info/bas/ec/>

<sup>2</sup> Los trabajos que se recogen en este libro son, en su mayoría, fruto del Primer Seminario Internacional Complutense sobre *Nuevas direcciones en el pensamiento económico crítico*, celebrado en mayo de 1999 en el campus de Somosaguas, con el patrocinio, en primer lugar, del Vicerrectorado de Relaciones Internacionales de la UCM, y de las Facultades de CC. Políticas y de Económicas y otras instituciones. Más información sobre dicho evento puede encontrarse en: <http://www.ucm.es/info/bas/ec/>. Desde el primer momento en que me dirigí al profesor José Luis Sampedro, primer catedrático de Estructura Económica que ha habido en España --aunque para los estudiantes de hoy sea mucho más conocido como novelista que como economista, o *metaeconomista*, como a él le gusta definirse--, éste hizo gala de su conocida predisposición incondicional a ayudar a todo cuanto sea desarrollar el espíritu crítico de la comunidad académica, en particular, y de la sociedad en general, y se mostró encantado en participar en el Seminario, como Presidente de honor del Comité Organizador, y como la persona que daría la charla de bienvenida a los asistentes, convertida ahora en el prólogo de este libro. Por consiguiente, es a él a quien corresponde mi primer (respetuoso y sincerísimo) agradecimiento. El profesor Carlos Berzosa, amigo y discípulo de José Luis Sampedro, y a su vez maestro y amigo mío, fue la persona con quien más tiempo discutí los detalles y menudencias organizativas que conlleva un acto de este tipo, y al que más tiempo le robé por esta razón. Como siempre, se mostró más generoso en ideas y apoyos de lo que en justicia se le puede pedir a un amigo, y no sólo estuvo presidiendo las sesiones en varias ocasiones sino que hizo posible su prolongación por varios medios, incluido un interesante debate en el Colegio de Economistas, que contó con la participación de varios de los invitados extranjeros. Otros muchos colegas y amigos de los comités científico y organizador del Seminario, de mi Departamento, o de otros lugares, que también ayudaron de una u otra forma a la celebración de este Seminario, deben tener también aquí su reconocimiento, aunque la falta de espacio me obligue a hacerlo de forma anónima y colectiva. Por supuesto, el Seminario hubiera sido imposible si no hubieran accedido los invitados extranjeros a venir a Madrid, no sólo sin poner ningún tipo de condición, sino derrochando entrega y buen hacer a cambio de nada, e incluso haciendo arreglos de calendario y otros esfuerzos adicionales sólo por tener la oportunidad de participar juntos en un acto de este tipo. El mero hecho de que un núcleo tan prestigioso de economistas, mundialmente conocidos en su campo y especialidad, nos hicieran el honor de aceptar la invitación de la UCM, es algo que nos llena de legítimo orgullo; y nos impulsa a un grupo de amigos y colegas de varias Facultades de la UCM a preparar una segunda edición de este tipo de SIC.

mismo terreno de juego para el debate dialéctico, pero sabiendo situarse al mismo tiempo fuera de los marcos tradicionales de conceptualización. Este doble esfuerzo, que supone una combinación realmente singular y difícil, me parece la única vía posible para hacer avanzar de verdad la frontera teórica de nuestra disciplina económica, y creo que el lector sabrá apreciar que las cinco contribuciones escogidas son, en este sentido, cinco pequeñas joyas del análisis económico (macro) más serio del momento presente.

Por lo que respecta a la segunda parte del libro, se recogen en ella los trabajos de autores españoles que se caracterizan por su buen conocimiento general de las aportaciones que los autores de la primera mitad del libro (así como de otros colegas que participan del mismo tipo de enfoque analítico heterodoxo) vienen llevando a cabo desde hace varias décadas, y que a la vez han hecho ellos mismos aportaciones notables, tanto en el terreno de la teoría como en el del análisis aplicado a la economía española y también a la economía mundial desde una perspectiva española. Sus trabajos pueden, por tanto, considerarse como el resultado de una doble transición entre el nivel anterior (parte I) y el nivel, por así decir, "español" (parte II), pudiendo decirse que esta "doble transición" consiste particularmente en lo siguiente:

1) por un lado, en el intento de *aplicar* las aportaciones teóricas de la primera parte al estudio del caso particular español y/o del caso mundial desde la perspectiva española, lo cual confiere una relevancia muy especial a estos trabajos para todos los lectores españoles interesados en esa doble perspectiva;

2) por otro lado, en el paso del terreno de la Macroeconomía en cuanto tal (parte I) al área de la Economía Internacional y de la Mundialización de la economía (parte II), con lo que no sólo se produce un desplazamiento desde lo más a lo menos abstracto (o lo menos a lo más concreto), sino también un segundo desplazamiento que es al mismo tiempo una apertura del libro hacia un segundo campo temático, que se extiende más allá del puro terreno de la Macroeconomía hasta adentrarse en la disciplina de la Economía Internacional (sin perder la perspectiva española en ningún momento).

### I. Fundamentos para una Macroeconomía alternativa

El primer trabajo de Anwar Shaikh --autor del que sólo se conoce en español una pequeña parte de su extensa obra [véase su libro de 1990, editado en Bogotá (Colombia), así como el artículo sobre la tendencia descendente de la tasa de ganancia que se recoge en la recopilación de Vegara (1982), y también su famoso artículo en el que destrozaba los fundamentos lógicos de la función de producción pretendidamente establecidos por el premio Nobel Robert Solow (ya contenido en Shaikh (1973))-- se refiere al núcleo central de la Macroeconomía, constituido por las teorías de la inflación y del desempleo, así como de sus relaciones mutuas. En este trabajo, tras poner en evidencia tanto a la Macroeconomía neoclásica como a la keynesiana y postkeynesiana (kaleckiana), Shaikh demuestra que en ambas versiones de la teoría ortodoxa la inflación aparece como un fenómeno vinculado al pleno empleo (o a su cercanía), lo cual viene contradicho por la experiencia histórica (empírica, estadística) disponible de las últimas décadas. Tras el análisis de dicha evidencia, Shaikh propone una teoría alternativa de la inflación, que, además de ser compatible con la explicación marxiana del desempleo (como ejército industrial de reserva) y con la propia evidencia histórica,

hace uso de un nuevo concepto, el *throughput coefficient* (*esfuerzo de acumulación*<sup>3</sup>), que demuestra tener una amplia correlación empírica con el comportamiento de las tasas reales de inflación en los países de la OCDE.

El artículo de Duncan Foley --autor bien conocido como uno de los creadores, junto a G. Duménil (1980), también coautor de este libro, de la llamada "Nueva Interpretación del problema de la Transformación de los valores en precios de producción" (véase Foley, 1982, y, en español, 1986-- y Adalmir Marquetti se centra en la cuestión de las pautas estructurales que se observan en la evolución secular del crecimiento económico. Tras discutir las distintas formas de progreso técnico que se observan en la realidad de las economías actuales --para lo que hacen uso de esa excelente base de datos en que se ha convertido la serie de la *Penn World Table*, con estadísticas básicas, pero homogéneas y comparables, para un total de más de cien países--, los autores concluyen que, tanto en los dos casos que estudian con más detalle (los Estados Unidos y Brasil), como en el resto de los países, se observa la misma pauta general de cambio técnico: la que se conoce como cambio técnico "sesgado a la manera de Marx" (es decir, lo que éste llamaba cambio técnico expresado en un aumento de la *composición orgánica del capital*). Lo novedoso de este trabajo no es tanto el resultado en sí, ya obtenido muchas veces por otros autores en trabajos anteriores, sino la extensión y solidez con que se ha manejado en esta ocasión el material estadístico disponible, así como el uso conjunto del instrumental analítico marxiano y sraffiano, una de cuyas variantes --la llamada "curva de eficiencia"-- se convierte en el instrumento visual inmediato de análisis más utilizado en este artículo.

En cuanto al artículo de Gérard Duménil y Dominique Lévy --autores que han sabido combinar como pocos, en sus trabajos colectivos de las dos últimas décadas, análisis teóricos de enorme calado con los trabajos empíricos detallados realizados con el propósito de contrastar en la práctica la bondad, mayor o menor, de sus hipótesis teóricas (véase, como última muestra, los recentísimos datos que han proporcionado a la comunidad internacional en relación con el ya famoso *Nuevo debate Brenner* (Brenner, 1998), en su página de internet: [http://www.cepremap.cnrs.fr/~levy/dle1999e\\_.htm](http://www.cepremap.cnrs.fr/~levy/dle1999e_.htm))--, este trabajo trata precisamente de la relación entre neoliberalismo y capital financiero, analizada desde el punto de vista de un análisis no sólo de clases sino también de fracciones de clase. Pues, en su opinión, de lo que se trata hoy en día no es sólo de la universal oposición entre capital y trabajo, sino de la especial relevancia adquirida por una de las contradicciones *secundarias* que surgen en el seno del *comunismo capitalista* del que hablara Marx: la lucha por el reparto de la plusvalía total generada que tiene lugar entre los capitalistas del ámbito productivo y los de la esfera financiera. Utilizando datos muy recientes referidos a la economía de los Estados Unidos, estos dos autores franceses comparan la evolución de la rentabilidad (y de otras variables macroeconómicas) en ambos sectores, para terminar investigando cómo el desarrollo patológico e hipertrofiado del segundo se ha convertido en una gran amenaza para el conjunto del sistema.

---

<sup>3</sup> Aunque *coeficiente* de acumulación sería sin duda una traducción más literal, se trata de un término que nos sugiere inmediatamente la *tasa de acumulación* (tasa en relación con el capital ya acumulado), mientras que el *esfuerzo de acumulación* pretende referirse a la tasa de acumulación entendida como cociente entre la inversión y el beneficio total (lo que, en términos del equilibrio macroeconómico keynesiano, vendría a ser la propensión media al ahorro de la renta de los capitalistas).



El segundo artículo de Anwar Shaikh toca un aspecto de la Macroeconomía y de la Economía Internacional de una relevancia muy especial para el conjunto del enfoque heterodoxo, no sólo porque conecta íntimamente con los fundamentos microeconómicos (alternativos) de la Macroeconomía (también alternativa), sino porque se trata de un aspecto de la teoría económica especialmente desconocido incluso en el interior de las tradiciones heterodoxas. Al extender la teoría marxiana de la competencia desde el ámbito general al caso particular de la Economía Internacional --es decir, en un contexto donde existe una pluralidad de divisas y se plantea, por tanto, la cuestión de los determinantes a largo plazo de la evolución de los tipos de cambio reales de las diferentes monedas nacionales-- se toca un punto neurálgico de toda la construcción teórica de la Economía, pues, como ha venido demostrando este autor en varios trabajos previos sobre este mismo tema, un esfuerzo de esta naturaleza supone, en primer lugar, romper con la tradición dominante dentro de la Economía marxista, que en general rechaza, por desconocimiento, la propia teoría de la competencia de Marx. Este rechazo se produce, bien porque se sustituye la teoría de Marx con la teoría burguesa del monopolio y de la competencia imperfecta, bien porque se usan conceptos aparentemente *marxistas*, como el intercambio desigual (véase Emmanuel, 1969), por ejemplo, para romper con la tradición de Marx, basada en la teoría de la ventaja absoluta y de la competitividad basada en la ventaja de costes unitarios reales (a nivel internacional e intrasectorial), y no en la armónica teoría de la ventaja comparativa, que tiene su origen en Ricardo y sigue estando en la base de las modernas teorías hegemónicas en el seno de la teoría ortodoxa del comercio internacional (formada por los modelos de Heckscher-Ohlin-Samuelson, el modelo Krugman de la competencia monopolista, etc.). Este trabajo resume y actualiza la posición de Shaikh sobre un tema tan crucial, y, a mi juicio, demuestra que los tipos de cambio reales entre las diversas divisas vienen determinados, en el largo plazo (es decir, en su dinámica fundamental, y prescindiendo de perturbaciones de menor importancia) por los niveles relativos de los costes unitarios de producción (o valores-trabajo) obtenidos por las empresas punteras de cada sector (también llamadas capitales *reguladores* de ese sector o país).

Finalmente, el artículo de Edward Wolff, uno de los máximos especialistas mundiales en el campo de los análisis comparativos de productividad, competitividad, convergencia y distribución de la renta por países (véase Wolff, 1987, por ejemplo), es una contribución de primer orden al análisis del lado financiero de la crisis, aunque aparentemente se trate de una perspectiva en principio muy diferente. En realidad, este trabajo es una investigación dirigida a la minuciosa recomposición de las pautas más recientes experimentadas por la distribución de la *riqueza* --mucho más desigual que la distribución de la *renta*, que es la que suele dominar en las estadísticas de más presencia mediática-- en el caso particular pero paradigmático de los Estados Unidos. Por suerte, el artículo de Wolff pone mucho énfasis en un aspecto específico y de importancia primordial para el análisis de esa distribución, como es la distribución de la *riqueza financiera* de las familias, donde no se incluye todo el patrimonio neto de éstas, sino tan sólo el que es realmente líquido, en el sentido de poderse convertir en dinero sin poner en peligro de grave deterioro el nivel de vida habitual de la propia familia (lo que ocurriría, por ejemplo, si se vendiera la propia vivienda). Los numerosos, recentísimos e impresionantes datos que proporciona Wolff demuestran hasta qué punto es un mito el famoso capitalismo *popular* que se atribuye en las películas de Hollywood --y, en general, en los medios de comunicación-- a la experiencia de los EE. UU. La inmensa mayor parte de las familias estadounidenses tiene un patrimonio financiero neto *negativo o cero* (una vez que se tiene en cuenta también los niveles de endeudamiento o riqueza

negativa); y, por otra parte, el grado de concentración de las acciones en poder de una capa ínfima de la población total sigue superando los niveles del 80% del total. Y todo ello, en el contexto de una distribución de rentas y patrimonios que es, no sólo desigual, sino crecientemente desigual durante los años 90.

## II. La crisis de la Mundialización y del Neoliberalismo: una perspectiva española

El segundo grupo de trabajos reunidos aquí se ocupa, como se ha dicho, de diversos aspectos de la perspectiva española sobre el fenómeno de la mundialización económica, o de los efectos de la misma sobre el comportamiento de la economía española, tanto en el terreno de las pautas y dinámicas estructurales como en el de la afectación y condicionamiento de las política económicas nacionales en el contexto internacional.

El artículo de José María Vidal Villa --catedrático de la Universidad de Barcelona y bien conocido del público español por sus numerosos trabajos sobre la cuestión de la mundialización, que entroncan, junto a su manual de Economía Internacional (editado conjuntamente con Javier Martínez Peinado) y otros escritos sobre esta materia, con sus primeros trabajos sobre la cuestión del Imperialismo (Vidal, 1976)-- es un repaso de suma actualidad a dos de los libros recientes que más literatura están generando sobre la cuestión de la globalización en todo el planeta. Se trata, por una parte, del libro del financiero George Soros, estrella del paraíso de la especulación financiera y mundialmente conocido, entre otras cosas, por haber sacado a la libra esterlina del Sistema monetario Europeo en la primera mitad de los noventa; y, en segundo lugar, del libro que sobre el mismo tema ha publicado recientemente uno de los autores preferidos de Vidal, el economista egipcio Samir Amin. En un interesante repaso comparado de ambas aportaciones, Vidal señala las similitudes que existen en el análisis de dos personajes tan diferentes desde el punto de vista ideológico, a la vez que nos indica los puntos que tienen en común sus respectivas interpretaciones de la economía globalizada contemporánea, y todo ello sin dejar de reparar en que muchas de sus manifestaciones ya habían sido advertidas por el propio Vidal en trabajos de hace más de una década.

En cuanto al artículo de Miren Etxezarreta --también catedrática en Barcelona, aunque de su Universidad Autónoma en este caso--, su objeto de atención es la crítica de los modelos neoliberales que se proponen servir de base a la política económica típica de la Nueva Macroeconomía Clásica (es decir, neoclásica) contemporánea. Tras su importante y pionero trabajo sobre *La reestructuración del capitalismo en España (1970-1990)*, que recopiló un buen número de las aportaciones críticas que se levantaban frente a la interpretación tradicional de la estructura y la política económica de nuestro país, Etxezarreta insiste en este artículo en las limitaciones que caracterizan a los modelos neoclásicos y neoliberales que utilizan las instituciones más importantes de la economía mundial (OCDE, FMI, Banco Mundial) como base para diseñar sus temidos (con razón) *planes de ajuste estructural*, dirigidos a cuantos países son declarados "culpables" de haber transgredido la disciplina financiera exigida por los centros del poder financiero transnacional. Dichos planes, aunque más abundantes en el caso de los países del llamado *Tercer Mundo*, consisten básicamente en el mismo tipo de recetas monetaristas y antilaborales que recomiendan también dichas instituciones para todo tipo de países, como bien conocemos, por haberlos padecido en el pasado y seguir haciéndolo en el presente, en el caso de España.

En cuanto al trabajo de Jesús Albarracín --uno de los pocos economistas críticos, junto a Pedro Montes, del Servicio de Estudios del Banco de España--, puede decirse que la

idea central de su aportación se resume en los efectos que la formación de lo que él llama la *aldea global* --que las fuerzas mundializadoras, empezando por el creciente poder de las multinacionales, han conseguido ir imponiendo poco a poco-- está teniendo en la fase actual del capitalismo *tardío*, en especial sobre la capacidad de reducir la autonomía económica de todos y cada uno de los países singulares -entre ellos, España- para hacer frente a la enajenación de esas capacidades de decisión. Tras analizar la progresiva liberalización del comercio internacional y, lo que es más importante, el descontrol casi absoluto de los flujos financieros transnacionales, Albarracín pasa a analizar factores específicos que afectan a la pérdida de autonomía en el caso español, como consecuencia de la puesta en práctica del proyecto de Unión Económica y Monetaria terminado de diseñar en Maastricht, oponiendo a todos estos factores un proyecto alternativo basado en una construcción europea solidaria y democrática, y en una apuesta por el bienestar general, todo ello dentro de un nuevo orden económico internacional más justo.

Pablo Bustelo, uno de los máximos especialistas nacionales en Economía asiática y del desarrollo --para cuya observación tiene a su disposición el Instituto de Estudios de Asia, que él dirige, dentro del Instituto Complutense de Estudios Internacionales-- nos ofrece una sintética y fructífera interpretación de las crisis ocurridas en el sureste asiático durante el periodo 1997-1999, calificadas no como simple crisis financieras sino también como crisis productivas, aspecto en el que insiste ya desde el título de su artículo. Por esta razón, Bustelo razona que el comportamiento especulativo del capital internacional no hizo sino superponerse a una vulnerabilidad *endógena* que venía ligada a un proceso que él caracteriza de liberalización comercial y financiera (desregulación y apertura) *prematura e indiscriminada*, todo lo cual provocó serios problemas de rentabilidad y de endeudamiento exterior de las economías de los países de Asia-5. Estos problemas de rentabilidad tienen mucho que ver con los problemas de sobreinversión y, por consiguiente, de exceso de capacidad instalada, principalmente en los sectores manufactureros que en el periodo anterior a la crisis se estaban comportando de forma más explosiva en su crecimiento. Su análisis lo lleva, finalmente, a proponer formas alternativas de gestionar la globalización, especialmente en relación con sus necesarios efectos sobre el tipo de países que él analiza en su artículo (y que no debe considerarse limitado a los países del sureste asiático, pues las enseñanzas de las crisis financieras recientes son fácilmente extensibles a otros muchos países), abogando finalmente, con especial énfasis, por controles en materia de regulación financiera, así como por la renuncia definitiva a las políticas de tipos de cambio fijos.

Por último, el trabajo de Diego Guerrero analiza un aspecto particular de los efectos que tiene el creciente dominio capitalista a escala universal, centrándose en la investigación de las repercusiones particulares de ese proceso sobre la situación de los trabajadores españoles (como ejemplo particular de lo que sin duda parece ser un efecto generalizado). En concreto, se analiza el proceso de *depauperación* relativa (lo que no excluye la existencia de fenómenos concomitantes de depauperación absoluta, aunque su alcance histórico sea menor) de la clase obrera, entendido como una tendencia a la disminución de la parte que le corresponde a los asalariados en el conjunto de la renta nacional creada por el esfuerzo conjunto de los productores, llegando a la conclusión de que el caso español ilustra bien la tendencia que prevé la teoría marxista como pauta general, es decir, un aumento del salario real al mismo tiempo que un descenso del salario *relativo* (o depauperación). Finalmente, el autor analiza las relaciones entre ese fenómeno y el papel que desempeñan el Estado, por una parte, y los sindicatos, por otra,

en los procesos de redistribución de la renta nacional creada, haciendo una crítica de los planteamientos sindicales que olvidan o rechazan el uso del sistema de categorías teóricas defendido en el texto, a la hora de analizar las relaciones entre el capital y el trabajo, que no son ni pueden ser armónicas --como parecen creer algunos sindicatos *modernos*, o al menos muchos de sus líderes--, sino completamente antagónicas (es decir, sin posibilidad objetiva alguna de superación en el marco de este sistema).

### Referencias bibliográficas

Albarracín, J. (1987): *La onda larga del capitalismo español*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.; (1991): *La economía de mercado*, Madrid: Trotta.

Brenner, R. (1998) "The economics of global turbulence", *New Left Review*, nº 229.

Bustelo, P. (1990): *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos*, Siglo XXI, Madrid; (1992): *Economía del desarrollo. Un análisis histórico*, 2ª ed., Universidad Complutense, Madrid.

Duménil, G. (1980): *De la valeur aux prix de production. Une réinterprétation de la transformation*, París: Économica.

Emmanuel, A. (1969); *El intercambio desigual (Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales)*, trad. Jorge E. Navarrete y Sergio Fernández Bravo, Siglo XXI, Madrid, 1973.

Etzezarreta, M. (ed.) (1991): *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*, FUEM-Icaria, Madrid y Barcelona.

Foley, D. (1982). "The value of money, the value of labor power and the Marxian transformation problem", *Review of Radical Political Economics*, 14 (2), pp. 37-47; (1986) *Understanding Capital. Marx's Economic Theory*, Cambridge: Harvard University Press [*Para entender El Capital. La teoría económica de Marx*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989].

Grossmann, H.: *Cartas a Paul Mattick*, en: H. Grossmann (varios años): *Ensayos sobre la teoría de las crisis (Dialéctica y metodología en 'El Capital)*, Pasado y Presente, México, 1979.

Mattick, P. 1969. *Marx y Keynes*, México: Era.

Sampedro, J. L.; C. Berzosa (1996): *Conciencia del subdesarrollo (veinte años después)*, Madrid: Taurus.

Shaikh, A. (1973): *Theories of Value and Theories of Distribution*. Ph. D. Dissertation. Columbia University; (1990): *Valor, acumulación y crisis*, Bogotá: Tercer Mundo editores.

Vegara, J.M. (1982); *Lecturas sobre economía política marxista contemporáneas*, Antoni Bosch, Barcelona.

Vidal Villa, J. M. (1976): *Teorías del Imperialismo*, Barcelona: Anagrama; (1996): *Mundialización. Diez tesis y otros artículos*, Barcelona: Icaria; [con Martínez Peinado, J.] (1987): *Estructura económica y sistema capitalista mundial*, Madrid: Pirámide.

Wolff, E. (1987): *Growth, Accumulation and Unproductive Activity (An Analysis of the Postwar U. S. Economy)*, Cambridge: Cambridge University Press.

**I PARTE:  
FUNDAMENTOS PARA UNA  
MACROECONOMÍA ALTERNATIVA**

**CAPÍTULO 1**  
**Anwar Shaikh<sup>4</sup>**  
**LA EXPLICACIÓN DE LA INFLACIÓN Y EL DESEMPLEO: UNA**  
**ALTERNATIVA A LA TEORÍA ECONÓMICA NEOLIBERAL.**

**Introducción.**

Durante la mayor parte del periodo de posguerra, los problemas de inflación y desempleo han ocupado un lugar central en el debate económico y político. Y en este contexto la economía neoliberal ha dado en convertirse en dominante, tanto en la teoría como en la política macroeconómicas.

El capitalismo ha experimentado una crisis económica mundial durante más de dos décadas. Su respuesta consistió en una serie de ataques contra el trabajo y las instituciones que lo apoyan, un amplio movimiento de quiebras y suspensiones de pagos, una vertiginosa espiral de concentración y centralización, y una urgente compulsión a encontrar nuevos mercados y nuevas fuentes de recursos para el imparable poder de los capitales mundiales dominantes (Shaikh, 1987). La *política* económica neoliberal surgió de la necesidad de apoyar y coordinar estas típicas respuestas de la clase capitalista.

Pero la *teoría* económica neoliberal ocupó un lugar central debido a que la teoría keynesiana fue incapaz de proporcionar una explicación adecuada de la "estanflación" que siguió a la crisis económica. Esto resulta bastante irónico, ya que la propia teoría económica keynesiana llegó a dominar treinta años antes debido a que la teoría económica neoclásica que sirve de soporte a la economía neoliberal fue entonces incapaz de explicar el enorme y duradero desempleo de la última Gran Depresión.

La macroeconomía heterodoxa moderna se encuentra atrapada en este conflicto, ya que en la década de los setenta se había limitado, en su mayor parte, a buscar respuestas a problemas keynesianos. Por eso, tanto la economía radical como la postkeynesiana parten normalmente de alguna versión de la teoría de la demanda efectiva de Keynes o Kalecki: un sistema de equilibrio estático en el que la práctica de fijación de precios mediante la aplicación de un margen de beneficio permite aislar los precios de la demanda, desplazando así el proceso de ajuste hacia el terreno de la producción y el empleo, por lo menos hasta llegar a las proximidades del pleno empleo. En este marco, el obstáculo al pleno empleo con estabilidad de precios es normalmente de tipo político, no económico, arraigado en la mezcla de intereses en conflicto originado por el tira y afloja tripartito entre el capital, el trabajo y el Estado-nación. La rama kaleckiana de esta tradición tan sólo difiere de lo anterior en un énfasis algo mayor acerca del poder de monopolio y de los potenciales problemas asociados con el "pleno empleo" (Kalecki, 1968).

La teoría económica neoclásica no tiene problemas de este tipo, ya que supone que el sistema capitalista proporciona pleno empleo de forma automática y eficiente. En su forma básica, la inflación se origina porque un aumento de la oferta monetaria estimula

---

<sup>4</sup> Graduate Faculty; Department of Economics; New School for Social Research; 65 Fifth Avenue, NY, NY 10003, USA; email: shaikh@newschool.edu

la demanda agregada en presencia de una oferta agregada limitada por el pleno empleo. Versiones más recientes, que incorporan conceptos tales como la tasa natural de desempleo, no son sino refinamientos de ese argumento básico. También aquí, al igual que en la teoría keynesiano-kaleckiana, se espera que la inflación suba al acercarse la economía al pleno empleo.

En contraste con estas perspectivas bien conocidas, me gustaría presentar una explicación clásica de la inflación y de su relación, o ausencia de relación, con el desempleo. En términos generales, el enfoque clásico considera que el crecimiento económico es el estado normal de la economía capitalista, impulsado por los continuos intentos de cada capital individual por (auto-)expandirse permanentemente. Puesto que cada capital actúa de forma individual, sin preocuparse directamente por el lugar que ocupa cada uno en la división global del trabajo de la sociedad, la interacción de esas unidades individuales produce un proceso intrínsecamente turbulento: la división del trabajo imaginada por las expectativas de los capitales individuales se enfrenta de forma continua a la división real del trabajo que crean sus propias acciones mutuas, y las discrepancias entre ambas reaccionan, a su vez, tanto sobre las expectativas como sobre las acciones, creando otra oleada de discrepancias, y así sucesivamente. Este proceso inherentemente turbulento es precisamente lo que la economía neoclásica trata de captar mediante su recurso a la competencia perfecta y el equilibrio general. Pero, de hecho, lo que hay es siempre desequilibrio, y es precisamente mediante la compensación de fases de exceso con otras de insuficiencia como se realizan *de facto* las tendencias intrínsecas. Desde este punto de vista, las condiciones de equilibrio de diversos tipos (oferta y demanda, producción y capacidad, crecimiento sectorial, etc.) representan las fuerzas internas que imponen un orden oculto bajo el aparente desorden: se trata del orden-en-y-a-través-del-desorden, un viejo concepto de Marx que ha quedado finalmente legitimado gracias a la dinámica no lineal.

En mi propio trabajo, he intentado mostrar que este enfoque puede formalizarse lo suficiente como para presentar un sistema de desequilibrio dinámico *integrado* capaz de analizar endógenamente el crecimiento, el dinero y los ciclos (Shaikh, 1989, 1991, 1992). Partiendo del trabajo clásico de Goodwin (Goodwin, 1967), el sistema de este autor puede extenderse hasta incorporar una teoría endógena del desempleo duradero derivada de la propia competencia. Esto es lo que Marx llama el ejército de reserva industrial, y que bien podríamos llamar hoy la "tasa de desempleo intrínseca", para distinguirla de la perniciosa idea neoliberal de una "tasa de desempleo natural". El primer concepto se basa en la noción de que el sistema funciona perfectamente bien cuando crea y mantiene una reserva de desempleados involuntarios a disposición del capital; la última afirma que son las imperfecciones del sistema las que originan el aumento del desempleo voluntario, es decir, la abstención de trabajar (Friedman, 1968).

En el presente artículo, me gustaría enfrentarme a la otra gran cuestión: la de la inflación, así como la de las vinculaciones que la misma presenta, si es que existen, con el desempleo. En la próxima sección, pasaré revista al tratamiento que hacen de estos temas las teorías ortodoxas, tal como fueron apareciendo en respuesta a los retos planteados por los propios acontecimientos históricos. Después, resumiré un enfoque alternativo de la cuestión de la inflación, y lo ilustraré con datos de la media de los principales países de la OCDE, y en particular de los Estados Unidos.

### **1.1. Desempleo e inflación en la teoría y en la historia.**

La macroeconomía moderna tiene su origen en la confusión generada por la Gran Depresión de los años 30. Mientras que la teoría económica dominante seguía insistiendo en que el capitalismo era intrínsecamente eficiente, autorregulado y automáticamente capaz de ofrecer empleo a todo el que lo deseara, la realidad económica ofrecía un aspecto completamente diferente. Numerosas bancarrotas, desempleo masivo, miseria social generalizada: éstos eran los hechos sociales e históricos del momento. En ese contexto, la *Teoría General* de Keynes (Keynes, 1936) supuso un paso adelante en el intento de explicar el desempleo duradero, así como de encontrar un remedio para el mismo. El conocido modelo de renta-gasto derivado de este enfoque llegó a dominar tanto la teoría como la política macroeconómicas durante un tercio de siglo en la mayoría de los países capitalistas desarrollados del mundo. Era sistemático, cuantificable y flexible en su aplicación, y fácilmente adaptable a la política fiscal. El modelo se pone en marcha a partir de los componentes exógenos de la demanda agregada, bajo el supuesto de que existen recursos desempleados, en especial trabajo. Un aumento en un componente exógeno de la demanda estimula la producción y el empleo; el incremento de renta resultante favorece a su vez al consumo y, por tanto, supone incrementos adicionales en la demanda agregada (aunque en menor medida que en la ronda anterior); y así sucesivamente, hasta que el impulso original termina produciendo un efecto global *multiplicador* sobre la producción y el empleo.

En este marco, la política fiscal parecía ser un poderoso instrumento para regular el nivel de empleo, ya que se suponía que el déficit público originaría un incremento multiplicado de la producción y del empleo. Los keynesianos tendían a pensar que el desempleo era una característica típica de una economía capitalistas desregulada, y que con un uso prudente de los déficits fiscales, el gobierno podría hacer subir el nivel de empleo y conseguir algo muy parecido al pleno empleo. Esto se convirtió en un premisa fundamental de la política social de la posguerra (Artis, 1992, p. 139).

Ciertas modificaciones posteriores tendieron a debilitar un poco el análisis de la capacidad asociada con los déficits presupuestarios, pero no llegaron a revertir el empuje básico del argumento. Se reconocía que un déficit público podría elevar los tipos de interés, y en la medida en que ello inhibía la demanda de inversión, podría anular una parte del impacto expansivo original del déficit. Luego se añadió la idea de que una reducción del desempleo debida a la expansión de la demanda agregada podría llevar a salarios monetarios más elevados e inducir, por esta vía, más inflación. La noción del dilema entre salarios monetarios y desempleo, implícita en la curva de Phillips (Phillips, 1958) y rápidamente trastrocada en un dilema entre inflación y desempleo, se convirtió en parte imprescindible del arsenal. Fleming (Fleming, 1962) y Mundell (Mundell, 1963) extendieron el análisis hacia la relación entre producción y empleo, por una parte, y la balanza comercial ("balanza exterior"), por otra. La creciente complejidad resultante del modelo, con sus múltiples "objetivos" posibles (niveles deseados de empleo, de inflación, de tipos de interés, de balanza comercial y exterior, etc.), llevaba a la conclusión de que la política económica era una tarea de iniciados. Pero estaba claro que esas complicaciones eran tan sólo extensiones de la teoría básica, no un reto que se levantara, amenazante, frente a ella.

Un punto central en todos estos desarrollos era la noción de que la inflación sólo surgiría cuando la economía estuviera *cerca del pleno empleo*. Sin embargo, la confianza en esta proposición empezó a quebrarse hacia finales de los sesenta. Por entonces, la inflación no sólo se había convertido ya en un problema práctico de cierta



importancia, sino también en un problema *teórico*: mientras la curva de Phillips predecía que la inflación se vería acompañada de una disminución del desempleo (que estimularía el alza de los salarios monetarios y, por tanto, de los precios), la nueva oleada de inflación coincidía en la práctica con un *aumento* del desempleo. Esta novedad parecía contradecir la noción misma de un dilema entre ambas variables.

Un intento de superar la dificultad consistió en suponer que las expectativas desempeñaban un papel significativo en la espiral de salarios y precios. Así nació el concepto de la curva de Phillips ajustada con expectativas (Phelps, 1967; Friedman, 1968), y así también la de una "tasa natural" de desempleo que mantendría a raya la inflación. Los modelos de la inflación basada en los conflictos sociales y la infame NAIRU también nacieron en el mismo caldo de cultivo (Godley y Cripps, 1983; Rowthorn, 1984).

Pero estas ideas demostraron ser de dudoso beneficio para el paradigma keynesiano: no sólo minaban la fuerza básica de la política social keynesiana, sino que proporcionaban también la base de la Nueva Macroeconomía Clásica, que terminaría, con el tiempo, suplantando al propio keynesianismo (Artis, 1992, pp. 140-42). Por ejemplo, la idea de una tasa natural de desempleo tiene su raíz en el paradigma del pleno empleo automático de la economía neoclásica, aquello que los keynesianos estaban intentando precisamente superar. En la visión neoclásica, se supone que cuando todos los mercados están en equilibrio, la totalidad de los trabajadores será capaz de alcanzar su nivel deseado de empleo a cierto nivel de salario de equilibrio. Pero si la información no es totalmente perfecta, y si existen impedimentos en el mercado de trabajo, siempre habría un nivel friccional, "natural", de desempleo incluso en condiciones de equilibrio general (Matthews, 1992, p. 247). Una tasa natural de este tipo es *voluntaria*, ya que deriva de las decisiones que toman los individuos de no trabajar en presencia de costes de busca de trabajo y de prestaciones de desempleo, subsidios, etc. Según esto, y en contra de la opinión keynesiana, la mera existencia de desempleo, e incluso de un desempleo creciente, no probaría que se trata de auténtico desempleo involuntario. No es, pues, sorprendente, que los economistas neoliberales se hayan dado prisa en proclamar que el desempleo existente es de hecho completamente voluntario (Bennett, 1995).

En segundo lugar, se afirmaba que los niveles efectivos de inflación dependían no sólo del nivel de desempleo sino también de las expectativas de inflación. Un nivel más alto de expectativas de inflación podía dar lugar a mayores niveles de inflación efectiva para cualquier nivel de desempleo dado. Puesto que se suponía que las expectativas de inflación cambian lentamente (son persistentes), se derivaba de ello que podría ser necesario tolerar (o quizás inducir, incluso) una mayor tasa de desempleo que la "natural", tanto mayor cuanto fuera preciso para hacer descender las expectativas de inflación. Al caer éstas, harían bajar los niveles efectivos de inflación compatibles con cualquier nivel de "desempleo no natural" (el desempleo que superaba la tasa natural), permitiendo así que el exceso de desempleo se redujera algo, hasta que finalmente la economía se deslizara hacia un estado de equilibrio a largo plazo en el que la inflación efectiva y la esperada serían cero, y el desempleo estaría otra vez en su tasa natural (la tasa más baja sostenible).

La economía keynesiana podría haberse adaptado a la idea de que la "absorción" de la inflación puede ser costosa. Pero la noción de que cualquier tasa de desempleo observada era esencialmente voluntaria era muy extraña para las concepciones

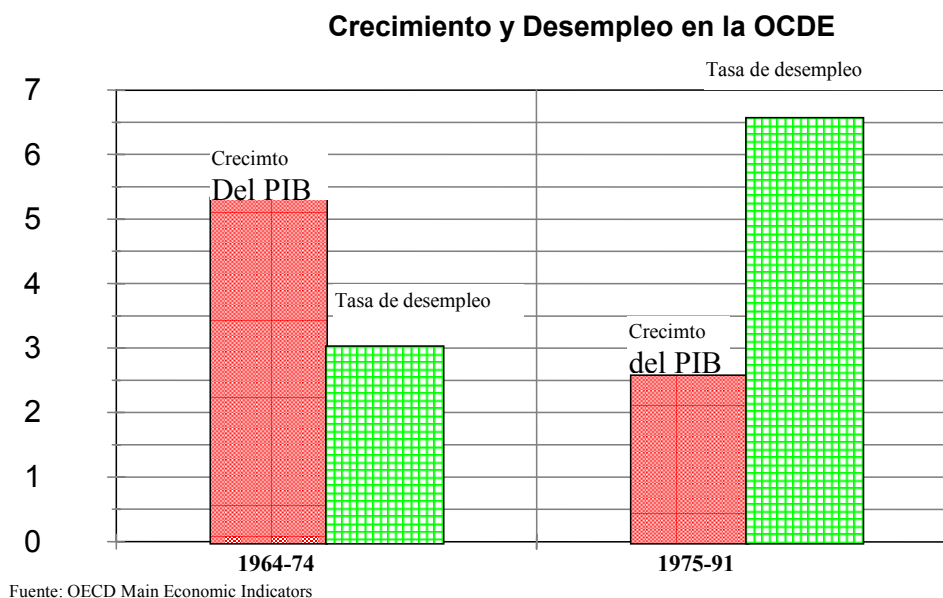
originales de Keynes. En cualquier caso, fue una vez más la realidad la que se encargó de dar el empujón decisivo en contra de la economía keynesiana. En todo el mundo, un país capitalista tras otro se fue encontrando, durante los años setenta y ochenta, con inflación, desempleo, bajo crecimiento y aumento en la pobreza y en la miseria social, a pesar de niveles récords de déficits presupuestarios. Estas tendencias catastróficas alimentaron la sensación de que la teoría keynesiana de la política fiscal, a pesar de lo mucho que se había modificado, era simplemente inadecuada para la nueva época.

## 1.2. La teoría convencional *versus* las pautas empíricas de la inflación y el desempleo.

Hemos visto que las teorías neoclásica y keynesiana difieren en su explicación de la inflación y el desempleo. Sin embargo, es importante advertir que ambas comparten una idea clave: concretamente, que existe un *dilema de hecho entre inflación y desempleo*.

¿Pero encuentra apoyo empírico una afirmación así? Tres cosas se pueden apuntar al respecto. En primer lugar, como se ve en la figura 1, entre la primera y la segunda mitad del periodo de posguerra, el crecimiento histórico de los niveles medios de desempleo de los países de la OCDE se asocia directamente con una caída similar de las tasas medias de crecimiento de la producción. En otro lugar he intentado mostrar que esto puede explicarse por el hecho de que una caída en la tasa de ganancia destruye gradualmente las bases del crecimiento y produce, por tanto, un salto en las tasas de desempleo (Shaikh 1987).

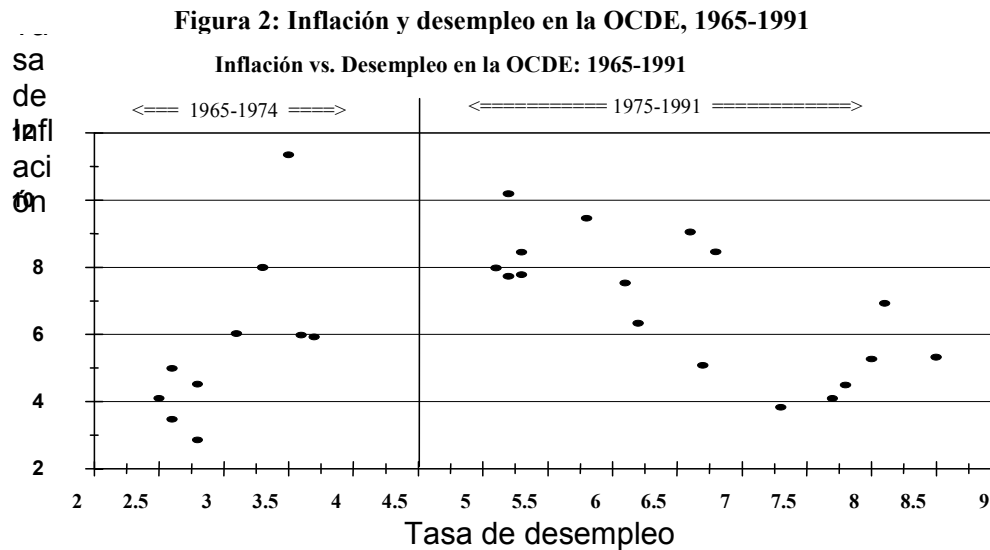
Figura 1: Crecimiento y desempleo en la OCDE



Fuente: OCDE: *Main Economic indicators*

En segundo lugar, como muestra la figura 2, no existe *ningún dilema histórico entre desempleo e inflación*. Como puede verse, la pauta para el conjunto de los países de la OCDE indica que, aunque parece existir un dilema de este tipo en el periodo más reciente, 1975-1991, en el periodo anterior (1964-74) se observa exactamente la pauta contraria (los datos globales para antes de 1964 no están disponibles). Por supuesto, esta primera tendencia parece haberse impuesto de nuevo en tiempos recientes, cuando el

desempleo ha caído en países como los Estados Unidos sin que se haya visto resurgir la inflación, para desgracia de los defensores de la hipótesis de la tasa natural. Por ejemplo, en 1995 la tasa de desempleo en los EE. UU. había caído al 5.4%, justo cuando algunos de estos defensores preeminentes, como Martin Feldstein y Robert Gordon, machacaban que la tasa natural de desempleo --es decir, el punto desencadenante de la presión inflacionista-- era del 6.0% o incluso del 6.5%. Incluso en 1997, con una tasa de desempleo aun más baja, sigue sin haber evidencia de una nueva inflación (acelerada o no). Gordon, al menos, ha respondido bajando sucesivamente su estimación de la tasa natural a medida que la tasa efectiva se iba situando por debajo de aquélla (Bennett, 1995).

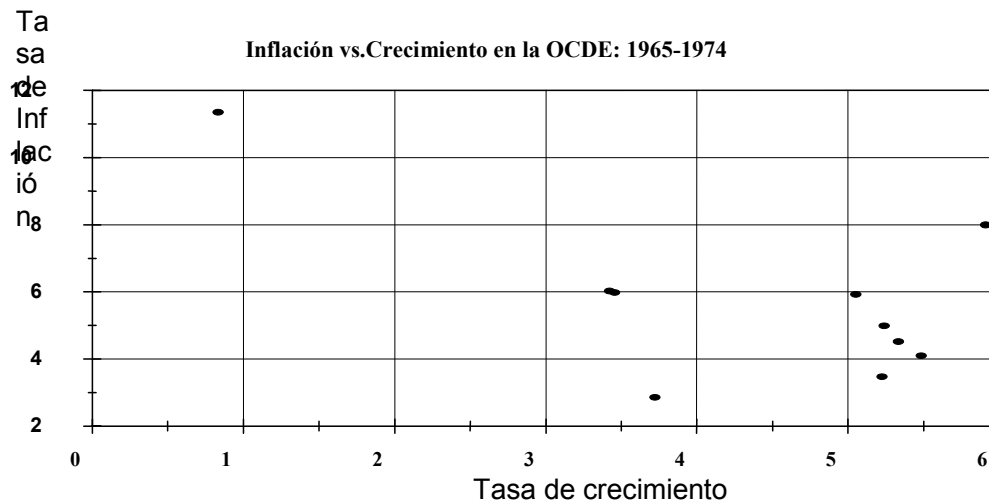


Fuente: OECD Main Economic Indicators

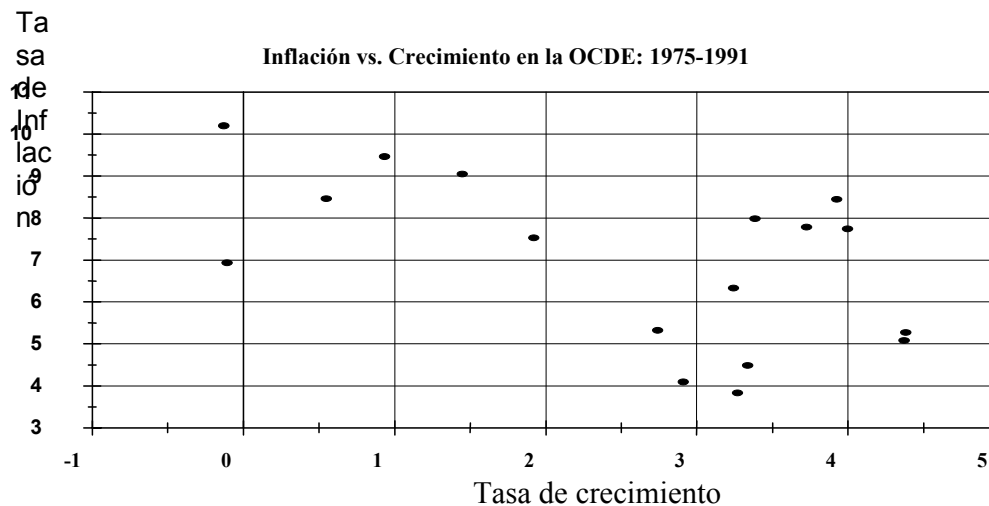
Fuente: OCDE: *Main Economic indicators*

Sin embargo, hay una pista clave en la relación empírica entre inflación y desempleo que puede verse en la figura 3. En el primer periodo, 1965-74, aun excluyendo el salto en los precios del petróleo debido a la OPEP (que se ve en el extremo superior izquierdo del cuadrante), parece haber poca relación entre inflación y crecimiento. En todo caso, parece más bien que el bajo crecimiento está asociado con *menor* inflación. Pero en el periodo siguiente, 1975-1991, el menor crecimiento está asociado con una *mayor* inflación. Como en el caso anterior, este comportamiento es desconcertante desde el punto de vista de las teorías convencionales. Pero, como veremos, no tiene por qué ser así cuando se parte de una teoría clásica de la inflación.

**Figura 3: Inflación y desempleo en la OCDE: a) 1965-74; b) 1975-1991**



Fuente: OECD Main Economic Indicators



Fuente: OECD Main Economic Indicators

Fuente: OCDE: *Main Economic indicators*

### 1.3. La reconciliación con la evidencia empírica: un enfoque alternativo a la inflación.

Los hechos que acabamos de ver son perfectamente compatibles con un enfoque alternativo de la inflación y el desempleo, derivado de la tradición clásica. Son tres los elementos claves de este enfoque.

El primero se refiere a la cuestión del equilibrio a corto plazo. Tanto la Economía keynesiana como la neoclásica tienden a analizar la producción y los niveles de precios efectivos como si se tratara de niveles de equilibrio asociados con la igualdad a corto plazo entre oferta y demanda. Desde este punto de vista, el ciclo económico es una fluctuación en el equilibrio a corto plazo de la producción misma (Kalecki, 1968). Pero

yo he argumentado coherentemente que el *proceso* de igualación de la demanda y la oferta agregadas es lo que genera de hecho el ciclo económico (de crecimiento) de 3 a 5 años: lo que actualmente se conoce como "el" ciclo económico es la fluctuación de la producción efectiva (en desequilibrio) generada por el movimiento de la demanda y la oferta en pos de su igualación, alrededor de la senda de crecimiento generada endógenamente. Esto significa que las fases de alzas y bajas del ciclo se asocian con fases de exceso de demanda positivos y negativos, respectivamente (Shaikh 1989, 1991, 1992).

El segundo punto tiene que ver con el dinero y el crédito. Un gasto deficitario por parte de cualquier unidad, es decir, un gasto por encima de su renta actual, sólo puede financiarse mediante una baja en sus activos (tomando prestado de los propios stocks) o mediante el crédito de un tercero (Earley, Parsons et al., 1976). Para la economía en su conjunto, esto significa creación de nuevos créditos por parte de la banca privada y expansión de la base monetaria por parte del banco central. Puesto que ni el nuevo nivel de crédito ni el de la nueva base monetaria se crean para satisfacer una demanda de dinero como activo líquido, esto puede generar fácilmente episodios duraderos de exceso de demanda agregada, alimentados por un exceso de oferta monetaria generado endógenamente (Moore, 1989, p. 483). El gasto deficitario agregado de los gobiernos y del sector privado (incluidos los hogares), combinado con las entradas de poder adquisitivo procedente del exterior, pueden producir, por tanto, una presión persistente sobre los diferentes mercados, en especial sobre el mercado de bienes. En un proyecto de investigación actualmente en curso, estamos desarrollando medidas del exceso de demanda agregada y de la financiación que la sostiene, intentando demostrar su relación con el crecimiento y la inflación en los Estados Unidos.

El tercer elemento se refiere a las consecuencias de un exceso duradero de la demanda. El exceso de demanda, que es el exceso de una demanda que crece de forma general por encima del crecimiento de la oferta, acelera el crecimiento de la oferta. Los límites de este proceso aparecen cuando surgen límites al crecimiento de la oferta. Tanto la tradición neoclásica como la keynesiana suponen que la disponibilidad de *trabajo* proporciona el límite general de la oferta de mercancías. Por consiguientes, ambas anticipan que el exceso de demanda estimulará la inflación sólo después de haber alcanzado prácticamente el pleno empleo. Por supuesto, ambas difieren en qué es lo que quiere decir el pleno empleo, y en si se trata o no de la situación normal del capitalismo, pero comparten la idea de la relación inversa entre desempleo e inflación. El problema con eso, como hemos visto, es que exige hacer unas piruetas teóricas increíbles para intentar explicar los periodos de crecimiento conjunto de la inflación y el desempleo.

Ni la teoría clásica ni la historia capitalista ofrecen razón alguna para suponer que la producción está limitada por la oferta de trabajo. Por supuesto, en la tradición clásica existe un límite *intrínseco* al crecimiento, pero es distinto. Efectivamente, *incluso si se dispone libremente de trabajo al salario real corriente*, la máxima tasa sostenible de acumulación de capital en una economía viene dada por la tasa de ganancia a capacidad normal. Marx fue el primero en demostrar que una acumulación sostenida requiere un crecimiento equilibrado, y en sus esquemas de reproducción ampliada aparece claramente que esta tasa máxima de crecimiento sostenible se da cuando toda la plusvalía se reinvierte, es decir, cuando la tasa de crecimiento iguala a la tasa de ganancia (Marx, 1981). Se puede llegar a un resultado similar usando la senda

aconsejable<sup>5</sup> (es decir, la de utilización normal de la capacidad) de Harrod con una función de ahorro clásica (de Kaldor), pues en ese caso la igualdad inversión-ahorro  $I = S = s_c \cdot P$  significa que la tasa de acumulación aconsejable  $gk^w = I/K = s_c \cdot (P/K) = s_c \cdot r$ , donde  $s_c$  = la propensión al ahorro de los capitalistas,  $P$  = beneficios totales (a capacidad normal),  $K$  = el stock de capital, y  $r = P/K$  = la tasa de ganancia a capacidad normal. Se desprende de ello que la tasa de crecimiento máxima aconsejable se da cuando todos los beneficios se ahorran ( $s_c = 1$ ). Por último, los famosos artículos de von Neumann y Leontief demuestran la existencia del mismo límite en el caso de los modelos multisectoriales (von Neumann, 1945-46; Leontief, 1953)<sup>6</sup>.

Llamaré a la tasa máxima de crecimiento sostenible el "límite inversor" de la economía. Supongamos ahora que en un periodo determinado existen, a la vez, un exceso persistente de demanda, y trabajo desempleado. En ese caso, el exceso de demanda estimulará (acelerará) la tasa de crecimiento de la producción y del capital, y reducirá la tasa de desempleo en la medida en que la tasa de crecimiento no se vea limitada por el límite inversor. *Pero si por cualquier razón se reduce la brecha entre la tasa de crecimiento efectivo y el límite inversor, existirá cada vez menor espacio para un crecimiento de la producción y, por consiguiente, una presión cada vez más fuerte sobre los precios.* El cociente entre la tasa de acumulación efectiva y el límite inversor (la tasa de ganancia a capacidad normal,  $r$ ), que llamaremos "*esfuerzo de acumulación*" (o *esfuerzo inversor*), es por tanto un índice de la presión inflacionaria. Obsérvese que este coeficiente es simplemente el cociente entre la inversión y los beneficios a capacidad normal, ya que el stock de capital aparece en el denominador tanto de la tasa de acumulación ( $I/K$ ) como de la tasa de ganancia ( $P/K$ ).

El proceso recién descrito no tiene por qué producirse coincidiendo con una tasa acelerada de crecimiento. Si la tasa de ganancia a capacidad normal estuviera descendiendo, como lo hizo en la mayor parte del periodo de posguerra en los Estados Unidos, entonces cabría esperar que disminuyeran también las tasas de crecimiento del capital (que dependen de la rentabilidad de la inversión). Pero si la tasa de acumulación cayera más lentamente que la tasa de ganancia, el *esfuerzo inversor* (que es el cociente entre la primera y la segunda) *aumentaría*. De esta forma, es posible entender cómo *una rentabilidad decreciente puede inducir tanto un desempleo creciente debido al menor crecimiento, y a la vez una presión inflacionaria creciente a través del aumento del esfuerzo inversor*. Yo diría que ésta fue precisamente la razón de que las economías más desarrolladas experimentaran simultáneamente estancamiento e inflación durante los setenta y ochenta, algo para cuya explicación tanto los neoclásicos como los keynesianos encontraron enormes dificultades.

---

<sup>5</sup> [Nota del traductor: La célebre tasa *garantizada* (*warranted*) de Harrod, expresión que no tiene mucho sentido en español, ciertamente, nos parece mejor reflejada en la expresión que aquí se propone].

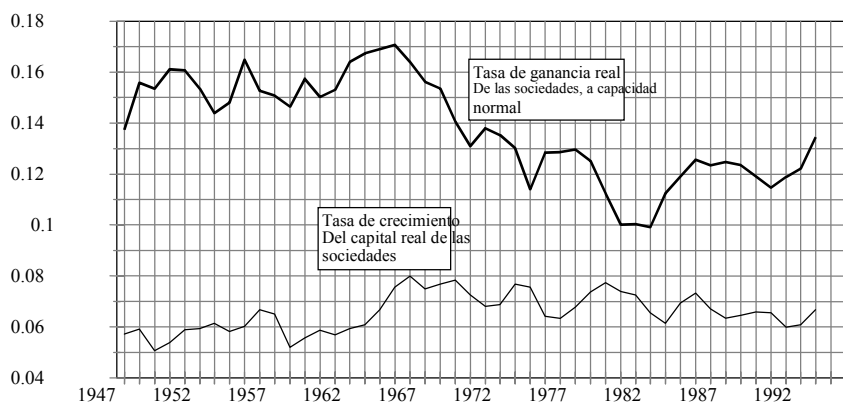
<sup>6</sup> La relación agregada de tipo harrodiano deja claro que existiría también el mismo límite si la tasa de ganancia se modificara en el tiempo debido al cambio técnico y a la lucha de clases. Sin embargo, Pasinetti argumenta que en un modelo multisectorial desagregado con cambio técnico continuo y proporciones variables de demanda, la tasa máxima de crecimiento equilibrado, basada en la tecnología como en Leontief y von Neumann (op. cit.), deja de ser relevante (Pasinetti, 1981, pp. 118-23). Pero aunque pueda ser estrictamente verdad, en el sentido de que tasas continuamente diferentes de cambio técnico y de crecimiento de la demanda puedan modificar la definición exacta de la tasa de crecimiento máximo sostenible (el *esfuerzo inversor*), parece igualmente claro que no pueden abolir el límite en cuanto tal.

Para contrastar la relación entre el coeficiente inversor y la inflación, se necesitan datos de beneficios totales, stocks de capital y utilización de capacidad. En lo sucesivo, sólo usaré datos de los Estados Unidos, pues dispongo en este caso de series coherentes de todas las variables implicadas<sup>7</sup>. Téngase en cuenta que los Estados Unidos son una parte importante de la OCDE en su conjunto. La figura 4 muestra que, en este país, tanto la tasa de ganancia (de las sociedades) a capacidad normal como la correspondiente tasa de acumulación (o tasa de crecimiento del capital) cayeron rápidamente desde mediados de los sesenta hasta principios de los 80. Una caída así explica el aumento de la tasa de desempleo en dicho periodo.

En la figura 5, donde se compara la tasa de inflación en los EE. UU. con su *esfuerzo inversor*, encontramos que el mismo movimiento explica también la inflación a lo largo de ese periodo. La expectativa empírica clave es que la tasa de inflación tenderá a crecer a medida que la tasa de acumulación de la economía se acerque a su límite inversor, es decir, a medida que el *esfuerzo inversor* aumente. Podemos someter esta proposición a una prueba empírica algo grosera comparando directamente ambas tasas. La figura 5 permite comparar la tasa de inflación en los EE. UU. (en términos del deflactor del PIB) con el *esfuerzo inversor*, definido aquí como la inversión en planta y equipos de las sociedades en relación con los beneficios totales de las sociedades a capacidad normal. Los beneficios a capacidad normal se definen de forma similar a la producción (potencial) a capacidad normal, dividiendo los beneficios efectivos por el nivel de utilización de la capacidad, cuyo cálculo se explica en Shaikh (1987).

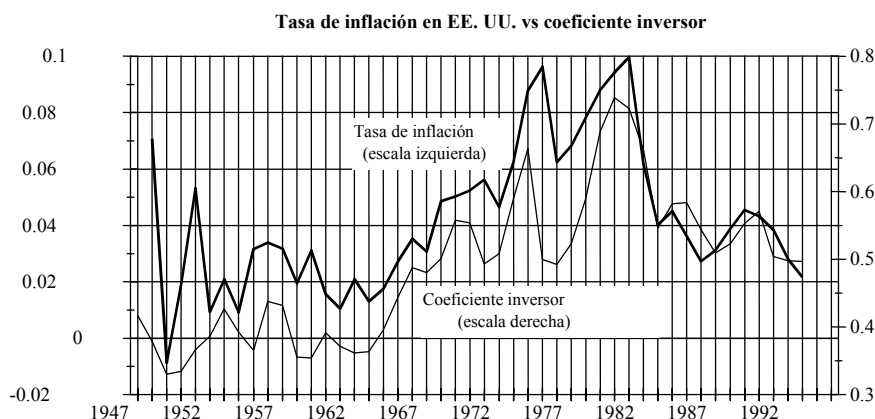
**Figura 4: Tasa de ganancia y tasa de acumulación en los Estados Unidos (sector de sociedades, tasas reales)**

**Tasas de ganancia y de acumulación en los EE. UU.**  
(Sector de sociedades, tasas reales)



**Figura 5: Tasa de inflación versus coeficiente de inversión en los EE. UU.**

<sup>7</sup> Los datos para las figuras 4 y 5 proceden de *Citibase*. La inversión real = inversión residencial + no residencial, en \$ de 1987. Beneficios reales = beneficio total de las sociedades en el interior, ajustado de IVA y de consumo de capital y deflactado por el deflactor implícito de precios de la inversión. Beneficios a capacidad normal = beneficios reales divididos por el grado de utilización de la capacidad. La medida de la utilización de la capacidad deriva de los datos de la Encuesta del Servicio de la Reserva Federal sobre adiciones y aumentos de la capacidad, tal como se explica en el apéndice B de Shaikh, 1987. Se actualizó utilizando una regresión con la serie de utilización de capacidad de la industria manufacturera publicada por el Servicio de la Reserva Federal.



Es muy sorprendente la forma tan parecida en que la tasa de inflación en los EE. UU. reproduce los movimientos del *esfuerzo inversor*. Mirando las figuras 4 y 5, observamos que entre 1947 y 1962 la tasa de ganancia es alta, y que tanto la tasa de ganancia como la de acumulación son estables. Por consiguiente, en dicho periodo el *esfuerzo inversor* es bajo y estable, así como la tasa de inflación (y la de desempleo). A continuación, se produce el corto *boom* de beneficios originado por la guerra de Vietnam, de 1963 a 1965, cuando la tasa de ganancia aumenta pero aumenta más aun la tasa de acumulación, de forma que el *esfuerzo inversor* aumenta sustancialmente, haciendo que la tasa de inflación hiciera otro tanto. Desde 1966 a 1982, sin embargo, la tasa de ganancia a capacidad normal desciende, y la tasa de acumulación, también. Pero la última desciende menos rápidamente, de forma que el *esfuerzo inversor* continúa creciendo, lo mismo que la tasa de inflación. Finalmente, en el último periodo, de 1983 a 1995, una tasa de ganancia de las sociedades creciente es capaz de superar la tasa de acumulación, reduciendo así el *esfuerzo inversor*. Y es precisamente en este periodo cuando nos encontramos con que la tasa de inflación se reduce de forma tan clara. En su conjunto, el *esfuerzo inversor* da excelentes resultados como indicador de la presión inflacionaria de la economía de los Estados Unidos.

### 1.5. Resumen y conclusiones.

Las teorías keynesiana y neoclásica esperan que la inflación aparezca solamente en las proximidades del pleno empleo. Difieren entre ellas en la cuestión de si el capitalismo está normalmente o no en estado de pleno empleo. Pero comparten la idea clave de que la expansión de la oferta está limitada por la disponibilidad de trabajo, de modo que la presión sobre los precios aumenta cuando el sistema se aproxima al pleno empleo. La presunta relación inversa entre inflación y desempleo ha sido una preocupación central para ambas teorías, y sus respectivas políticas, a lo largo de todo el periodo de posguerra.

Pero en la economía clásica, no hace falta presuponer nada de eso. El concepto de una reserva de trabajadores (involuntariamente) desempleados, generada y mantenida de forma endógena, es central en esta tradición. Esto significa que el crecimiento de la oferta de trabajo no supondrá normalmente el límite del crecimiento de la producción.



La evidencia histórica confirma la idea de que la inflación no se asocia necesariamente, ni siquiera habitualmente, con el pleno empleo (efectivo).

Entonces, ¿cómo explicar el hecho de que una inflación creciente coincidiera con un desempleo creciente en los 70 y 80, o que un descenso en la inflación se asociara a un desempleo constante (en muchos países de la OCDE) o incluso decreciente (en los Estados Unidos) en tiempos más cercanos? Hemos mantenido que el límite relevante para el crecimiento del sistema reside en su tasa de ganancia a capacidad normal, pues ésa es la tasa máxima de acumulación (tasa de crecimiento del capital) del sistema. El cociente entre la tasa de crecimiento efectivo de la acumulación y la tasa de ganancia normal, que he llamado *esfuerzo inversor*, puede, pues, interpretarse como una especie de manómetro de la presión inflacionista. La diferente dinámica de las dos variables implicadas proporciona la clave de la explicación de la inflación y de sus distintos vínculos con el desempleo. Los datos para la economía de los EE. UU. durante el periodo de posguerra confirman esto al mostrar una fuerte relación entre el *esfuerzo inversor* y la tasa de inflación (figura 5).

Por último, vale la pena mencionar que aunque el trabajo parece ser la limitación fundamental de la producción en un marco estático, como sucede en la mayoría de las versiones keynesianas y kaleckianas, la idea de un límite intrínseco al crecimiento es perfectamente compatible con las versiones dinámicas de estas mismas teorías. Harrod nos viene inmediatamente a la cabeza en este punto. No tiene por qué haber ninguna contradicción, por tanto, entre las ideas desarrolladas aquí y las de las tradiciones keynesianas y kaleckianas. Por supuesto, el *esfuerzo inversor*, que es una especie de tasa de utilización del potencial de crecimiento, nos libera de las contorsiones exigidas por la necesidad de buscar una relación inversa mecánica entre inflación y desempleo.

## Referencias bibliográficas

- Artis, M. (1992). "Macroeconomic theory", *What's New in Economics?*, J. Maloney, Manchester: Manchester University Press: 135-167.
- Bennett, A. (1995). "Inflation calculus. Business and academia clash over a concept: 'natural' jobless rate", *Wall Street Journal* (24 de enero): A1, A(.
- Earley, J. S.; R. J. Parsons et al. (1976): "Money, credit, and expenditure: a sources and uses of funds approach", *The Bulletin, Center for the Study of Financial Institutions*, New York University Graduate School of Business Administration.
- Fleming, J. M. (1962). "Domestic financial policies under fixed and under floating exchange rates", *IMF Staff Papers*, IX (noviembre): 209-22.
- Friedman, M. (1968). "The role of monetary policy", *American Economic Review*, 58: 1-17.
- Godley, W.; F. Cripps (1983). *Macroeconomics*, Nueva York: Oxford University Press.
- Goodwin, R. M. (1967). "A growth cycle", *Socialism Capitalism and Economic Growth*, C. H. Feinstein, Londres: Cambridge University Press.
- Kalecki, M. (1968). *Theory of Economic Dynamics*, Monthly Review Press.
- Keynes, J. M. (1936) (1964). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Nueva York, A Harbinger Book, Harcourt, Brace & World, Inc.

- Leontief, W. (1953). "Dynamic analysis", cap. 3 en *Studies in the Structure of the American Economy*, W. Leontief et al., Nueva York, Oxford University Press.
- Matthews, K. (1992): "Macroeconomic policy". *What's New in Economics*, J. Maloney, Manchester: Manchester University Press: 238-284.
- Moore, B. (1989). "On the endogeneity of money once more", *Journal of Post-Keynesian Economics*, XI (3), primavera: 479-487.
- Mundell, R. A. (1963). "Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 29, noviembre,: 457-88.
- Pasinetti, L. L. (1981). *Structural Change and Economic Growth: A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*, Cambridge, England, Cambridge University Press.
- Phelps, E. S. (1967): "Phillip curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time", *Economica*, 34.
- Phillips, A. W. (1958). "The relation between unemployment and the rate of change in money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957", *Economica*, noviembre,: 283-99.
- Rowthorn, B. (1984). *Capitalism, Conflict and Inflation. Essays in Political Economy*, Londres. Lawrence and Wishart.
- Shaikh, A. (1987). "The current economic crisis: causes and implications", *The Imperiled Economy*, Nueva York, R. Chaerry et al., editors, URPE.
- Shaikh, A. (1989). "Accumulation, finance, and effective demand in Marx, Keynes, and Kalecki", *Financial Dynamics and Business Cycles: New Perspectives*, W. Semmler. Armonk, N. Y., M. E. Sharpe.
- (1991) "Wandering around the warranted path", *Nicholas Kaldor and Mainstream Economics*, E. J. Nell y W. Semmler. Nueva York, St. Martin's Press.
- (1992). "A dynamic approach to the theory of effective demand", *Profits, Deficits, and Instability*, D. Papadimitriou, Londres: Macmillan.
- Von Neumann, J. (1945-46). "A model of general equilibrium", *Review of Economic Studies*.

## CAPÍTULO 2

### Duncan F. Foley<sup>8</sup> y Adalmir Marquetti<sup>9</sup>:

### EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DESDE UNA PERSPECTIVA CLÁSICA<sup>10</sup>

**Resumen:** La curva de eficiencia de una economía, una línea trazada entre un eje vertical en el que se representa la producción por trabajador, o productividad del trabajo, y un eje horizontal que recoge la producción por unidad de capital, o productividad del capital, es un método de visualizar las pautas de crecimiento económico y cambio técnico a lo largo del tiempo. Las curvas de eficiencia construidas a partir de las series de largo plazo de Duménil y Lévy para la economía de los Estados Unidos revelan una pauta de cambio técnico ahorrador de trabajo y utilizador de capital (en el sentido de Marx), que se corresponde con el perfil subyacente a la explicación que este autor ofrece de la caída de la tasa de ganancia, interrumpida por un periodo de cambio técnico basado en el puro aumento de la cantidad de factores (*neutral* en el sentido de Hicks). Los datos de las *Penn World Tables* junto con nuestras propias estimaciones de stock de capital revelan una pauta similar de cambio técnico sesgado en el sentido de Marx para muchas economías en muchos periodos de tiempo. Esta pauta aparece en más de la mitad de las observaciones muestrales. Sin embargo, en los datos no parece haber una fuerte correlación cuantitativa entre las magnitudes de progreso técnico ahorrador de trabajo e intensivo en capital.

[Palabras clave: crecimiento económico, cambio técnico, sesgo marxiano].

### Introducción

El objetivo de este artículo es explorar la existencia de pautas de cambio técnico sesgado en el crecimiento económico. El instrumento básico utilizado para el análisis es la *curva de eficiencia*, una versión de la relación salario-tasa de beneficio de Piero Sraffa (1961). La curva de eficiencia de una economía en un periodo dado del tiempo, que se desarrolla con detalle en la siguiente sección, se determina por la productividad real del trabajo y por el cociente producción/capital, al que nos referiremos, abusando un poco del lenguaje, como productividad del capital. Las comparaciones de las curvas de eficiencia de una economía dada a lo largo del tiempo ponen de manifiesto la senda de cambio técnico experimentada por esa economía. Usando ampliamente los datos de las *Penn World Tables* (Summers y Heston, 1991) y datos de largo plazo para la economía de los Estados Unidos (Duménil y Lévy, 1993), de lo que se trata es de buscar tendencias sistemáticas o sesgos en las pautas de cambio técnico.

Los datos revelan una tendencia sorprendentemente persistente hacia el aumento de la productividad del trabajo en el tiempo, acompañada de descensos en la productividad de capital. Existen, sin embargo, excepciones significativas e interesantes a esta pauta, en particular durante periodos en los que tanto la productividad del trabajo como la del capital aumentan (o disminuyen) conjuntamente. Estos periodos de progreso y retroceso técnicos uniformes parecen estar asociados con ciertos hitos históricos del desarrollo

---

<sup>8</sup> Graduate Faculty; Department of Economics; New School for Social Research; 65 Fifth Avenue, NY, NY 10003, USA; email: foleyd@cepa.newschool.edu

<sup>9</sup> Graduate Faculty; Department of Economics; New School for Social Research; 65 Fifth Avenue, NY, NY 10003, USA.

<sup>10</sup> Una versión anterior de este artículo se presentó en el Congreso Internacional de la Universidad de Brasilia, 2-4 abril de 1997.

económico que separan épocas de cambio técnico sesgado hacia la productividad del trabajo y en contra de la productividad del capital.

Los economistas han reconocido hace mucho esta tendencia básica al aumento de la productividad del trabajo y al descenso de la productividad del capital, y la han explicado desde diferentes puntos de vista. Los dos enfoques básicos son, por una parte, la interpretación clásica, que ve en estos movimientos el reflejo de un sesgo en la adopción de cambios técnicos inducido por los incentivos sistemáticos de la economía capitalista; y, por otra parte, la interpretación neoclásica, que los interpreta como si ocurrieran a lo largo de la isocuanta de una función de producción históricamente estable. Nosotros nos inclinamos por la interpretación clásica, y abundaremos sobre este particular más adelante. Pero nuestro propósito fundamental en este trabajo es documentar la tendencia subyacente en sí misma, más que ofrecer explicaciones de ésta.

Los datos que usamos son medidas de la producción total nacional basadas en valores de mercado de los productos, insumos globales de trabajo, y medidas de capital total basadas en el valor de mercado de los diferentes bienes de capital. El sencillo marco analítico que empleamos supone una medida única de la producción, del trabajo y del capital para armonizar la estructura de los datos. Hay problemas importantes de agregación que se plantean al usar cada una de estas medidas. Por ejemplo, se abstraen de cambios en las cualificaciones del trabajo y en la composición de los insumos de trabajo en términos de cualificaciones. Tampoco se distingue entre cambios en la medida de capital debidos a cambios en los precios y en la composición del stock de bienes de capital, por una parte, y cambios debidos a modificaciones uniformes en la cantidad de bienes de capital de cada clase, por otra parte; un problema profusamente debatido en las controversias sobre el capital entre los dos Cambridge. En este trabajo, no nos plantearémos expresamente estas cuestiones, excepto para puntualizar que la existencia de una pauta omnipresente en los datos agregados plantea un problema de explicación para cualquier enfoque teórico, y para observar que nuestro aparato analítico, basado como está en las concepciones de Sraffa, puede extenderse e incluir también datos desagregados de capital.

## 2.1. La curva de eficiencia

Empezamos con la construcción de la curva de eficiencia como un marco de análisis del cambio técnico en el curso del crecimiento económico. En cualquier periodo es posible medir la producción real bruta anual de una economía,  $X$ , que será representada por el dato de PIB real proporcionado por el *Penn World Table* (PWT); su insumo agregado de trabajo,  $N$ , representado por el dato de trabajo empleado en PWT, y el stock de capital, neto de depreciación,  $K$ , representado por nuestra propia estimación del valor real de capital neto, construida con los métodos descritos en el apéndice. Conviene trabajar con cocientes que sean independientes de la escala absoluta de la economía, por lo que utilizaremos  $x = X/N$ , el cociente entre producción real e insumo de trabajo, que es una medida de la productividad de trabajo, y  $r = X/K$ , el cociente entre la producción real y el capital, que mide la productividad del capital. La productividad del trabajo se mide en unidades de producto real por año de trabajo, y la productividad de capital tiene naturaleza de un porcentaje anual, como un tipo de interés o una tasa de crecimiento. El cociente  $x/r = k$  es el cociente capital-trabajo de la economía.

La curva de eficiencia de una economía en el espacio  $(x, r)$  es una línea recta que intercepta el eje vertical en  $x$ , y el eje horizontal en  $r$ . El cociente capital-trabajo es la pendiente de esta línea cambiada de signo.

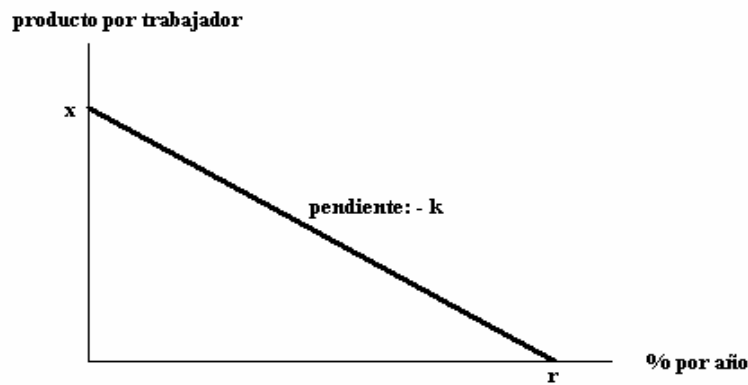


Figura 1:

La curva de eficiencia representa la productividad del trabajo,  $x$ , la productividad del capital,  $r$ , y el cociente capital-trabajo,  $k$ , como una línea recta que conecta  $(0, x)$  con  $(r, 0)$ , y con pendiente  $= -k$ .

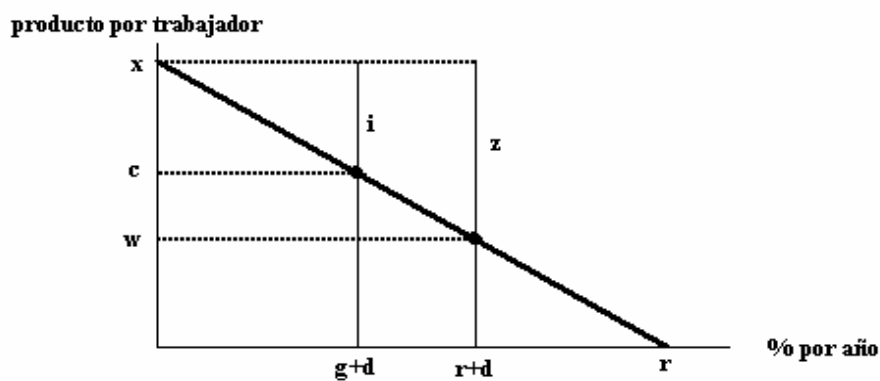


Figura 2: La curva de eficiencia también puede representar el lado de la producción y de las rentas de las cuentas nacionales en términos per cápita.

La curva de eficiencia es también la base para una representación útil de las cuentas nacionales. Tomando la identidad básica del producto nacional  $X = C + I$ , donde  $C$  es el consumo,  $I$  la inversión bruta, y donde tanto las compras gubernamentales de bienes y servicios como las exportaciones netas se han incluido en el consumo y en la inversión bruta respectivamente, podemos representar la cuenta de producción sobre la curva de eficiencia como la línea vertical de altura  $x$  a la tasa de crecimiento bruto  $g + d = I/K$ , dividida por la curva de eficiencia entre consumo social (que incluye el consumo de los no trabajadores),  $c = C/N$ , y la inversión bruta por trabajador,  $i = I/N$ . Aquí  $d$  representa las cargas de depreciación como una fracción del stock de capital.

De forma similar, el lado de la renta de las cuentas nacionales,  $X = W + Z$  -donde  $W$  es la masa salarial, y  $Z = X - W$  es la suma de rentas no salariales (incluida la depreciación)- puede representarse como una línea vertical en la tasa de ganancia bruta,  $r + d = Z/K$  dividida por la curva de eficiencia entre salario por trabajador,  $w = W/N$ , y *cash flow* por trabajador,  $z = Z/N$ .

## 2.2. Cambio técnico y curva de eficiencia

El movimiento de la curva de eficiencia a lo largo del tiempo nos da una vívida representación de la pauta del cambio técnico seguido por una economía en crecimiento.

El cambio técnico que eleva la productividad del trabajo y a la vez mantiene constante la del capital (cambio técnico ahorrador puro de trabajo, o consumidor de trabajo, o neutro en el sentido de Harrod) se corresponde con una rotación de la curva de eficiencia en el sentido de las agujas del reloj, alrededor de la intersección de la curva en el eje horizontal. Medimos el grado de cambio técnico ahorrador de trabajo por el crecimiento porcentual de la productividad de trabajo entre dos periodos, que denominamos  $g = H (x_{t+1} / x) - 1$ . Un valor negativo de  $g$  indica un descenso en la productividad del trabajo.

El cambio técnico que aumenta la productividad del capital al tiempo que mantiene constante la productividad del trabajo (cambio técnico ahorrador puro de capital, o consumidor de capital) se corresponde con un movimiento de la curva de eficiencia en sentido contrario a las agujas del reloj, y alrededor de su intersección con el eje vertical. En lo que resulta ser el caso más común, con descensos en la productividad del capital, este tipo de cambio técnico se llama utilizador de capital. Medimos el grado de cambio técnico ahorrador de capital por el incremento porcentual en la productividad del capital entre dos periodos, que llamamos  $c = H (r_{t+1} / r) - 1$ . En muchos casos históricos, resulta que  $c < 0$ , lo que corresponde a cambio técnico utilizador de capital. Si  $c = 0$ , tenemos el caso de cambio técnico neutral en el sentido de Harrod, y si  $c = g$ , la curva de eficiencia se mueve en paralelo, que es el caso del cambio técnico neutral en sentido de Hicks.

Cualquier pauta arbitraria de cambio técnico puede descomponerse en una combinación de cambios ahorradores de trabajo y ahorradores de capital, correspondiendo al par  $(c, g)$ , que representa los grados de cambio ahorrador de capital y ahorrador de trabajo experimentados, y los correspondientes movimientos de las intersecciones horizontal y

vertical de la curva de eficiencia. La pauta de cambio técnico puede observarse también atendiendo al par (c, g).

### **2.3. La teoría clásico-marxiana de la tasa de ganancia descendente**

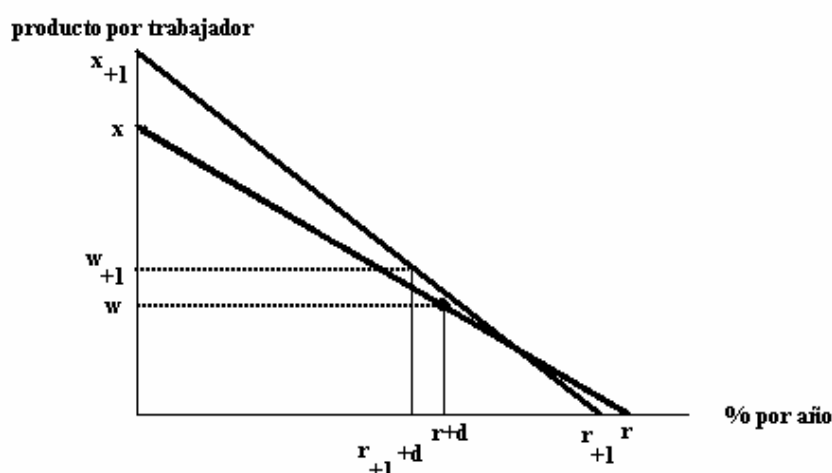
Adam Smith, siguiendo una larga tradición anterior, asoció una tasa descendente de ganancia con la acumulación de capital y el crecimiento de una economía, como una tendencia omnipresente en el crecimiento económico. David Ricardo explicaba esta tendencia como resultado de los rendimientos decrecientes generados por la escasez de recursos naturales (por ejemplo, tierra agrícola fértil y yacimientos mineros de fácil acceso), lo que conducía al descenso de la productividad del trabajo a medida que se acumulaba capital y crecía la población, junto a un aumento en las rentas y una caída de la tasa de ganancia. Ricardo reconocía que los cambios técnicos que ahorraban recursos naturales escasos podían aumentar temporalmente la productividad del trabajo y la tasa de ganancia, pero anticipó el cese final de la acumulación de capital como resultado de la elevación de las rentas y de la caída hasta cero de la tasa de ganancia.

Karl Marx criticó la explicación dada por Ricardo a la tendencia descendente de la tasa de ganancia indicando que éste ignoraba los poderosos incentivos hacia el progreso técnico inherentes al modo capitalista de producción. Marx veía las economías capitalistas como generadoras de un cambio técnico sistemáticamente suficiente para superar los rendimientos decrecientes de los factores de producción escasos, y rechazó la explicación de Ricardo de la citada tendencia como resultado de una productividad decreciente del trabajo y de unas crecientes rentas de los recursos escasos. Marx afirmaba que la tendencia de la tasa de ganancia a caer, identificada y aceptada por Smith, Ricardo y una larga tradición anterior de la literatura económica, tenía que explicarse en conjunción con una productividad creciente del trabajo inducida por el cambio técnico.

Marx afirmaba que los capitalistas individuales tratarían de adoptar cambios técnicos que, a los niveles dados del salario real, bajaran sus costes de producción (llamados cambios técnicos viables en la teoría moderna), con el objetivo de obtener "beneficios extraordinarios", gracias a poder seguir vendiendo el producto a precios que vendrían determinados por los costes (más elevados) de sus competidores menos avanzados técnicamente. Marx concebía este proceso como un poderoso motor de revolución técnica de la producción capitalista. Si los salarios reales crecen en paralelo con la productividad del trabajo (lo que ha sido la experiencia histórica efectiva de las economías capitalistas, y significa una proporción constante de los salarios en la renta nacional, o un valor constante de la fuerza de trabajo, en términos de Marx (véase Foley, 1986), el proceso de mecanización puede generar una tasa de ganancia decreciente. (Como apunta Okishio, 1961, los cambios técnicos viables no pueden rebajar la tasa de ganancia sin que se incremente el salario real). Marx resumía esta visión del desarrollo a largo plazo del modo de producción capitalista en sus teorías del plusvalor relativo y de la tasa de ganancia descendente.

Reescribiendo estas ideas en términos modernos, Marx pensaba en un sesgo sistemático hacia el cambio técnico ahorrador de trabajo y utilizador de capital como la pauta típica del desarrollo capitalista. En contraste con el cambio técnico neutral en el sentido de Harrod, que es ahorrador de trabajo pero ni ahorrador ni utilizador de capital (y se corresponde con una rotación en el sentido del reloj de la curva de eficiencia a partir de

su punto de intersección con el eje horizontal), y a diferencia también del cambio técnico neutral en sentido de Hicks, que es a la vez ahorrador de trabajo y de capital (y se corresponde con desplazamientos paralelos de la curva de eficiencia), podríamos decir que el cambio técnico sesgado al modo de Marx es ahorrador de trabajo y utilizador de capital, y se corresponde con una rotación en el sentido del reloj a partir de un punto determinado en el cuadrante positivo. Por tanto, el cambio técnico en Marx supone  $g > 0$  y  $c < 0$ . El punto de intersección de la nueva curva de eficiencia con la antigua representa un salario real para el cual ambas son igualmente rentables, y puede llamarse el punto de cambio [*switchpoint*].



**Figura 3: Una tasa de ganancia descendente con progreso técnico sesgado al modo de Marx, y con una proporción constante de los salarios en la renta**

Desde este punto de vista, la tasa de ganancia en una economía capitalista está determinada por dos factores: la pauta de cambio técnico y la evolución de la parte de los salarios en la renta nacional. Una combinación del cambio técnico sesgado en el sentido de Marx con una proporción constante (o levemente decreciente) de los salarios en la renta puede conducir (aunque no necesariamente) a un descenso en la tasa de ganancia. En este artículo consideramos la pauta de cambio técnico, sin examinar la evidencia sobre la parte de los salarios en la renta ni sobre la tasa de ganancia.

#### 2.4. Pautas de crecimiento a largo plazo en los Estados Unidos

G. Duménil y D. Lévy (1993) han reunido una serie de estadísticas agregadas para la economía de los EE. UU. desde 1869 a 1992, que, amablemente, han puesto a nuestra disposición. En particular, entre ellas hay cálculos muy cuidados del valor real de la



producción bruta, del trabajo empleado y del valor real del stock de capital, que nos permiten dibujar curvas de eficiencia para la economía de los EE. UU. en dichos años, y visualizar las tendencias a largo plazo del cambio técnico en esta economía.

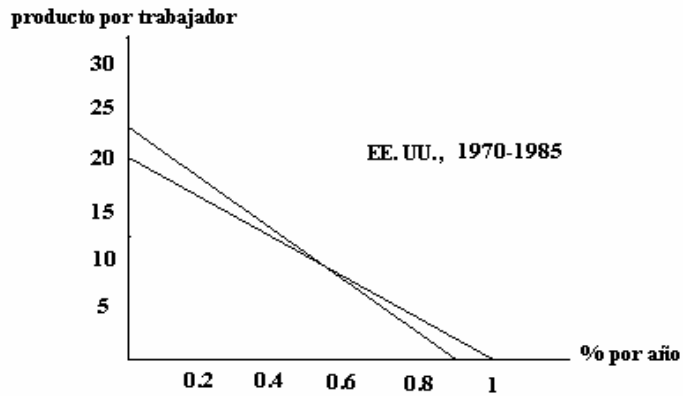


Figura 4: Cambio en la curva de eficiencia de los Estados Unidos entre 1970 y 1985 (datos de Duménil y Lévy)

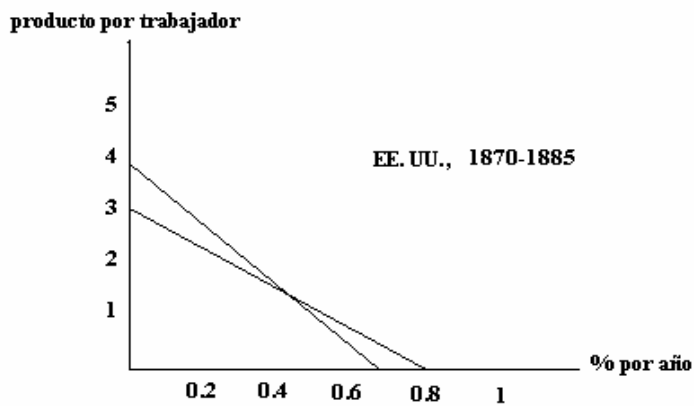
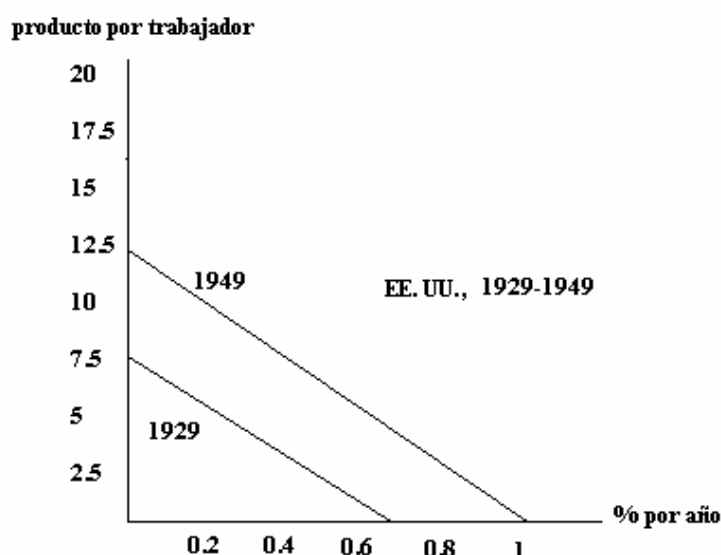


Figura 5: Cambio en la curva de eficiencia de los Estados Unidos entre 1870 y 1885 (datos de Duménil y Lévy)

Las figuras 4 y 5 muestran un cambio típico en la curva de eficiencia de los EE.- UU. a lo largo de un periodo de 15 años, estimado a partir de los datos de Duménil y Lévy. A pesar del siglo que separa los dos periodos, la pauta cualitativa de cambio es notablemente coherente, y refleja el sesgo marxiano de ahorro de trabajo y uso más intenso de capital. Una comparación entre las dos figuras revela, sin embargo, que tanto la productividad del trabajo como la del capital crecieron sustancialmente entre los dos periodos. La productividad del trabajo se multiplicó casi por 10, mientras que la productividad del capital creció del orden de un 25%.

Este aumento en la productividad del capital a la largo de un siglo muestra que la pauta de sesgo marxiano no es uniforme en los datos de los Estados Unidos. Por supuesto, si miramos al periodo 1929-49, como en la figura 6, observamos una pauta de cambio técnico sorprendentemente diferente, que parece haber hecho aumentar la productividad de ambos factores casi en la misma proporción (es decir, haber sido neutral en el sentido de Hicks).



**Figura 6: Cambio en la curva de eficiencia de los Estados Unidos entre 1929 y 1945 (datos de Duménil y Lévy)**

Como afirman Duménil y Lévy, usando métodos de análisis algo diferentes, en la economía de los EE. UU. el periodo 1919-49 fue un periodo tremendamente anómalo en términos de las pautas de cambio técnico que acompañaron a la acumulación de capital. El sesgo marxiano que caracteriza tanto al periodo precedente como al posterior dio paso a un periodo de cambio técnico de aumento uniforme en los factores que hizo aumentar tanto la productividad del trabajo como la del capital. Este hallazgo refuerza la idea de que el periodo 1919-49 marca un antes y un después en la historia económica

de Estados Unidos, un periodo en el que hubo profundos y duraderos cambios estructurales en la organización y técnica de producción.

La figura 7 muestra las curvas de eficiencia en intervalos de 5 años para el periodo 1949-1989, confirmando así la idea del retorno de la pauta característica del sesgo marxiano.

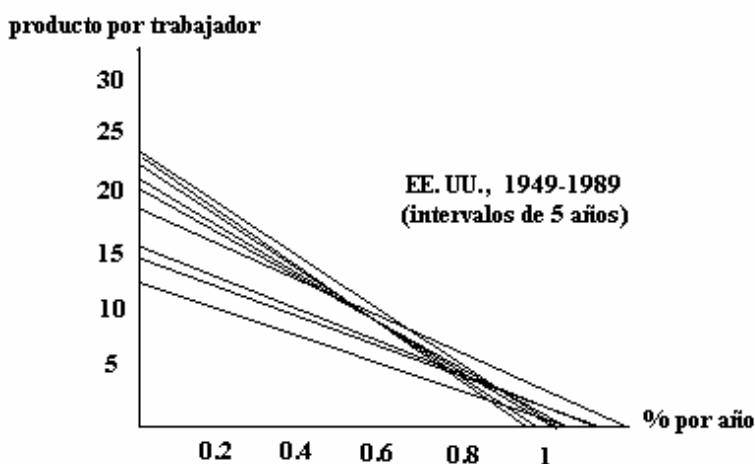
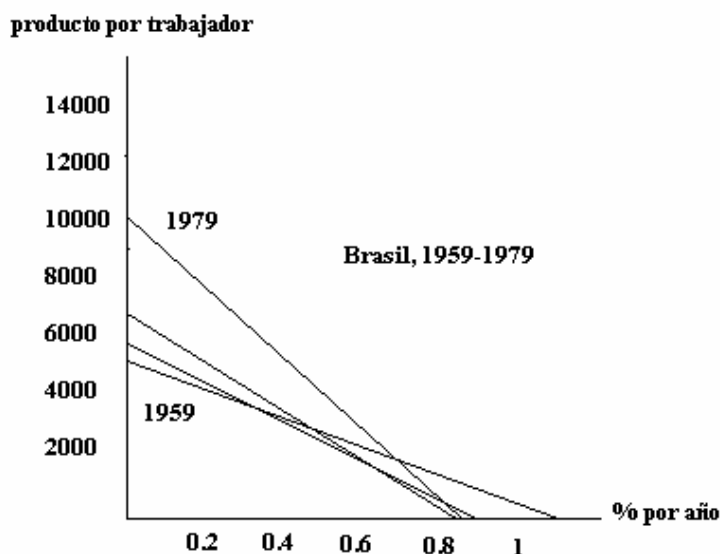


Figura 7: Curvas de eficiencia de los Estados Unidos en intervalos de 5 años, 1949-1989 (datos de Duménil y Lévy)

## 2.5. La curva de eficiencia en Brasil, 1959-1990

También podemos usar los datos de *PWT* y nuestra propia reconstrucción de los stocks de capital nacional para calcular las curvas de eficiencia del amplio abanico de países que cubre el *PWT* en el periodo 1959-92. En algunos casos, hemos hecho nuestros propios cálculos de datos de stocks de capital para algunos países y años que no aparecían en *PWT*, usando el método que se describe en el apéndice. Pero, antes de atender al análisis de este conjunto de datos, examinaremos la experiencia de un país, Brasil.

La figura 8 muestra la evolución de la curva de eficiencia de Brasil entre 1959 y 1979. El periodo muestra la pauta del cambio técnico de sesgo marxiano (ahorrador de trabajo, utilizador de capital) que ya habíamos observado en los datos de los Estados Unidos.



**Figura 8: Curvas de eficiencia de Brasil en intervalos de 5 años**  
(datos de *Penn World Table* y reconstrucción propia de los stocks de capital nacional)

Sin embargo, esta característica pauta se interrumpió durante los años ochenta, como se ve en la figura 9. En los 80, el sesgo marxiano en el cambio técnico de Brasil dio paso a fluctuaciones del tipo neutral (según Hicks), en las que la productividad del trabajo y del capital se mueven al unísono. Además, como indica la figura 10, el fuerte movimiento alcista de la productividad del trabajo en el periodo 1959-79 cambia en los ochenta a una pauta fluctuante alrededor de un nivel constante. Claramente, en Brasil los años 80, como el periodo 1929-49 en los EE. UU., representan un periodo de cambio estructural en la economía. En los Estados Unidos, el periodo 1929-49 significó un avance sustancial en las productividades del trabajo y del capital, poniendo las bases para un nuevo periodo de cambio técnico de tipo marxiano. En Brasil, los 80 marcaron un periodo de estancamiento en ambas productividades.

## 2.6. Pautas mundiales de crecimiento económico

La notable extensión de los datos de *PWT* nos permite examinar también las pautas de cambio técnico en el mundo. Si el sesgo marxiano, ahorrador de trabajo y utilizador de capital, es típico del desarrollo económico capitalista, cabría esperar una fuerte relación decreciente entre  $x$  y  $r$  en toda la economía mundial.

La figura 11 representa los datos  $(r, x)$  de los 126 países, en los años para los que existen datos dentro del periodo 1959-90. Los datos se han ajustado usando un robusto método no paramétrico (Cleveland, 1993) llamado *loess* robusto.

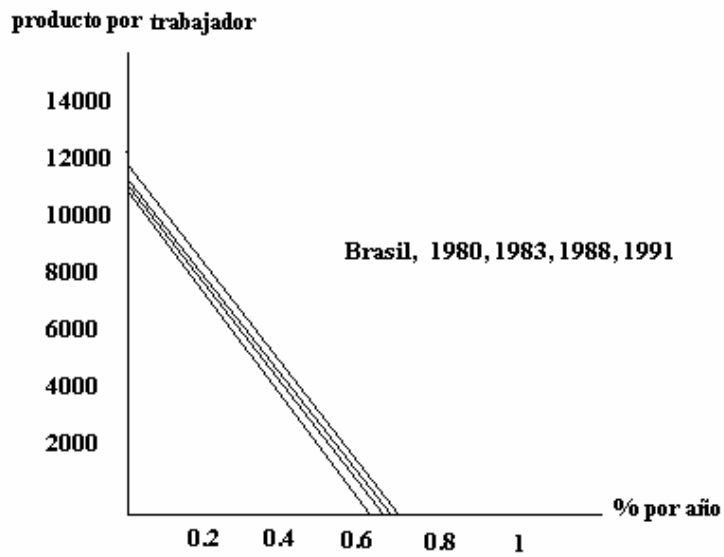
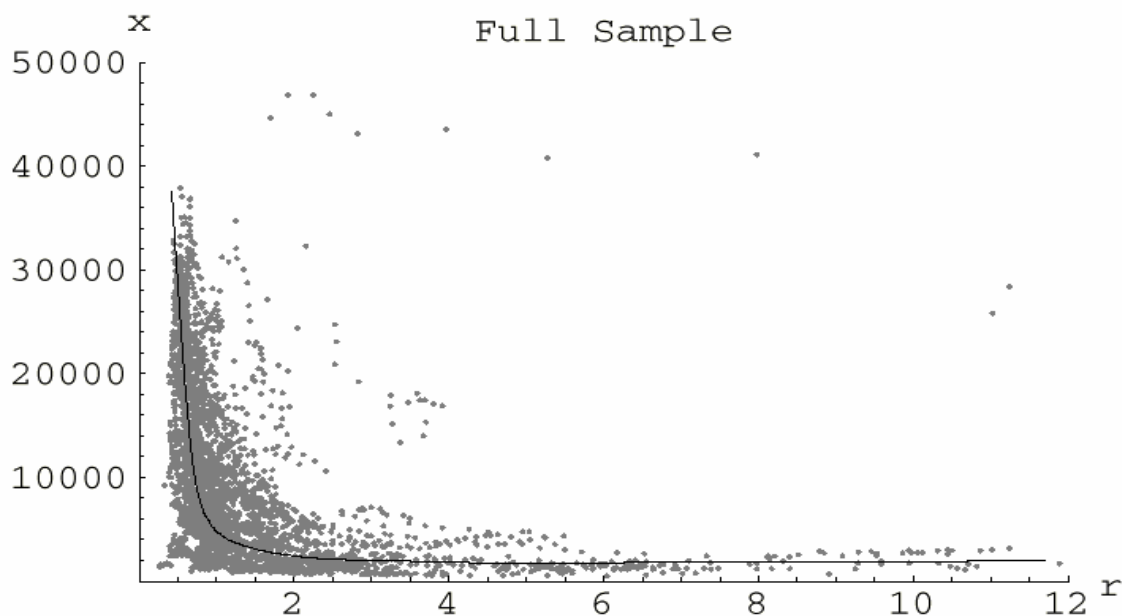


Figura 9: Curvas de eficiencia de Brasil, 1980-1990  
(datos de *Penn World Table* y reconstrucción propia de los stocks de capital nacional)



Figura 10: La evolución de la productividad en Brasil, 1959-1990  
(datos de *Penn World Table* y reconstrucción propia de los stocks de capital nacional)

La técnica *loess* aplica un ajuste de mínimos cuadrados ponderados a los datos en cada punto de la parrilla, con ponderaciones rápidamente decrecientes con la distancia entre los datos puntuales y los puntos de la parrilla. El ajuste *loess* se hace robusto calculando ponderaciones de robustez que disminuyen rápidamente con el tamaño del residuo de cada dato a partir del ajuste *loess*, iterando posteriormente el ajuste *loess* con dichas ponderaciones de robustez.



**Figura 11: Muestra completa de los puntos (r, x), 1959-1990**  
(datos de *Penn World Table* y reconstrucción propia de los stocks de capital nacional)

La existencia en estos datos de una pauta muy clara de correlación negativa entre la productividad de capital y la productividad del trabajo a lo largo del desarrollo económico es inconfundible. Hay algunas excepciones sorprendentes (representadas por los puntos que se escapan hacia el nordeste del racimo principal). Es igualmente claro que existen variaciones sustanciales en las sendas exactas que siguen las economías nacionales en el curso de su desarrollo económico, como se observa en la amplia dispersión de puntos alrededor del punto en que se dobla la curva ajustada. Pero el clarísimo arremolinamiento de los puntos en torno a la pauta de relación inversa y la aguda identificación de la relación monótonica entre  $r$  y  $x$  por el ajuste *loess* robusto, dejan pocas dudas de que existe una poderosa tendencia a que las economías nacionales sigan una senda de productividad decreciente del capital y productividad creciente del trabajo en el curso de su desarrollo económico.

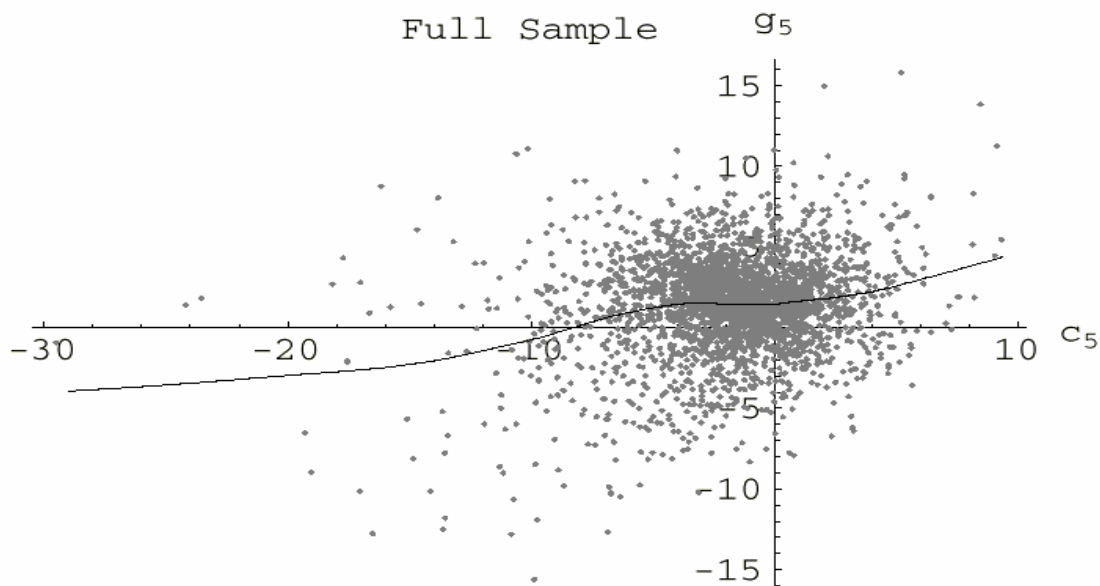
La explicación de esta pauta notable supera los límites de este artículo, que tan sólo pretendía explorar los grandes rasgos del desarrollo económico capitalista. Sólo mencionaremos dos hipótesis adelantadas en la literatura sobre el tema. La enorme literatura sobre el modelo de crecimiento neoclásico (desde Solow, 1970, hasta Mankiw, Romer y Weil, 1992) intenta interpretar esta pauta como si tuviera su origen, al menos parcialmente, en la existencia de una relación estable del tipo función de producción entre los insumos de capital y de trabajo. Pero existen serias anomalías cuantitativas en esta línea explicativa, que sigue siendo enormemente influyente. La literatura (mucho más reducida) que sostiene una alternativa de tipo clásico--marxiana a la función de producción neoclásica (Duménil y Lévy, 1995, es un ejemplo notable)

sugiere que estas pautas son el resultado de sesgos en el cambio técnico inducido, más que de movimientos a lo largo de una isocuanta de la función de producción.

## 2.7. Pautas de cambio técnico

La evidencia presentada hasta aquí apoya la hipótesis de que el desarrollo económico capitalista sigue de forma general, aunque no universal, una pauta de cambio técnico en la que se combinan los ahorros de trabajos con el uso más intensivo del capital. En esta sección, contemplamos directamente los datos de las tasas de variación de la productividad del trabajo y de la productividad del capital,  $c$  y  $g$ .

La figura 12 representa  $c$  y  $g$  medidos en periodos de 5 años (esto es, para cada país y año, calculamos la tasa de variación de  $r$  y de  $x$  entre ese año y el correspondiente a 5 años más tarde) para los 126 países de nuestra muestra. Existe, como cabía esperar, una fuerte tendencia a que los puntos se agrupen en el cuadrante noroeste, como corresponde a una  $c$  negativa y una  $g$  positiva, aunque los puntos están dispersos en todos los cuadrantes. La curva *loess* ajustada a estos datos no revela, sin embargo, ninguna correlación no negativa entre  $c$  y  $g$ . En el cuadrante nordeste la curva es prácticamente plana, indicando que no hay correlación sistemática entre la magnitud de los cambios en  $c$  y los cambios correspondientes a  $g$  en ese periodo. Esto parece incoherente con la hipótesis de que las economías nacionales se moverían a lo largo de una isocuanta de la función de producción, pues una isocuanta así introduciría una correlación negativa entre  $c$  y  $g$ .



**Figura 12: Muestra completa de los puntos ( $c$ ,  $g$ ), medidos en intervalos de 5 años, 1959-1990 (datos de *Penn World Table* y reconstrucción propia de los stocks de capital nacional)**

La media y la desviación típica de los datos de  $c$  y  $g$  se presentan en la tabla 1. La media confirma la hipótesis general de un cambio técnico sesgado al modo marxiano, pero la amplia dispersión de los puntos hace que las desviaciones típicas sean grandes en relación con las medias.

|  |     |     |
|--|-----|-----|
|  | $c$ | $G$ |
|--|-----|-----|

|   |          |         |
|---|----------|---------|
| Media   | -1.80931 | 1.40838 |
| Desv. Típica  | 3.37411  | 3.02809 |
| <b>Tabla 1: Media y desviación típica para la muestra total (c, g), medidas en intervalos de 5 años, 1959-1991 (datos PWT y estimaciones propias de stocks de capital nacional)</b> |          |         |

Un test  $\chi^2$  de la distribución de las pautas de los signos de c y g basados en la tabla 2 rechaza la hipótesis de una igual probabilidad entre las diferentes pautas de cambio técnico, con una P (nivel de significación probabilística) prácticamente cero.

|   |          |           |
|---|----------|-----------|
|   | C < 0    | c > 0     |
| g > 0   | 0.52907  | 0.21238   |
| G < 0   | 0.192202 | 0.0663475 |
| <b>Tabla 2: Frecuencia de las pautas de signo para la muestra total (c, g), medidas en intervalos de 5 años, 1959-1990 (datos PWT y estimaciones propias de stocks de capital nacional)</b> |          |           |

## 2.8. Conclusiones

Los economistas políticos clásicos, Smith y Ricardo, identificaron una tendencia descendente de la tasa de ganancia ligada a la acumulación de capital. Marx asoció esta tendencia con un sesgo más fundamental en las pautas del cambio técnico en las economías capitalistas, hacia técnicas ahorradoras de trabajo e intensivas en capital, pauta que hemos etiquetado como cambio técnico "sesgado en el sentido de Marx".

Las largas series de datos reunidas para la economía de los Estados Unidos por Duménil y Lévy muestran que, en ella, la pauta sesgada al modo de Marx dominó entre los periodos 1869-1919, y 1949-1989, con un periodo intermedio en el que aparece un progreso técnico neutral en el sentido de Hicks. Los datos de *PWT* y nuestros propios cálculos de stock de capital nominal también muestran la misma pauta de cambio técnico *à la Marx* para la economía brasileña en el periodo 1959-80, seguida de un estancamiento del progreso técnico en la década de los ochenta.

Una exploración de la evidencia en otros países de sesgos marxistas en las pautas de cambio técnico, con los datos *PWT* completados con cálculos propios de stocks de capital nacional, para el crecimiento económico nacional entre 1959-90, confirma el predominio de la pauta sesgada al modo de Marx, pero también muestra una minoría significativa de casos que presenta otras pautas de cambio técnico. Mientras que la relación inversa a grandes rasgos entre descensos de la productividad del capital y aumentos de la productividad del trabajo es coherente con la función de producción neoclásica, los detalles estadísticos plantean problemas cuantitativos sustanciales para el enfoque de la función de producción.

Estos primeros resultados que hemos presentado ofrecen buenas pistas para futuras investigaciones. Sería útil categorizar los casos "anómalos", no sesgados *à la Marx*, para entender qué países y años representan, y tratar de identificar los factores políticos, sociales y económicos que podrían explicar ese resultado anormal. También sería útil estudiar la dependencia empírica del grado de cambio técnico ahorrador de trabajo y utilizador de capital respecto de otros factores, tales como el tamaño de las economías nacionales y su grado de desarrollo absoluto, medido por sus productividades de



trabajo. Estos estudios podrían llevarnos a una comprensión más profunda del carácter inmanente del crecimiento económico capitalista.

## Reconocimientos

Nos gustaría agradecerle a Thomas R. Michl sus largas discusiones sobre la curva de eficiencia, así como el habernos dado acceso a artículos no publicados sobre este tema.

## Referencias bibliográficas

Blades, D. 1993. "Comparing capital stocks", en *Explaining Economic Growth: Essays in Honor of Angus Maddison*, eds. Adam Szirmai, bar van Aark, y Dirk Plat, Amsterdam: North-Holand.

Cleveland, W. S. 1993. *Visualizing Data*, AT&T Bell Laboratories.

Duménil, G.; D. Lévy, 1993. *The Economics of the Profit Rate*, Edward Elgar.

(1995). "A stochastic model of technical change: an application to the U. S. economy (1869-1989). *Metroeconomica* 46 (octubre), 213-45.

Foley, D. 1986. *Understanding Capital: Marx's Economic Theory*. Harvard University Press.

Mankiw, N. G.; D. Romer; D. N. Weil. "A contribution to the empirics of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, 152, mayo, 407-37.

Okishio, N.. 1961. "Technical change and the rate of profit". *Kobe University Economic Review*, 7, 86-99.

Solow, R.. 1970. *Growth Theory*. Oxford University Press.

Sraffa, P. 1961. *Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge University Press.

Srinivasan, T. 1995. "Long-run growth theories and empirics: anything new?", en *Growth Theories in the Light of the East Experience*, ed. Takatoshi Ito y Anne Krueger. Chicago: University of Chicago Press.

Summers, R.; Heston, A. 1991. "The Penn World Table (Mark 5): An expanded set of international comparisons, 1950-1988", *Quarterly Journal of Economics*, 106: 327-68.

## Apéndice sobre fuentes de datos y metodología

Este apéndice presenta las fuentes de datos y una breve descripción de la metodología usada para calcular las series empleadas en este artículo. La fuente de datos utilizada es el *Penn World Table (Mark 5.6)* (PWT v. 5.6). El PWT v. 5.6 muestra, para 152 países, un conjunto básico de cuentas nacionales, precios relativos y datos demográficos que permite hacer comparaciones entre países y también a lo largo del tiempo. Para algunos países, también se recogen los datos de stock de capital en el periodo 1965-1992. Para la lista de variables y la exposición de la metodología PWT, véase Summers y Heston (1991). La PWT v. 5.6 cubre el periodo 1950-1992 para algunos países, y para otros empieza después de 1950 o termina antes de 1992. En este artículo, se eliminaron todos los países que no ofrecían datos sino con posterioridad a 1960. El resultado es una muestra de 126 países con la siguiente distribución por continentes: África, 48; América, 27; Asia, 22; Europa, 25; Oceanía, 4.

El PIB real utilizado es el índice encadenado expresado en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA) de 1985. Se obtuvo multiplicando la población total y el PIB real per cápita. La productividad del trabajo se presenta en el PWT v. 5.6 medida como el PIB real por trabajador. Sin embargo, dado que esta variable presenta su último dato en 1990, éste ha sido el último año cubierto en este artículo.

La productividad del capital se calculó usando nuestro propio cálculo de stock de capital para los 126 países, usando los "datos de referencia" de la *PWT* v. 5.6. Nuestro stock de capital se obtiene por el método del inventario permanente (MIP), usando las series de inversión obtenidas a partir de la variable "proporción de la inversión real en el PIB" ofrecida por la *PWT* v. 5.6. Se supuso una vida útil de 10 años, es decir, una tasa de depreciación del 10%. Se supone también que la depreciación sigue un comportamiento lineal. Además, todos los activos se considera que tienen la misma vida útil. Inicialmente, los datos de inversión se acumulan adecuadamente hasta obtener la primera estimación, y a continuación se obtiene el stock de capital. Es la suma acumulada y depreciada de las inversiones agregadas en el pasado, en tanto que nuestros puntos de referencia son "las sumas acumuladas y depreciadas de inversión interior bruta en bienes duraderos de producción, construcción no residencial y otras construcciones" (Summers y Heston, 1991, p. 347) a las que se añadió el stock de capital en construcción residencial.

Hay ciertos problemas inherentes a cualquier intento de extender así los datos *PWT*. En primer lugar, está el problema de la calidad de los datos sobre inversión de la tabla *PWT*. Srinivasan (1995) llama la atención sobre este problema. En segundo lugar, como los datos de inversión no se presentan por categorías de formación bruta de capital fijo y se ofrecen para un corto periodo de tiempo, no sólo se supone que todas las categorías de formación bruta de capital tienen la misma vida útil de sus activos, sino que además esa vida útil es muy corta. El método MIP infravalora el tamaño del stock de capital y su sesgo relativo puede cambiar considerablemente para países con composiciones muy diferentes de la formación bruta de capital fijo cuando se considera la 'verdadera' vida del activo. En términos de tasas de crecimiento del stock de capital, el efecto de una vida activa corta es reducir dicha tasa en una economía con una rápida expansión de la inversión, y viceversa. Pero, como señala Blades (1993, p. 404), "el uso de vidas útiles erróneas no introduce ningún sesgo sistemático en las tasas de crecimiento del stock de capital". El cálculo del stock reduce el periodo de cobertura del presente artículo en relación con el periodo que ofrecen los datos de *PWT* v. 5.6. La primera observación para los países analizados se extiende de 1959 a 1969.

A pesar de los límites de la información usada y de lo limitado del procedimiento utilizado, nuestros cálculos del cociente producción-capital y de su tasa de crecimiento son similares a los calculados con nuestras referencias de los datos del *PWT* cuando dichos datos están disponibles. El coeficiente de correlación media entre nuestros cálculos de stock de capital y los de *PWT* es de 0.97. En primer lugar, se estimó la correlación para cada país para el que *PWT* proporciona un cálculo de stock de capital, y luego se sacó la media de todos ellos. Esto indica una asociación lineal muy alta entre ambos cálculos.

### CAPÍTULO 3

#### Gérard Duménil<sup>11</sup> y Dominique Lévy<sup>12</sup>

#### CAPITAL FINANCIERO Y NEOLIBERALISMO: UNA ANÁLISIS DE CLASE

[RESUMEN. El neoliberalismo no es sino la expresión del regreso a un papel hegemónico de una fracción de las clases dominantes: la banca. Sólo si lo colocamos en su dinámica histórica podremos captar la lógica de este movimiento. La banca moderna, ligada al sistema productivo, apareció tras la crisis estructural de finales del siglo XIX. Se vio obligada a abandonar su incuestionado dominio en el compromiso keynesiano tras la crisis de 1929 y la Segunda Guerra Mundial. Y su vuelta al poder (su nueva pujanza) es consecuencia de la crisis iniciada en la década de 70. El carácter de clase del neoliberalismo aparece claramente (crudamente) inscrito en las frías cifras: debilidad continua de la tasa de beneficio de las empresas no financieras, de donde se derivan la propia crisis, el paro, los déficits y el endeudamiento de los Estados, la deuda del Tercer Mundo, etc. Sin embargo, no se ha resaltado suficientemente el provecho que la banca obtiene de su gestión de la crisis: crecimiento formidable de su renta (beneficios) y explosión del sector financiero. Y no es que la banca se haya organizado de tal forma para sufrir lo menos posible los efectos de la crisis, sino que sacó de ella unos beneficios difícilmente imaginables. Y sin olvidar la miseria de los parados, de los marginales del sistema y del Tercer Mundo, quizás el coste principal de esta situación sea la inestabilidad sistémica (intrínseca) cuya responsabilidad corresponde a esta nueva hegemonía de la banca]

#### Introducción

Los análisis hechos desde la izquierda coinciden en considerar el *neoliberalismo* como una consolidación del poder de las finanzas. El mismo término *finanzas* oculta una red de instituciones que se solapan unas con otras de forma compleja; pero tras las cuales se ocultan individuos. Aunque no sea fácil trazar los límites de esta entidad, esta nuevo poder de iniciativa por parte de las finanzas es muy evidente desde finales de los años 70. El alza de los tipos de interés reales favorece claramente a los prestatarios; la reestructuración del sistema productivo a escala planetaria se lleva a cabo con el visto bueno de los grandes bancos de negocios; la bolsa vuelve a estar de nuevo en el corazón de la financiación económica; los gestores de empresas se ven forzados a volver a centrar toda su actividad en función de la remuneración de los propietarios. Todo ello hace que, en estas últimas décadas, las finanzas se hayan convertido en el centro neurálgico del dispositivo neoliberal.

Pese a que la reconquista de su posición hegemónica por parte de las finanzas haya coincidido con la continuación del movimiento de internacionalización del capital y de la globalización de los mercados, no hay que dejarse engañar por lo que respecta a la naturaleza de la relación existente entre ambos fenómenos. Son las finanzas las que dictan al capitalismo mundial, en sus ansias de expansión, sus formas y sus contenidos; no es la mundialización la que hace de la trayectoria contemporánea del capitalismo una fatalidad histórica.

Localizar las finanzas en el trasfondo del neoliberalismo y de la mundialización equivale ya prácticamente a entrar en una lógica de clase. Afirmar que un conjunto de transformaciones institucionales y políticas sirve a los intereses de una minoría privilegiada es reconocer ya una cierta relevancia a la división de la sociedad en clases

---

<sup>11</sup> MODEM-CNRS, París, email: gerard.dumenil@u-paris10.fr

<sup>12</sup> CEPREMAP-CNRS, email: dominique.levy@ceprenmap.cnrs.fr; <http://www.ceprenmap.cnrs.fr/~levy/>

y a las luchas que de todo ello se derivan. Se está ya muy cerca de una problemática marxista. Basta con añadir dos ideas fundamentales para dar el paso (1): el capitalismo evoluciona periódicamente hacia grandes crisis estructurales que resuelve con transformaciones importante de su funcionamiento; (2) el movimiento de la tasa de ganancia, en particular sus fases a la baja, tiene un papel fundamental en la aparición de estas crisis. Es este punto de vista del análisis marxista el que estructura este estudio, tanto en el plano de la lucha de clase o de la evolución de las relaciones de producción, como desde el análisis económico propiamente dicho<sup>13</sup>.

La caracterización del neoliberalismo aquí propuesta es bastante esquemática<sup>14</sup>. Combina el análisis histórico con el análisis cuantitativo (cuando los fenómenos son lo suficientemente importantes, las cifras son por sí mismas acusadoras). Se divide en cuatro partes:

1. En el núcleo de nuestra interpretación de la historia del último siglo de capitalismo, se encuentran las siguientes observaciones: (1) la finanza moderna no ha existido siempre, y es precisamente desde su nacimiento a finales del siglo XIX cuando hay que empezar el análisis; (2) las finanzas, encarnación contemporánea de la propiedad capitalista, ha luchado siempre para perpetuar su preeminencia, es decir, por la preeminencia de las relaciones de producción capitalistas; (3) ha experimentado significativos avances hace ya unos quince o veinte años debido a la nueva crisis estructural, el fin de la regresión experimentada en el periodo keynesiano abierto tras la crisis de 1929 y la Segunda Guerra mundial (hablar de *reafirmación* del poder de las finanzas es dar por sobreentendido que este poder había disminuido en un cierto periodo). En este análisis, se tendrá en cuenta, fundamentalmente, el ejemplo de los Estados Unidos.

2. Los costes del neoliberalismo para las otras clases ha sido descritos muy a menudo. Nos detendremos aquí sólo para hacer una llamada de atención sobre la prolongación de la crisis, del paro, del endeudamiento del Tercer Mundo y de los Estados, de la llegada de la sociedad neoliberal con su violencia específica.

3. Los intentos por evaluar las *ganancias*, en el sentido más trivial del término, obtenidas por las finanzas durante la crisis, son menos frecuentes. Y, sin embargo, estas cifras aparecen sin ningún tipo de ambigüedad: sí, una clase y un sector de la economía, lo que está bajo lo que solemos denominar con el término finanzas, han sacado un provecho económico increíble de la crisis. Frente a la miseria del Tercer Mundo y al paro, se observa sin ningún tipo de tapujos el enriquecimiento de una minoría de privilegiados.

4. El análisis de la fragilidad financiera actual es complejo. Pero no se insistirá nunca bastante sobre su ligazón directa con la naturaleza misma de las finanzas ni sobre la autonomía de la que ha sabido dotarse con respecto al sistema productivo y con respecto al propio Estado.

---

<sup>13</sup> Hemos desarrollado esta problemática en numerosos trabajos. Recientemente, en *La dinámica del capital. Un siglo de economía americana*, París.

<sup>14</sup> Este estudio prefigura un libro sobre el mismo tema, aún en preparación.

Las figuras que aparecen en este estudio se apoyan en cálculos efectuados a partir de fuentes oficiales (INSEE, OCDE y Banco mundial). Algunos de estos cálculos son muy directos; otros están más elaborados, intentando resaltar fenómenos más o menos intuitivos, pero cuya amplitud ha sido subestimada durante mucho tiempo. Los aspectos técnicos de esta investigación no han sido tenidos en cuenta.

### **3.1 Las finanzas en el poder: mutación de las relaciones de producción y dominio de clase**

Tal como las entendemos hoy, las finanzas nacieron a finales del S. XIX. Hasta entonces, su actividad se había concentrado en la financiación del gasto público. Hacia finales del siglo XIX sobrevino una profunda transformación del capitalismo, transformación en la que se inscribe la aparición de las finanzas modernas, cuya relación con el sistema productivo era uno de sus caracteres fundamentales.

Este cambio ocurrió dentro del contexto de la crisis estructural de finales del S. XIX. Los historiadores económicos coinciden generalmente en hablar de la existencia de un largo estancamiento en Europa y, sobre todo en Francia, a finales de ese siglo. En los Estados Unidos la situación fue sensiblemente diferente debido al ritmo de desarrollo propio de la sociedad americana y a la Guerra de Secesión. Este país conoció dos crisis profundas, una hacia 1870, muy ligada a la deflación posterior a la Guerra Civil; la otra, en los años 1890. Ambas separadas por una fortísima recuperación hacia 1880, como consecuencia de la vuelta a la convertibilidad del dólar, interrumpida desde la Guerra.

Este periodo de fuerte inestabilidad y de crisis debe ponerse en relación con una fase de varios decenios de cambios técnicos *à la Marx*, en los que el desarrollo de la productividad se costea mediante fortísimos aumentos en capital constante, capital fijo en particular (y, por tanto, de alzas de las composiciones técnicas y orgánicas del capital), y la tasa de beneficio disminuye. En estas circunstancias se declaró una crisis muy importante de la competencia, en la que las empresas intentaron soslayar la debilidad general de la rentabilidad mediante el recurso a la estrategia de los acuerdos. Fue la época de los *cartels* y de los *trusts*.

En el aspecto legislativo coexistieron dos tipos de desarrollo aparentemente contradictorios y que tuvieron consecuencias importantes para la evolución del sistema productivo. Por una parte, la *Sherman Act* (1890) creó, por primera vez, una legislación antitrust a escala federal. Por otra parte, apareció (primero en Nueva Jersey) una legislación favorable a las sociedades por acciones y, sobre todo, a los *holdings*. De hecho, la ley prohibía los acuerdos en los que diversas firmas dificultaran las reglas de la competencia (al repartirse los mercados o los beneficios), a la vez que preservaba su independencia. Pero la ley permitía las fusiones puras y simples. Como consecuencia de la crisis de 1890, se produjo una formidable ola de fusiones. Y si es verdad que estamos ante evoluciones progresivas, fue a finales del siglo XIX cuando adquirieron forma estas nuevas instituciones del capitalismo.

Existen dos términos en Estados Unidos para designar a estas transformaciones:

1. Por una parte, se usa la expresión *Corporate Revolution* para designar a la formación de grandes sociedades por acciones, sostenidas y controladas por las finanzas. ¿Hay que

hablar de fusión entre las antiguas finanzas y la industria, o más bien de toma del control de la industria<sup>15</sup> por parte de las finanzas? Dejaremos de lado esta controvertida cuestión, pues lo que aquí nos interesa es la *aparición* de estas modernas finanzas ligadas a la industria. Las finanzas estaban en el corazón del sistema de las modernas grandes sociedades y ejercía su hegemonía sobre el crédito, es decir, sobre la creación monetaria (muy estrechamente ligado al mercado bursátil). Las dos primeras décadas del siglo XX iban a ser testigos de un desarrollo sin precedentes de los mecanismos monetarios y financieros.

2. Por otra parte se llama *Managerial Revolution* [revolución de la gerencia o de los ejecutivos] a la transformación de la organización empresarial, dirigida por un estado mayor de cuadros y empleados. Estas nuevas formas de organización y gestión eran inseparables de las nuevas configuraciones tayloristas o fordistas del taller, pero afectaban ya a todos los aspectos de la actividad de las empresas (comercio, gestión de los stocks, tesorería, personal, etc.). La distancia que separaba a los trabajadores de sus medios de trabajo se agrandaba aun más, a la vez que su propio trabajo estaba definido y controlado por asalariados especializados.

La intervención de los ejecutivos en la gestión de las grandes empresas se miraba con recelo por parte de los propietarios. ¿Cuál sería el alcance de la iniciativa de estos ejecutivos? ¿Qué mecanismos garantizarían la preeminencia del criterio de la maximización de la tasa de beneficio se acuerdo con los intereses de los propietarios? Aunque sus referentes teóricos y políticos fueran muy distintos de los de Marx, los investigadores coetáneos de estas transformaciones captaron rápidamente la importancia histórica de esa evolución en las relaciones de producción capitalistas. Lo que estaba en juego era la propiedad de los medios de producción. Y esta nueva clase de organizadores suponía una amenaza para el dominio de los propietarios de los capitales.

A pesar de todas estas tensiones, las primeras décadas del siglo estuvieron dominadas por las finanzas privadas, que seguían teniendo el control completo de las reglas de funcionamiento de sus instituciones y, en concreto, el control de la creación monetaria, de la estabilidad de los precios (percibida mediante la expresión del poder de compra de la moneda en oro), y de todo el sistema financiero. Los grandes bancos de Nueva York funcionaban más o menos colectivamente, con respecto al resto del sistema, como verdaderos bancos centrales privados. las continuas crisis seguidas de suspensiones de pago y de quiebras espectaculares de bancos llevaron, en 1913, a la creación, por mucho tiempo postergada, del banco central, la Reserva Federal. Pero las finanzas seguían teniendo el control del funcionamiento de esta institución, perpetuando así su hegemonía.

El término *liberalismo* es demasiado vago como para singularizar de una forma específica a este nuevo discurrir del capitalismo de principios del siglo XX, pues el término se aplica igualmente a las décadas anteriores en configuraciones institucionales

---

<sup>15</sup> Véase Lenin: *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme* (1916), *Oeuvres*, tome 22, p. 201-327, Paris: Éditions sociales, 1977; R. Hilferding: *Le capital financier. Étude sur le développement récent du capitalisme* (1910), Paris: Éditions du Minuit, 1970. Este debate no está cerrado: W. G. Roy: *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*, Princeton: Princeton University Press, 1996.

y políticas sensiblemente distintas<sup>16</sup>. Podríamos decir que el término *sigue* caracterizando a las primeras décadas del siglo XX. Era ya un capitalismo profundamente alterado: un capitalismo en el que la separación entre propiedad y gestión quedó consagrada; un capitalismo en el que las grandes firmas y las grandes finanzas coexistían mediante algunas conexiones institucionales, y en el que una clase de ejecutivos disfrutaba ya de una amplia autonomía y en el que los mecanismos monetarios y financieros estaban en manos de las finanzas. La intervención del Estado (del Tesoro) sólo había hecho tímidas apariciones.

Fue la crisis de 1929 la que desestabilizó este equilibrio social en beneficio de una fuerte intervención estatal. Las finanzas eran incapaces de parar la catástrofe, tanto desde el punto de vista del sistema productivo como del financiero. Pusieron en práctica los procedimientos aprendidos en las precedentes crisis con vistas a estabilizar el mercado bursátil y a evitar quiebras de instituciones financieras y suspensiones de pago de los bancos. Ya sabemos cuál era la situación de la economía americana en 1933. El sistema bancario fue clausurado y sólo los bancos más saneados pudieron reabrir sus puertas. El Estado se hizo cargo de una gran parte de los créditos de dudoso cobro. El sistema financiero se vio fuertemente reglamentado. El sistema productivo se dividió en doce agrupaciones, en las que industrias y sindicatos estaban bajo el control de agentes gubernamentales a fin de fijar precios y salarios mínimos y repartirse los mercados. Si bien es verdad que el Estado llevó a cabo grandes obras públicas, era aún pronto para considerar al déficit presupuestario como la palanca para luchar contra la crisis. El primer *New Deal* fue una formidable experiencia *de gestión*, estimulada por los llamados planificadores.

Gran parte de este dispositivo desapareció rápidamente, dando lugar a un nuevo compromiso social que se reafirmó durante la Segunda Guerra mundial --el *compromiso keynesiano*-- y que está en el corazón mismo del tema que aquí nos ocupa: el del poder de las finanzas. La gran idea de Keynes consistió en tenerlo todo en cuenta en la relación entre iniciativa privada e intervención pública. El gobierno no debía alterar la relación tradicional entre finanzas y empresas, y menos aun sustituirla. Keynes estaba dispuesto a arruinar lentamente a los rentistas disminuyendo los tipos de interés, pero respetaba el carácter privado de todo aquello que en el capitalismo está ligado, directa o indirectamente, a la empresa. Por el contrario, opinaba que el control de la utilización

---

<sup>16</sup> Se habla, por ejemplo, de liberalismo a propósito del capitalismo de la primera mitad del siglo XIX, el de Andrew Jackson, basado en la oposición de los pequeños propietarios a lo que ya eran llamados monopolios (*big business*). Emplear el mismo término, liberalismo, para hablar de la *Progressive Era* que se extiende desde finales del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial, es darle ya otro sentido. ¿Cuál es el punto común entre estos diferentes períodos a los que se tiende a calificar con igual epíteto, *liberal*? Sin duda alguna, James Weinstein tiene razón cuando, en la introducción de su libro, afirma: "El liberalismo, tanto en la forma que adoptó en el siglo XIX como en la que revistió en el siglo XX, representó a la ideología política de los medios financieros y de negocios (*business groups*) ascendentes y después dominantes" (*The Corporate Ideal in the Liberal State, 1900-1918*, Boston: Beacon Press, 1968, p. xix). Este libro se redactó antes de que el neoliberalismo contemporáneo emergiera. La idea de Weinstein puede prolongarse fácilmente hasta esta tercera edad del liberalismo. Subraya el extraordinario dinamismo del concepto, el cual se refiere sucesivamente: 1) a mediados del s. XIX, la ideología de los pequeños propietarios aferrados a los principios de la libre competencia; 2) a principios del siglo XX, la ideología de las nuevas finanzas y de los responsables de las grandes empresas en la fase de constitución de las formas modernas del capitalismo; 3) en el curso de los últimos decenios, la ideología de las finanzas al encontrarse de nuevo con su antiguo poder.

de los recursos, en el plano macroeconómico, no debe dejarse en manos de intereses particulares. La capacidad de separar estos dos aspectos del funcionamiento del capitalismo, es decir, la posibilidad de llevar un control macroeconómico, respetando a la vez lo esencial de la actividad privada, representa el punto fundamental del análisis de Keynes.

Esta invasión de las prerrogativas de las finanzas adquiriría una importancia considerable. Según Keynes, no existían mecanismos privados capaces de garantizar el pleno empleo, y de limitar las fluctuaciones coyunturales, y era el Estado quien debía encargarse de realizarlo. Esto era ya negar a las finanzas su autonomía, es decir, retirarles el control que venían ejerciendo sobre el crédito, al menos, sobre sus masas globales, y reglamentar su actividad tanto en el plano interior como internacional. La creación de un banco central había sido ya muy difícil en los Estados Unidos, y la definición de la responsabilidad macroeconómica del Estado no fue verdaderamente posible más que tras las sucesivas depresiones de los años 1930 y de la segunda Guerra mundial, con el transcurso de un movimiento obrero pujante (y de la URSS).

Las finanzas vivieron muy mal estas limitaciones de su iniciativa. Y, frente a los planes de los keynesianos, propusieron los suyos propios, concretamente, en lo concerniente a la esfera internacional<sup>17</sup>. Conscientes de la necesidad de un control de su actividad, pretendía ser ellas mismas las que lo impusieran. Sin embargo, lo que vio la luz fue un nuevo marco keynesiano, que, a pesar de ataques constantes en su contra, terminó prevaleciendo. Las finanzas salieron de la guerra sometidas a la reglamentación de sus propias actividades, sobre todo aquéllas relacionadas con los tipos de interés aplicados, y con la prohibición impuesta a los bancos de depósitos de practicar las principales actividades financieras. Los responsables de las empresas dispusieron de esta forma de una amplia autonomía. La autofinanciación y el crédito financiaban generosamente el crecimiento de las firmas, disminuyendo así su dependencia con respecto a los propietarios. En el plano internacional, se establecieron importantes limitaciones a la movilidad de los capitales. Este periodo culminó hacia la década de 1960.

Ciertamente, la pérdida del control privado de la macroeconomía fue el elemento de mayor peso en el retroceso de las finanzas, pero no fue el único. La macroeconomía keynesiana fijaba un objetivo completamente nuevo dentro de la producción capitalista: la garantía del pleno empleo, un cuasi-reconocimiento del derecho al trabajo. Este objetivo era inseparable de un acrecentado control de las fluctuaciones coyunturales que servía los intereses, no sólo de los trabajadores, sino del sistema productivo. Este control incluía también la posibilidad de dejar a la deriva el nivel general de los precios, permitiendo importantes transferencias desde los prestamistas a los prestatarios, prácticas que hasta entonces se habían limitado a los periodos de guerra. Estas políticas keynesianas se combinaron con el desarrollo de sistemas de cobertura de riesgos, en los que el Estado estaba más o menos implicado; en todo lo relacionado con los accidentes laborales, el paro, la enfermedad y la jubilación (*El Estado de Bienestar*). La misma condición salarial se vio en sí misma profundamente modificada.

---

<sup>17</sup> G. W. Domhoff: *The Power Elite and the State. How Policy is Made in America*, New York: Aldine de Gruyter, 1990.



Con la perspectiva del tiempo, es difícil mantener una imagen ajustada de la amplitud de la transformación del capitalismo. Numerosos teóricos anunciaron por los años 1960, además del final de las crisis y de la pobreza, el fin del propio capitalismo. Se trataba de una muerte lenta: los propietarios percibían una renta limitada, y su influencia determinante sobre la economía iría decreciendo. Las empresas estaban sometidas a varios objetivos, de los cuales, la rentabilidad no era sino un elemento más. La intervención estatal tenía un bello porvenir. Algunos teóricos, citemos en concreto a J. K. Galbraith, vieron en todo ello el advenimiento de una sociedad tecnocrática postcapitalista<sup>18</sup>.

Pero se olvidaba que esta evolución venía acompañada de un combate infatigable de las finanzas por reconstruir su preeminencia. Su actividad era especialmente diligente al respecto en el ámbito internacional. Desde los años 1960, desarrollaron un sistema financiero internacional, llamado de las euromonedas, que escapaba a los controles y reglamentaciones nacionales. El cómo y por qué fueron estas prácticas aceptadas e incluso alentadas por los propios gobiernos es una cuestión difícil y muy debatida. Es bien conocido el importante papel que desempeñó en todo esto la circulación de masas de dólares por todo el mundo. El elemento principal fue sin duda el hecho de que el crecimiento de estas finanzas paralelas coincidió con la internacionalización del capital y la expansión de las multinacionales. Había empresas implantadas en diversos países que necesitaban de instituciones que les garantizaran la circulación de capitales a nivel mundial. Estas necesidades hubieran podido quedar satisfechas a través de instituciones internacionales puestas bajo un control también internacional; pero fueron las finanzas privadas las que asumieron esta función.

Como sabemos, la crisis de los años 1970 aceleró el progreso de las finanzas. Esta crisis tuvo causas similares a las de finales del siglo XIX, fundamentalmente por lo que se refiere a la importante disminución de rentabilidad del capital en los principales países capitalistas desarrollados. La celeridad de la inflación acrecentó de manera significativa la transferencia patrimonial de los prestamistas hacia los prestatarios, especialmente, hacia las empresas. Numerosos estudios han descrito las condiciones en las que operó la nueva forma de controlar la situación por las finanzas, puntualizando que fue una acción consciente y muy bien organizada<sup>19</sup>. El hecho de mayor trascendencia fue el cambio de política monetaria a partir de 1979, haciendo de la erradicación de la inflación un objetivo cuasi exclusivo de la política macroeconómica. Tanto los gobiernos como las instituciones monetarias de la época, herederos de los instrumentos macroeconómicos keynesianos, pusieron en práctica una política eficaz en este terreno, que vino a combinarse con medidas generales de desregulación, enfrentamiento con los sindicatos y política favorable a las fusiones empresariales. Así fue como nació una nueva era, llamada *neoliberal*, y que no es sino la vuelta al poder de las finanzas<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> J. K. Galbraith: *The New Industrial State*, Londres: Penguin Books, 1969.

<sup>19</sup> Véase, por ejemplo, E. Helleiner: *States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca: Cornell University Press, 1994.

<sup>20</sup> La evolución de estas relaciones de fuerza se ve reflejada asimismo en la evolución del saber académico. A la vez que las finanzas se oponían al keynesianismo, la universidad llegaba a una síntesis entre las diversas corrientes de la teoría económica, llamada síntesis neoclásica. El ascenso de las finanzas frente a la inflación vino acompañado de una vuelta muy significativa del monetarismo. El apogeo del neoliberalismo coincidió con el de la Escuela de Chicago.

El verdadero significado social del neoliberalismo, evidente ya en la conducta de la política macroeconómica al favorecer la estabilidad de los precios frente al empleo, no hizo sino confirmarse con el tiempo: ataque en toda regla contra los sistemas de protección social, liberalización de las actividades financieras (en concreto, en materia de movilidad internacional del capital), e intento de meter en vereda a los estados mayores ejecutivos insuficientemente motivados por la remuneración de los accionistas, etc.

Pero este contenido político y social del neoliberalismo se hace aun más evidente al intentar cuantificar sus efectos. Éste será el objeto de las dos próximas secciones. ¿Quién paga los gastos de la política neoliberal? ¿Quién recoge sus beneficios? Las respuestas a estas preguntas no van a sorprender a nadie, pero merece la pena estudiar el alcance real de estos fenómenos.

### 3.2. El crimen: la violencia de las cifras

La responsabilidad que incumbe a las finanzas en la persistencia del paro en Europa es inmensa, sin que haya necesidad de convertirlas en responsables de la crisis general. Ésta comenzó mucho antes que el alza de los precios subsiguiente al cambio de la política monetaria en 1979. Los caracteres favorables del progreso técnico, principal factor de la prosperidad que siguió a la Segunda Guerra mundial, desaparecieron a lo largo de los años 1960, o 1970, según los países. La tasa de beneficio comenzó su caída.

La figura 1 presenta una medida de la tasa de beneficio (antes del pago de impuestos e intereses) en las economías de los Estados Unidos y de una media de tres países europeos: Alemania, Francia y Reino Unido. Llama la atención lo parecidas que son sus respectivas evoluciones. Los cuatro países conocieron una bajada bastante regular y de similar amplitud, cuyo punto más bajo se situó en 1981 ó 1982. Como hemos demostrado en diversos trabajos, esta evolución constituye el núcleo de cualquier explicación de la crisis<sup>21</sup>. La crisis tuvo numerosas manifestaciones con respecto a los ritmos del cambio técnico y a la inestabilidad económica, pero la disminución de la acumulación y de las inversiones fueron los factores fundamentales de la formación de la oleada de paro estructural desde los años 1970.

Ya desde 1982 se anunciaba una subida en la tasa de ganancia. Según la figura 1, la tasa de beneficio volvía a alcanzar, ya en los comienzos de los años 1990, niveles parecidos a los de 1970, tanto en Estados Unidos como en los tres países europeos citados. Por supuesto, seguía estando por debajo del máximo de los años sesenta, pero la recuperación era ya evidente.

---

<sup>21</sup> Sintetizados recientemente en G. Duménil y D. Lévy: *La dynamique du capital, op. cit.*, nota 1. En relación a las diferencias entre Europa y Estados Unidos, véase Duménil y Lévy (1997): "Structural unemployment in the crisis of the late twentieth century. A comparison between the European and the US experiences", en prensa en *Global Money, Capital Restructuring and the Changing Pattern of Production*, Aldershot, Inglaterra: Edward Elgar.

La primera curva (!) de la figura 2, que presenta otra medida de la tasa de beneficio en Francia desde 1970, confirma la existencia de esta recuperación parcial de la tasa de beneficio. Además del hecho de que las series comienzan diez años más tarde, las tasas de la figura 2 son claramente inferiores a las precedentes, pues los beneficios se miden ahora tras deducir tanto los impuestos sobre beneficios como los impuestos indirectos<sup>22</sup>. La amplitud de este aumento de la tasa de beneficio es similar a la de la figura precedente, hasta alcanzar niveles similares a los de 1970. La súbita alza de las tasas de intereses reales *prolongó los efectos de la crisis*. Los beneficios de la recuperación de la rentabilidad de las empresas se transfirieron a los acreedores, anulando así sus potenciales efectos en materia de creación de empleo. La figura 2 ilustra la amplitud de esta transferencia en el caso francés. La segunda curva (∇) tiene en cuenta el efecto de las tasas de interés reales, es decir, corregidos de la inflación, ya que el alza de los precios disminuye el valor de la deuda<sup>23</sup>.

1. Antes de 1982, las dos curvas se sobreponían a pesar del endeudamiento de las empresas. Y esto se debía a que la inflación anulaba la carga que representaba la deuda, al ser prácticamente nula la tasa de interés real.

**Figura 1: Estados Unidos (!) y la media de los tres países europeos (Alemania, Francia y Reino Unido) (∇) (1960-1993): tasa de ganancia, en %**

Estas tasas se refieren al sector privado. El beneficio, en el numerador, es el PIB menos la amortización de capital y menos los costes salariales (ajustados en función de la asalarización). El denominador es el stock de capital fijo (sin viviendas). Los datos proceden de la OCDE. La serie para Europa se detiene en 1991 debido a falta de más datos para el Reino Unido. La tasa de ganancia de los EE. UU. se ha dividido por 1.5 para hacer más evidente la similitud de las evoluciones, y también a causa de que la interpretación de esta brecha plantea un problema en sí misma.

**Figura 2: Francia (1970-1996): tasa de ganancia de las sociedades no financieras, antes del pago de intereses (!) y después (∇), en %**

El beneficio es el excedente neto de explotación menos los impuestos sobre los beneficios. Está dividido por el capital fijo sin viviendas. El interés restado en la segunda curva es el interés neto y corregido de depreciación de la deuda debida a la inflación. Los datos proceden del INSEE.

2. A partir de esta fecha, la carga se hizo demasiado pasada. Hizo que disminuyera la tasa de ganancia entre 3 y 5 puntos más o menos, según los años, mientras que, por otro lado, el tipo de interés subía de un 2% a un 8%. En definitiva, la carga de los intereses comprometía seriamente la recuperación de la tasa de ganancia (recordemos, comparativamente, que el alza del costo salarial era entonces prácticamente nulo).

El mantenimiento de estos bajos niveles de rentabilidad explica en gran medida la debilidad de las inversiones de las empresas, la lentitud del crecimiento y, por tanto, la dificultad que presentaba la reabsorción del paro. En tales circunstancias las empresas

<sup>22</sup> Se trata del conjunto de las sociedades, más precisamente las sociedades y cuasi-sociedades no financieras de la Contabilidad Nacional.

<sup>23</sup> El tipo de interés real es igual al tipo nominal menos la inflación:  $i_R = i - j$ . Multiplicando esta relación por el stock de deudas neto de activos financieros, se verifica que las transferencias reales equivalen al montante de los intereses pagados,  $iD$ , menos la desvalorización de estas deudas,  $jD$ :  $i_R D = iD - jD$ .

intentaron liberarse de su carga de endeudamiento, pero la estabilidad de los precios hacía muy difícil esta operación. Los estudios identificaban esta voluntad de desendeudamiento como un factor importante de la debilidad inversora<sup>24</sup>. Y se manifiesta también en las altísimas tasas de autofinanciación que se mantienen actualmente. Finalmente, hay que señalar que, para las pequeñas empresas, resulta mucho más difícil liberarse de este endeudamiento<sup>25</sup>.

Todos los agentes endeudados, y no únicamente las empresas, fueron afectados por el cambio de política ocurrido en 1970, y este fue el caso, en particular, del propio Estado:

1. La ruptura del ritmo del crecimiento económico había afectado, ya desde el inicio de la crisis, al crecimiento de los ingresos presupuestarios, mientras que la evolución de los gastos manifestaba una cierta inercia. En Francia fueron necesarios unos diez años, hasta 1982, para poder ajustar los dos ritmos de progresión, el de los gastos y el del PIB. Mientras tanto, los gastos del conjunto de las administraciones públicas (incluida la Seguridad Social), pasaron de representar un 40% del PIB a absorber un 50%.

2. La deuda de los Estados tendía a reabsorberse desde la guerra, a lo que ayudaba las tasas de interés reales. Una parte considerable de esta deuda estaba financiada por títulos a corto plazo, constantemente renovados. Cuando las tasas de interés reales de repente subieron al inicio de los años 1980, fue preciso ajustar estos títulos a los nuevos tipos. Con lo cual, la carga de los intereses dio un salto similar al de la deuda.

En estas condiciones, es fácil comprobar que, *en ausencia de la carga de interés*, el equilibrio del presupuesto se hubiera mantenido, fuera el año bueno o malo. Tal fue el caso en los Estados Unidos, en Alemania, en el Reino Unido y en Francia, siendo Italia una excepción.

¿Fue el alza de los tipos de interés la *causa* de los déficits? El hecho es que sin la carga de interés, que aumentaba muy de prisa, los presupuestos se hubieran mantenido equilibrados. Esta discusión es enormemente política, y los partidarios del neoliberalismo sostienen que los déficits fueron la causa de los altos tipos de interés y, por ende, del paro. Esta argumentación es completamente errónea porque está invertida: en un periodo de debilidad de la rentabilidad del capital, las finanzas pusieron en práctica un proceso de apropiación mediante un cauce distinto del tradicional circuito del beneficio: la obtención de un excedente a través del impuesto, provocando los déficits. Se podrá objetar el que estos déficits hubieran sido aun mayores si no hubiera ocurrido la subida de los tipos de interés, lo que hubiera mantenido el gasto bajo control. Argumentación sorprendente: era preciso que aumentara el peso del déficit y de la deuda para que la progresión de los gastos fuera moderada, pero, eso sí, ¿no era lo mismo cualquier tipo de déficit (desde luego, no el creado por el crecimiento de esos mismos gastos), debía ser un déficit *exógeno*, por decirlo de alguna forma, más elevado y acumulativo, impuesto por los propios acreedores!

---

<sup>24</sup> B. Paraque: *Compétitivité et rentabilité des entreprises industrielles*, Banque de France, B95/06, Paris, 1995.

<sup>25</sup> Conseil National du Crédit: *Rapport Annuel 1995*, Paris: Fiche thématique 1995.

El peso del endeudamiento repercute desde entonces en los hogares o, al menos, en una parte de ellos. Ya se sabe la angustia que ocasiona actualmente el *sobreendeudamiento* de algunos hogares. Esta cuestión es, por diversos motivos, muy delicada. La población que componen los hogares es muy heterogénea. La fracción más acomodada es acreedora, mientras que el resto se endeuda. Este último fragmento es también en sí mismo heterogéneo (hay una gran diferencia entre un ejecutivo, cuyo empleo está asegurado, que se endeudará para comprar su vivienda, y un parado, que se endeuda para hacer frente al vencimiento de sus plazos)<sup>26</sup>. En términos globales, los hogares franceses estaban en posición acreedora. El crecimiento del endeudamiento de los hogares endeudados data del final de los años 1980. Fueron víctimas de la crisis y de los cambios en la política macroeconómica<sup>27</sup>.

Uno de los efectos más dramáticos del cambio de política monetaria en los Estados Unidos fue, sin embargo, la crisis de la deuda del Tercer Mundo y la carga insoportable que la nueva coyuntura hizo recaer sobre estos países (consideramos aquí el conjunto de países en vía de desarrollo, en el sentido del Banco Mundial). La violencia del choque queda descrita en las figuras 3 y 4:

1. La figura 3 describe la evolución de la tasa de interés real aparente que soportaron estos países (la relación entre la masa de los intereses con respecto al total de la deuda deflactada por la tasa de inflación americana). En un primer momento estas tasas fueron negativas. Fue la época del fuerte crecimiento de la deuda, que fue posible gracias a estas condiciones favorables. El PIB de estos países, expresado en dólares 1992, crecía con gran rapidez. El alza de los tipos de interés frenó de una forma brutal este primer episodio.

2. El crecimiento de la carga de la deuda es bien evidente en la figura 4, que muestra la relación entre el servicio de la deuda (intereses y pago del principal) y las exportaciones de estos países. De 1971 a 1977, esta carga representaba alrededor del 8% de sus exportaciones. Al final de los años 1970, la situación comenzaba ya a deteriorarse en estos países, a la vez que el nuevo endeudamiento se hacía cada vez a más corto plazo. La súbita alza de los tipos de interés reales convirtió esta degradación en una verdadera hecatombe. La relación entre el servicio de la deuda y las exportaciones se elevó en sólo pocos años más allá de un 20%, antes de estabilizarse en torno al 17%. El crecimiento

---

<sup>26</sup> Desde este punto de vista, se observan diferencias importantes entre países, en concreto en materia de créditos al consumo.

<sup>27</sup> La política llevada en un primer momento, tras la llegada de la izquierda al poder en 1981, hizo que Francia no se viera afectada por la recesión de 1982 en la misma medida que los Estados Unidos. El ajuste se operó de forma más gradual pero también violentamente en los años siguientes. A finales de 1986, la economía francesa terminaría por hundirse al final de un periodo de presión que se arrastraba desde 1983 y apuntaba a romper la inflación (el llamado periodo de austeridad). A pesar del elevado nivel del tipo de interés, el crédito fue liberalizado de repente, y la actividad se aceleró. Fue durante este corto periodo de fuerte relanzamiento cuando algunos hogares se endeudaron, sobre todo a corto plazo. El cociente entre la deuda del conjunto de las familias y su renta disponible, que oscilaba suavemente alrededor del 60%, creció súbitamente hasta el 82% en 1990. Desde esa fecha, sólo ha hecho disminuir. Los hogares endeudados se convirtieron así en víctimas de los avatares de una política que perseguía la erradicación de la inflación jugando peligrosamente con la inestabilidad de la actividad. Esta política creó un problema serio de sobreendeudamiento, manifestado a comienzos de los 90, cuando acabó la coyuntura de finales de los 80.

de la producción de estos países expresado en dólares de 1992 se transformó en un brutal disminución<sup>28</sup>. ¡En 1995 la producción no había alcanzado aún los niveles de 1978!

**Figura 3: Países en desarrollo (1971-1996): tipos de interés real aparente, en %**

Se trata del cociente entre la masa de intereses y el total de la deuda (corregida con la tasa de inflación americana). Los datos proceden del Banco Mundial

**Figura 4: Países en desarrollo (1971-1996): cociente entre carga de la deuda (intereses y principal) y exportaciones, en %**

Estas observaciones son tan espectaculares que sobra cualquier comentario. Una estrategia de desarrollo --cuya pertinencia habría, por otra parte, que discutir-- basada en el endeudamiento se convirtió en catástrofe por una decisión de política económica tomada por una fracción de las clases dirigentes de los países dominantes, con un desprecio absoluto hacia el futuro del Tercer Mundo, que se hacía insostenible, así como con una indiferencia total respecto del problema del paro<sup>29</sup>.

### 3.3 ¿Quién se beneficia del crimen?

Quizá la idea de que determinada clase social pueda sacar provecho de una situación de crisis estructural sea considerada excesiva incluso por algunos de los que tienen una visión crítica sobre el funcionamiento del capitalismo. ¿Tiene o no tiene la clase capitalista en su conjunto interés en la prosperidad general? Esta perspectiva ignora o subestima el carácter antagónico del propio sistema. Más allá de la idea fundamental de la *explotación*, de la extorsión de la plusvalía, la crisis iniciada en los años 1970 ilustra de una forma más que suficiente las contradicciones de clases que traspasan a las sociedades capitalista.

El ejemplo mismo de la inflación es revelador en cuanto a las tensiones de poder y de renta, y de su intrínseco carácter de clase. Frente a la bajada de la tasa de ganancia de los años 1970, la aceleración de la inflación permitió un traspaso formidable de los prestamistas a los prestatarios, poniéndose así remedio, en parte, a las tendencias desfavorables que estaban actuando en aquellas fechas, anulándose, por tanto, de alguna forma la carga del interés. Esta evolución sólo puede entenderse como una continuación de los enfrentamientos de los años precedentes. Ya se ha dicho que la crisis de 1929 dejó a las finanzas en una situación de relativa disminución de su poder anterior. Al delirio inflacionista y a la caída de las tasas de interés reales hacia valores negativos vinieron a añadirse el declive de los mercados bursátiles, la reglamentaciones, la autonomía creciente de los cuadros dirigentes de las grandes empresas o de los responsables de sus economías. Las finanzas terminaron por darle la vuelta, literalmente, a todos estos desarrollos. Y terminaron ganando en estos dos planos:

<sup>28</sup> La caída fue del 32% entre 1978 y 1984, y refleja en parte la variación muy fuerte de los tipos de cambio a lo largo de ese periodo.

<sup>29</sup> Estas observaciones no significan que todo fuera perfecto antes de la subida de los tipos de interés.

1. Introdujeron o, si se quiere, restablecieron mecanismos de funcionamiento que consagraban su primacía. Éste es un primer aspecto del neoliberalismo: la entrada en la sociedad neoliberal. En todos los casos, las políticas neoliberales practicaron estrategias de meter en vereda a cualquier fuerza social que interrumpiera su camino. La perpetuación del paro fue condición para poder volver a controlar el coste salarial, y los déficits públicos se utilizaron para romper la dinámica de los gastos sociales; la crisis de la deuda permitió la imposición de un modelo neoliberal en el Tercer Mundo. Y hacemos abstracción en este punto de los aspectos políticos de esta reconquista.

2. Las finanzas atrajeron hacia sí a una masa formidable de rentas, en un contexto, sin embargo, marcado por fuertes tensiones en la distribución. Y lo hicieron a través de su canal tradicional, es decir, de las rentas que las finanzas extraen directamente del sistema productivo y las que obtienen por la vía de la fiscalidad, en tanto que son las poseedoras de la deuda pública. Lo que aquí queremos demostrar es algo directo y simple: *las finanzas se han enriquecido enormemente durante la crisis*, incluso con respecto a la situación anterior a la misma crisis. Al igual que resulta difícil obtener informaciones sobre los patrimonios más elevados, de igual forma este aspecto de las cosas no está descrito en toda su crudeza. Y para ello, bastarán algunas cifras.

**Figura 5: Francia (1970-1996): cociente entre las ganancias (o pérdidas) obtenidas por las familias de sus activos monetarios y financieros y su renta total, en %**

Las *ganancias* tenidas en cuenta en el cálculo de esta variable comprenden en primer lugar los intereses y dividendos recibidos por las familias, más las debidas a la subida de la bolsa, menos la variación del valor de los activos monetarios y financieros (cuantas, títulos de préstamos y acciones) debido al efecto de la inflación. Los datos proceden del INSEE.

**Figura 6: Estados Unidos (!), Alemania (∇), Francia (%) y Reino Unido (x) (1965-11996): cotización de la bolsa, corregida de inflación (1965-70 = 1)**

Los datos proceden de la OCDE

Vamos a ilustrar este proceso desde tres puntos de vista. (1) las rentas familiares; (2) las cotizaciones de bolsas; y (3) la rentabilidad del sector financiero.

1. ¿Cómo hacer evidente el efecto que el cambio de política tiene sobre las rentas familiares? ¿Qué variable podrá sernos de ayuda? Las familias poseen activos financieros y monetarios, algunos de los cuales les procuran un flujo de renta, ya sea en dividendos o en intereses<sup>30</sup>. Pero algunos de estos activos, como las acciones, sufren importantes variaciones en sus cotizaciones, que deben ser tenidas también en cuenta. El valor nominal de todos estos haberes deben ser corregidos según la inflación. La figura 5 muestra la evolución de la proporción que en la renta total de las familias representan las ganancias (ganancias o pérdidas en términos netos) que resultan de la detención de activos monetarios o financieros<sup>31</sup>. Hasta 1980, estas ganancias eran prácticamente negativas pues representaban una pérdida media anual de casi un 8% de la renta total percibida por los hogares entre 1970 y 1980. Esta pérdida hacía evidente la

<sup>30</sup> Se deja de lado la posesión de bienes raíces e inmobiliarios.

<sup>31</sup> No se trata de la renta disponible, sino de la renta total antes de las exacciones obligatorias (el total de la cuenta de renta del INSEE). No se cuentan las ganancias por variación de la cotización de las acciones.

depreciación de los activos monetarios y de los títulos propiedad de las familias. Claramente se ve el efecto del cambio de política monetaria y de la lucha contra la inflación a partir de los años 1980. La variable, inicialmente negativa, se endereza de repente. Y a partir de 1984 llegó a ser netamente positiva, y después osciló alrededor de un 11% como media de la renta familiar entre 1987 y 1996. Esta observación no permite la menor ambigüedad: *desde los inicios de los años 1980, la posesión de activos financieros y monetarios se hizo muy fructífera, contrariamente a lo que ocurría anteriormente.*

2. Este diagnóstico se refuerza tras examinar las cotizaciones de la bolsa, teniendo en cuenta la corrección debida al alza de los precios<sup>32</sup>. Esto es lo que nos muestra la figura 6 referida a cuatro países: Estados Unidos, Alemania, Francia y el Reino Unido (obsérvese de paso el sorprendente paralelismo). Durante la crisis, todos los valores bursátiles cayeron y permanecieron bajos durante diez años, desde mitad de los años 1970 hasta mediados los años 1980, a un nivel alrededor de dos veces inferior al de antes de la crisis; posteriormente, la subida fue muy brusca; se alcanzó no sólo el nivel anterior, sino que fue superado en casi un 50%. De nuevo, la recuperación de las finanzas dentro del nuevo orden neoliberal fue de lo más espectacular. Por último, hay que hacer notar que la hipótesis de una eventual superioridad de los resultados obtenidos por las finanzas norteamericanas sólo podrá sostenerse si hablamos únicamente de los puntos últimos de la curva<sup>33</sup>.

3. La forma en la que las finanzas supieron, no sólo restablecer, sino mejorar su posición a lo largo de la crisis resulta igualmente evidente si se mira a nivel del sector financiero. Los intereses netos que percibía este sector (su principal fuente de renta) representaban entre un 2 y un 3% del PIB del país. En los comienzos de los años 1980, esta tasa empezó a crecer de una forma regular, hasta llegar a alcanzar el 6% diez años más tarde. Este crecimiento estuvo alimentado por las empresas y por el Estado.

Esta evolución favorable al sector financiero se reflejó en el nivel alcanzado por su rentabilidad. La figura 7 compara las tasas de ganancia de las sociedades no financieras y financieras definidas de tal forma que permitan tal comparación, es decir, un poco diferente de la figura 2. Se ve en ella que el sector financiero mantuvo más o menos con dificultades una rentabilidad positiva a lo largo de los años 1970, mientras que la tasa de ganancia de las sociedades no financieras iba disminuyendo. El cambio de política monetaria tuvo efectos fulminantes, permitiendo al sector financiero obtener una rentabilidad extraordinaria.

Cuando un economista de formación clásica o marxista observa la figura 7, se le viene a la cabeza que tal modificación de las rentabilidades relativas debería haber provocado movimientos de capitales<sup>34</sup>. Los capitales se lanzaron hacia las finanzas en una

---

<sup>32</sup> Divididas por el índice de precios de cada país.

<sup>33</sup> Saber si estos niveles están justificados de alguna manera y si existe, por consiguiente, un riesgo de desestabilización, nos llevaría a otra discusión que no podemos abordar aquí sobre la base del examen de una serie de cotizaciones.

<sup>34</sup> K. Marx: *Le Capital, livre III, tome I*, París: Éditions sociales, 1894, ch. X. Sobre este tema, Marx desarrolló directamente los análisis de Smith y Ricardo.



proporción sin precedentes. El rendimiento de los fondos propios del sector financiero pasó en unos diez años de un 20% a un 55% del PIB francés, precisamente cuando se producía el alza de la rentabilidad del sector. Esta bonanza sólo en un pequeña medida fue efecto de la autofinanciación generada por las tasas de beneficio obtenidas: en su mayor parte, procedía de financiación exterior. Las proporciones en que se repartieron los capitales entre las sociedades financieras y no financieras se modificaron profundamente en diez años. La figura 8 describe la evolución del cociente entre los fondos propios de las sociedades financieras y los del total de empresas. Antes del cambio de política, este cociente oscilaba alrededor del 13%. A partir de entonces, pasó a moverse en el entorno del 27%. Más de la cuarta parte del capital nacional se invierte desde entonces en el sector financiero, frente a menos de la sexta parte en la época anterior al alza de los tipos de interés<sup>35</sup>, aunque parece haber ya signos de un nuevo reflujo.

Estos mecanismos no son sino la expresión de un fenómeno general de *financiarización* de la economía. Y no estamos sugiriendo que, por propia iniciativa, el capital financiero tuviera la capacidad de beneficiarse a sí mismo, sino que el alza de los tipos de interés provocó una asignación privilegiada del capital hacia el sector financiero. ¿Se realizó este movimiento en detrimento de la inversión real? Esto sería tema para otro debate, que sólo evocaremos aquí, pues habría que poner sobre el tapete toda la dinámica general de la acumulación capitalista y demás mecanismos macroeconómicos complejos.

### 3.4. Vitalidad de las finanzas y fragilidad financiera

El neoliberalismo supone la consagración de la nueva hegemonía de las finanzas. Partiendo de esta constatación, no resulta extraño observar que las finanzas marcan profundamente con sus características específicas al capitalismo contemporáneo. Para captarlo, es necesario volver a la configuración específica de las relaciones de producción capitalistas modernas, cuya emergencia a principios del siglo veinte ya se ha descrito en la primera parte.

**Figura 7: Francia (1970-1996): tasa de ganancia de las sociedades no financieras (!) y del sector financiero (∇), en %**

El sector financiero incluye los seguros. No puede medirse la rentabilidad de las finanzas según la definición de la figura 1. La comparación de las rentabilidades sólo es posible en la definición siguiente. Partiendo del beneficio después de impuestos y neto de intereses, y teniendo en cuenta la depreciación de la deuda a causa de la inflación, se añaden los dividendos recibidos y se restan los créditos no recobrados, convertidos en pérdidas. El denominador es el valor de los fondos propios (activos menos deudas).

**Figura 8: Francia (1970-1996): cociente entre los fondos propios de las sociedades financieras y los fondos propios totales del conjunto de sociedades, en %**

<sup>35</sup> Mientras que el sector financiero explotaba, el crecimiento de la cantidad de dinero y de crédito se reducía mediante una política restrictiva. ¡No fue el crecimiento de las masas de crédito lo que hizo rentables las finanzas, sino la elevación de los tipos de interés!

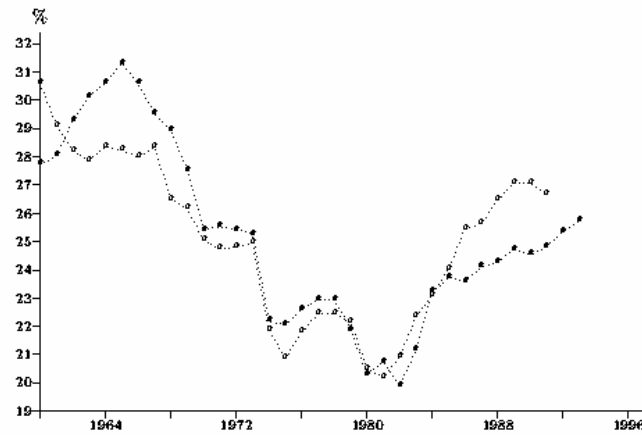
El capitalismo del siglo XX está por completo marcado por la *autonomización de la propiedad* con respecto al objeto poseído, es decir, con respecto al aparato productivo. La separación entre propiedad y gestión es una de las condiciones de esta autonomía, ya que la dirección de los negocios en la producción implica una presencia continua y minuciosa, que asumen hoy colectivamente los cuadros, ayudados por los empleados. Pero sobre la base de esta separación se ha llegado a construir un conjunto de instituciones, en concreto *mercados* (títulos y divisas) según la terminología al uso, que llevan esta autonomía a su máxima expresión.

Desde el punto de vista de las finanzas, el adelanto de capital debería implicar siempre un carácter inmediatamente *reversible*. Comprometidos en un sector particular de inversión, los fondos deberían siempre poder desinvertirse con la mayor facilidad y al menor coste posibles. Esta movilidad tiene dos aspectos: (1) la posibilidad de entrar y de salir de un sector; (2) la posibilidad, que se desprende de la anterior, de desplazarse desde un sector a otro. Este segundo aspecto puede describirse en términos de movilidad. Históricamente, las finanzas nunca han dejado de construir instituciones para facilitar estos desplazamientos. La bolsa constituye el mejor ejemplo, pero lo mismo puede decirse de todos los mercados de activos monetarios y financieros. Cualquier poseedor de un título o divisa debe poder desprenderse de ellos, o adquirirlos, en cualquier momento. Las finanzas neoliberales han llevado el desarrollo de estos mercados a un nivel de perfeccionamiento mayor, al hacer desaparecer las numerosas limitaciones que lo interferían.

Hay una contradicción más que evidente entre la realidad de la inversión del capital en la producción, duradera por naturaleza, con sus riesgos específicos, y esta libertad absoluta que las finanzas reivindican. El sistema productivo debe afrontar las crisis estructurales ligadas a las tendencias del cambio técnico y la distribución (sobre todo la bajada tendencial de la tasa de beneficio), así como las recesiones del ciclo coyuntural, y hacer frente a los imponderables que la competencia pueda representar. Las finanzas intentan utilizar sus propios mecanismos para protegerse de estos riesgos al garantizarse las posibilidades de desprenderse de sus compromisos, intentando, a la vez, hacer cargar sobre otros las consecuencias de estas maniobras. De este modo, pueden agravar las crisis e, incluso, originarlas, comprometiendo así el crecimiento y el empleo. Más arriba hemos señalado de qué forma las finanzas habían prolongado la crisis estructural de los últimos decenios en los principales países capitalistas. Sabemos el papel que desempeñan en la crisis japonesa. ¿Es necesario recordar los ejemplos de México, del Sureste asiático, de Rusia, etc.?

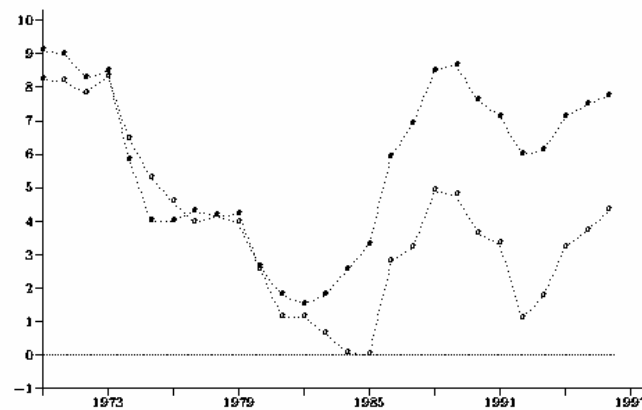
Ésta será, pues, la última acusación que haremos contra el neoliberalismo: las transformaciones del capitalismo en la fase neoliberal contemporánea provocan crisis en las que los mecanismos monetarios y financieros desempeñan un papel esencial, provocando un aumento de la inestabilidad intrínseca al sistema. Si lo que queremos, de acuerdo con el título de este trabajo, es enumerar y comparar los costos del neoliberalismo, estas crisis representan algunos de sus fundamentales componentes. Una crisis más general y de alcance mundial, llamada sistémica, sería su punto culminante.

Figure 1 États-Unis (•) et moyenne de trois pays européens, Allemagne, France et Royaume-Uni (◊) (1960-1993): taux de profit, en %



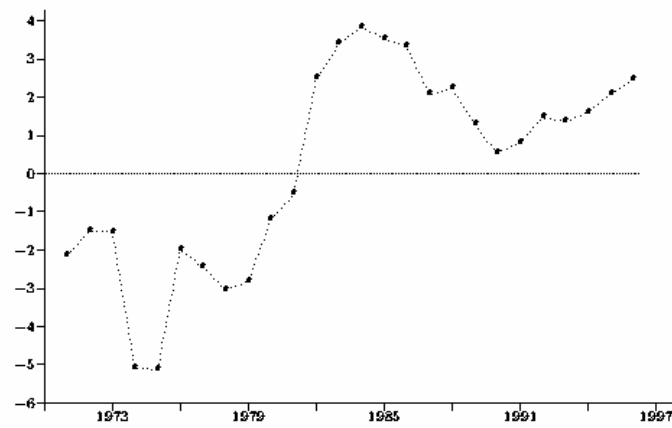
Ces taux concernent l'économie privée. Le profit, au numérateur, est le PIB diminué de l'amortissement du capital fixe et du coût total du travail (avec correction de salarisation). Le dénominateur est le stock de capital fixe (hors logement). Les données proviennent de l'OCDE. La série pour l'Europe s'arrête en 1991 du fait des limitations des données pour le Royaume-Uni. Le taux de profit pour les États-Unis a été divisé par 1,5 afin de mieux faire ressortir la similitude des évolutions, et parce que l'interprétation de l'écart est, en elle-même, un problème.

Figure 2 France (1970-1996): taux de profit des sociétés non financières, avant versement des intérêts (•) et après (◊), en %



Le profit est l'excédent net d'exploitation diminué des impôts sur les profits. Il est divisé par le capital fixe hors logement. L'intérêt soustrait pour la seconde courbe recouvre les intérêts nets et une correction pour la dépréciation de la dette due à l'inflation. Les données proviennent de l'INSEE.

Figure 3 Pays en développement (1971-1996): taux d'intérêt réel apparent, en %



Il s'agit du rapport de la masse des intérêts au total de la dette, diminué du taux d'inflation américain. Les données proviennent de la Banque Mondiale.

Figure 4 Pays en développement (1971-1996): rapport aux exportations de la charge de la dette (intérêts et remboursements), en %

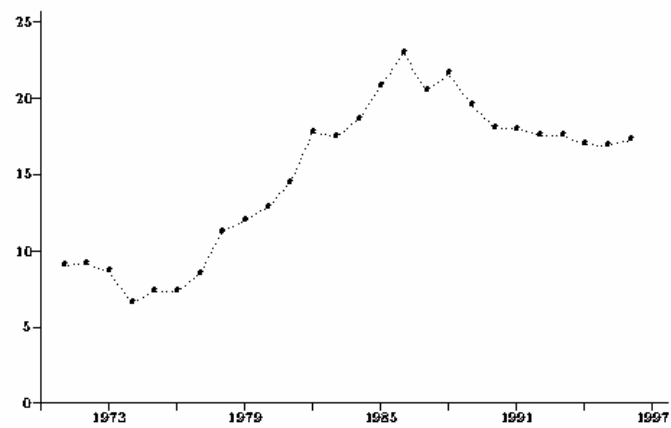
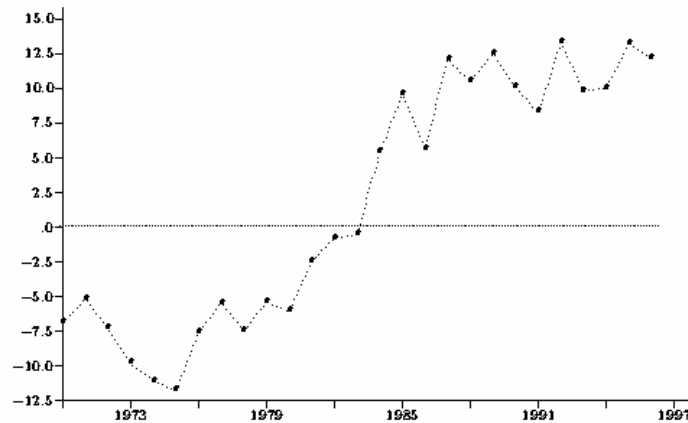
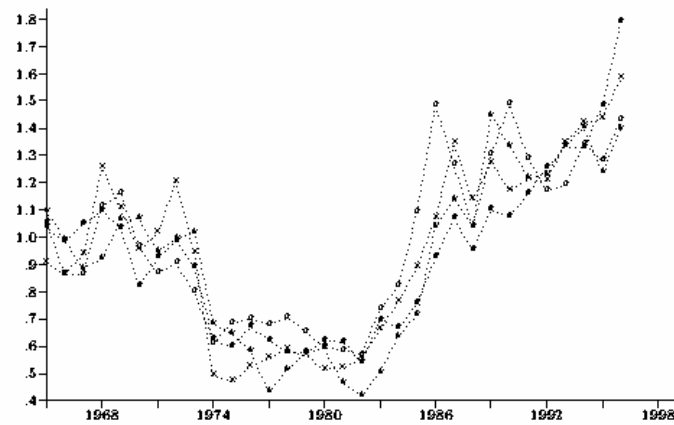


Figure 5 France (1970-1996) : rapport des gains (ou pertes) réalisés par les ménages sur leurs actifs monétaires et financiers, à leur revenu total, en %



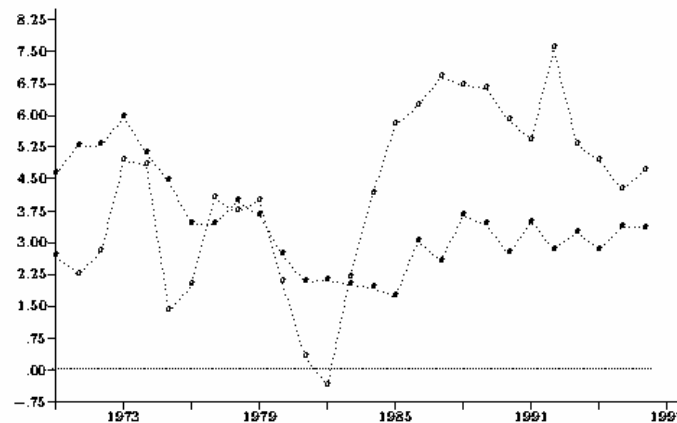
Les gains considérés dans le calcul de cette variable comprennent d'abord les intérêts et dividendes reçus par les ménages. On y ajoute les gains dus à la hausse de la bourse. On en soustrait la variation de la valeur des actifs monétaires et financiers (placements sur des comptes, titres de prêt et actions), traduisant l'effet de l'inflation. Les données proviennent de l'INSEE.

Figure 6 États-Unis (•), Allemagne (◊), France (\*) et Royaume-Uni (x) (1965-1996) : cours de la bourse, corrigés de l'inflation (65-70 = 1)



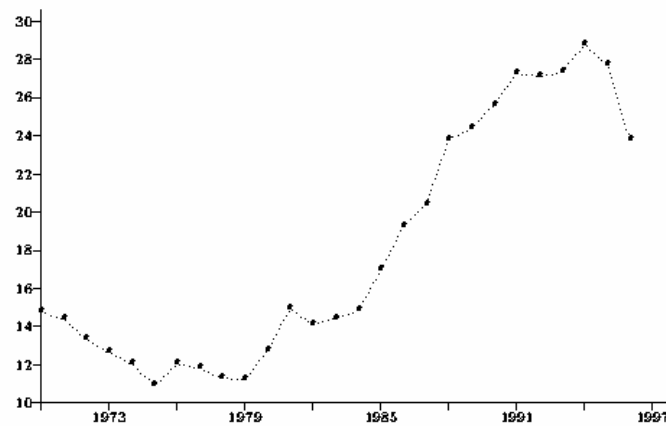
Les données proviennent de l'OCDE.

Figure 7 France (1970-1996) : taux de profit des sociétés non financières (\*) et du secteur financier (°), en %



Le secteur financier s'entend y compris les assurances. On ne peut mesurer la rentabilité de la finance selon la définition de la figure 1. La comparaison des rentabilités est possible dans la définition suivante. Partant du profit après impôts et intérêts nets, et tenant compte de la dépréciation de la dette due à l'inflation, on ajoute les dividendes reçus et on soustrait les créances non recouvrées, passées en pertes. Le dénominateur est la valeur des fonds propres (actifs - dettes).

Figure 8 France (1970-1996) : rapport des fonds propres des sociétés financières au total des fonds propres, toutes sociétés confondues, en %



**CAPÍTULO 4:**  
**Anwar Shaikh<sup>36</sup>**  
**LOS TIPOS DE CAMBIO REALES**  
**Y LOS MOVIMIENTOS INTERNACIONALES DE CAPITAL**

**Resumen.** Este artículo demuestra que los términos de intercambio de los países están determinados por la igualación de las tasas de ganancia de los capitales reguladores internacionales, dados unos niveles socialmente determinados de los salarios reales nacionales. Esto proporciona una base clásico-marxiana para la explicación de los tipos de cambio reales, basada en el mismo principio de la ventaja absoluta de costes que regula los precios nacionales. Para ello, no es necesario tener en cuenta los flujos internacionales de inversión directa; basta con suponer la movilidad internacional del capital financiero. Este tipo de determinación de los términos de intercambio conlleva que el comercio internacional generará normalmente desequilibrios comerciales estructurales y persistentes, que se cubrirán con flujos de capital determinados endógenamente, que cerrarán las brechas existentes en las balanzas de pagos totales. Se desprende también que las devaluaciones no tendrán efectos duraderos sobre las balanzas comerciales, a menos que se produzcan también cambios fundamentales en los niveles nacionales de salarios reales o de productividad. Por último, se concluye asimismo que en general no serán válidas ni la versión absoluta ni la relativa de la hipótesis de la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA), aunque la última parece tener vigencia cuando un país experimenta una tasa de inflación relativamente alta. Todas estas pautas están bien documentadas, y, en contraste con la teoría de la ventaja comparativa o de la PPA, este enfoque muestra que la evidencia histórica disponible es perfectamente coherente. Se han hecho contrastaciones empíricas de las proposiciones defendidas en este artículo, siempre con buenos resultados.

### **Introducción**

El objetivo de este artículo es demostrar que los tipos de cambio reales entre países están determinados por la igualación de las tasas de ganancia entre los capitales reguladores a escala internacional, dados unos niveles de salario real socialmente determinados a escala nacional. Esto proporciona una explicación clásico-marxiana de los términos de intercambio internacional, basada en el mismo principio de la ventaja absoluta de costes que rige los precios nacionales. Un enfoque de este tipo posee la clara ventaja de ser coherente con las pautas empíricas más importantes mostradas por el comercio internacional. Por su parte, se opone frontalmente al principio de la ventaja comparativa en el que descansa la mayor parte de la teoría del comercio internacional. Los argumentos teóricos que se presentan a continuación se han comprobado empíricamente en Román, 1997; Nápoles, 1997; Antonopoulos, 1997; Shaikh, 1998.

A continuación se mantendrán los siguientes supuestos fundamentales. Dentro de cada nación, se supone que tanto el capital como el trabajo son móviles, aunque el último se mueve más lentamente y más condicionado por vínculos culturales e históricos. Ésta es la razón de que los salarios reales puedan diferir entre las regiones de un mismo país, dentro de ciertos límites. No se supone la existencia de pleno empleo. A escala internacional, se supone que tanto el capital financiero como el no financiero fluyen de un país a otro en busca de rendimientos más elevados. Se supone que los obstáculos a esta movilidad, especialmente en el caso del capital financiero, son mucho menores que los que frenan la movilidad internacional del trabajo. Por tanto, se supone que las tasas

---

<sup>36</sup> Graduate Faculty; Department of Economics; New School for Social Research; 65 Fifth Avenue, NY, NY 10003, USA; email: shaikh@newschool.edu

de ganancia sobre las nuevas inversiones directas gravitarán alrededor de medias comunes en los diferentes países. Veremos que basta con suponer la movilidad del capital financiero para obtener este resultado. Por otra parte, las diferencias entre los salarios reales de los diferentes países pueden superar las que se dan en el interior de los mismos, y ser más duraderas.

En el interior de cada industria, tanto nacional como internacional, las nuevas tecnologías se introducen sucesivamente, a medida que las más antiguas se hacen menos competitivas hasta finalmente desaparecer (o ser desechadas). Esta dinámica incesante produce un espectro de técnicas operativas en el interior de cada industria, de forma que los capitales capaces de reproducir el producto con menores costes regularán el precio de mercado. Puesto que los capitales de cualquier industria (nacional o internacional) pueden extenderse por muchas regiones y naciones, la mezcla y el nivel medio de la tecnología pueden ser diferentes al comparar más allá de los citados límites geográficos.

Nada de lo anterior impide que el comercio internacional pueda tener un impacto tanto sobre los salarios reales como sobre las tecnologías. Pero sí se deduce de ello que sus respectivos determinantes básicos deben localizarse en la matriz político-cultural de las respectivas naciones involucradas. Éstas pueden cambiar, y de hecho lo hacen, en ocasiones de forma radical. Pero no existe ningún mecanismo que las haga cambiar en forma tal que se tienda al equilibrio automático de la balanza comercial entre países.

Los supuestos anteriores sobre diferencias en salarios reales y tecnologías, expresables éstos últimos en términos de coeficientes input-output determinados, son bien conocidos en las tradiciones clásica y marxiana. Por supuesto, son la base misma de la que Ricardo deriva su principio de los costes comparativos (Shaikh, 1980), principio que sigue subyaciendo a la mayoría de los modelos de comercio de las teorías modernas, incluido el modelo Heckscher-Ohlin (HO)<sup>37</sup>. Y, más importante, las diferencias internacionales duraderas en salarios y tecnologías siguen aún caracterizando el mundo actual (Dollar, Wolff y Baumol, 1988, pp. 31, 33, 42). La cuestión es explicar cómo el libre comercio tiene en eso sus raíces, y cómo al mismo tiempo las reproduce continuamente.

Los argumentos analíticos que se desarrollan a continuación se basan en el conocido modelo de dos sectores. Otras derivaciones más generales a partir de los mismas proposiciones básicas pueden encontrarse en Shaikh, 1991.

#### **4.1. La determinación de los precios relativos en el interior de un país.**

Los tipos de cambio reales no son más que los precios relativos internacionales en una moneda común. Para entender sus determinantes, conviene empezar por el análisis de la formación de los precios relativos competitivos en el interior de una nación.

---

<sup>37</sup> Las diferencias entre costes potenciales de producción son el punto de partida tanto de las teorías del comercio internacional basadas en las ventajas absolutas como comparativas, puesto que no hay espacio alguno para el comercio si todas las naciones producen todos los bienes a los mismos costes. El modelo HO supone que la teoría del coste comparativo regula el comercio, pero afirma que las diferencias subyacentes en los costes potenciales derivan del impacto de las diferentes 'dotaciones de recursos' con las que cuentan los países sobre la base de una función de producción internacional única.



Supongamos que hay muchos productores de cualquier mercancía dada, agrupados en función de sus costes unitarios de producción. En otro lugar, he defendido que, en este caso, el conjunto de productores con menores costes de reproducción serán los que regulen las condiciones de coste en que se basan los precios de mercado, porque son esas condiciones de producción las que constituyen el objetivo de los flujos de nueva inversión. En cada industria, los capitales que satisfacen tales condiciones forman los *capitales reguladores* de esa industria. Puesto que es la rentabilidad de estas nuevas inversiones la que regula los flujos de capital entre industrias, la tasa general de ganancia se formará como consecuencia de los movimientos de capital entre las condiciones reguladoras de producción de cada industria. Para la economía en su conjunto, dados los salarios reales de cada industria, son esas condiciones reguladoras las que determinarán los precios relativos y la tasa general de ganancia (Shaikh, 1996, pp. 67-76).

Las tasas de ganancia que se igualan por estos flujos de capital son las correspondientes a las nuevas inversiones realizadas en dichas condiciones reguladoras. Los capitales no reguladores se verán forzados por la competencia a vender al mismo precio, y obtendrán en consecuencia una gama de tasas de ganancia determinada por sus respectivas condiciones individuales de producción. Puesto que cada sector tendrá su propio conjunto de capitales no reguladores, dependiendo de la historia del cambio técnico de dicho sector, las tasas de ganancia sectoriales *medias* no tienen por qué igualarse. Esto es un resultado conocido en la tradición clásico-marxiana, pues constituye la base de la renta diferencial en la agricultura. Como es bien sabido, en el caso de la agricultura, las condiciones de producción de menor coste *generalmente reproducibles* (aquéllas de las que pueden disponer las nuevas inversiones) están en el margen de cultivo precisamente porque las tierras mejores están ya plenamente utilizadas. En el caso de la industria, diferencias similares de coste derivan del hecho de que el cambio técnico continuo da lugar a un espectro de técnicas de diferente antigüedad, la mayoría de las cuales ya no son punteras pero siguen siendo lo suficientemente rentables para mantenerse activas. En este caso, es la mejor técnica generalmente disponible para nuevas inversiones la que determina las condiciones reguladoras. En ambos casos, es el dominio de los productores con menores costes lo que hace de la 'ventaja absoluta de costes' el principio regulador de la competencia en el interior de cualquier nación.

#### **A. Precios competitivos nacionales con salarios reales desiguales.**

Consideremos ahora un sencillo ejemplo de dos países y dos mercancías, en el que hay dos productores de cada tipo de bien. Escribamos  $p_k$  = precio de los bienes de capital,  $p_c$  = precio de los bienes de consumo,  $a$  = input de capital (circulante), y  $l$  = input de trabajo --todo ello por unidad de producto-- de los capitales reguladores. Sean  $r$  = tasa de ganancia,  $w$  = salario monetario,  $w_r$  = salario real. Adelantándonos al caso internacional, no vamos a suponer que cada productor se enfrenta a idéntico salario real, sino tan sólo que los salarios reales están determinados por condiciones sociales locales (pensemos en dos productores cualesquiera situados en diferentes regiones de un mismo país).

En la medida en que la competencia entre los vendedores de un bien cualquiera los obliga a venderlo al mismo precio aproximado<sup>38</sup>, las diferencias en tecnología o/y en salarios reales entre los productores darán lugar a diferencias en las tasas de ganancia.

$$1) p_c = (p_k \cdot a_k + p_c \cdot w r_k \cdot l_k) \cdot (1+r_c)$$

$$1') p_c = (p_k \cdot a_k' + p_c \cdot w r_k' \cdot l_k') \cdot (1+r_c')$$

$$2) p_k = (p_k \cdot a_c + p_c \cdot w r_c \cdot l_c) \cdot (1+r_k)$$

$$2') p_k = (p_k \cdot a_c' + p_c \cdot w r_c' \cdot l_c') \cdot (1+r_k')$$

En cada sector, las condiciones de producción de uno de los productores serán las condiciones reguladoras, es decir, representarán las condiciones de menor coste que las nuevas inversiones en la industria pueden esperar reproducir<sup>39</sup>. Los flujos intersectoriales de capital impondrán por consiguiente los precios que igualen las tasas de ganancia de *esos* capitales específicos. Y, a su vez, esos precios determinarán las tasas de ganancia de los capitales no reguladores. Se desprende de ello que las tasas de ganancia *medias* no serán por lo general iguales en los diferentes sectores.

Suponiendo que los capitales reguladores son los primeros de cada ecuación, y haciendo igual la tasa de ganancia para todos ellos, se obtiene:

$$1) p_c = (p_k \cdot a_c + p_c \cdot w r_c \cdot l_c) \cdot (1+r)$$

$$2) p_k = (p_k \cdot a_k + p_c \cdot w r_k \cdot l_k) \cdot (1+r)$$

Esto a su vez puede re-escribirse en términos de los precios relativos, la tasa de ganancia y los dos salarios reales:

$$1)' p_c/p_k = (a_k + (p_c/p_k) \cdot w r_k \cdot l_k) \cdot (1+r)$$

$$2)' 1 = (a_c + (p_c/p_k) \cdot w r_c \cdot l_c) \cdot (1+r)$$

<sup>38</sup> La ley de un único precio deja espacio para diferencias de precio debidas a costes de transporte y diferencias impositivas locales. Si ambos son suficientemente importantes como para bloquear a los productores no locales, entonces el bien en cuestión será no comerciable y el productor local se convertirá en el capital regulador. Esto puede asumirse tratando cada uno de los bienes no comerciables como un bien distinto, como se hace en la sección II.4.

<sup>39</sup> La definición de 'menor coste' no está desprovista de ambigüedad en el caso del capital circulante, cuando los costes materiales y salariales unitarios son a la vez el capital avanzado, de forma que el margen de beneficios sobre los costes es al mismo tiempo la tasa de ganancia sobre el capital adelantado. En ese caso, el productor de menor coste será el que tenga a la vez el margen de beneficio y la tasa de ganancia más elevados, ya que todos los productores se enfrentan al mismo precio. En cambio, una vez introducido el capital fijo, la cuestión se traslada hacia qué es lo que determina la mayor tasa de ganancia *esperada* de una nueva inversión. *Lo que depende a su vez de la senda prevista de precios futuros de cara a la competencia.* Si la competencia se entiende como competencia perfecta, en la que los productores se suponen pasivos 'precio-aceptantes' que esperan que el precio actual siga siendo el mismo indefinidamente, entonces el que tenga mayor tasa de ganancia al precio de venta actual será el capital regulador. Sin embargo, si se concibe la competencia como un proceso de lucha (competencia real), lo decisivo es la tasa de ganancia esperada frente a las sucesivas rebajas de precios de venta inducidas por la competencia prevista (Nakatani, 1980; Shaikh, 1980).

Dados los dos salarios reales, el sistema anterior se reduce a dos ecuaciones en dos variables ( $r$ ,  $p_c/p_k$ ), que puede resolverse para la tasa de ganancia y los precios relativos. Salvo en lo que respecta a la diferenciación de los dos salarios reales sectoriales, todo esto es bien conocido. Los valores de equilibrio resultantes serán de la forma:

$$r = r(wr_c, wr_k)$$

$$p_c/p_k = F(wr_c, wr_k, r) = f(wr_c, wr_k)$$

### B. Efectos de incrementos en el salario real sobre los precios relativos.

Como en el caso de los sistemas con un salario uniforme, un incremento en el salario real de cualquiera de los sectores hará bajar la tasa general de ganancia (véase el apéndice). Pero el efecto en el precio relativo puede ser más complejo. Un aumento en el salario real de una industria incrementa su coste laboral unitario, pero a la vez hace bajar la tasa general de ganancia (y afecta indirectamente los precios de los inputs no laborales). El primero tiende a elevar el precio en esa industria particular. El último tiende a bajarlos en todas las industrias, ya que todas se ven afectadas directamente por una tasa general de ganancia menor. No sería sorprendente, por tanto, que un descenso en el salario real de una industria particular bajara casi siempre su precio relativo. Sin embargo, es también teóricamente posible el resultado opuesto, en caso de que posibles descensos en los precios de los materiales y de los bienes de capital superen el efecto directo en sentido contrario de una elevación salarial (Sraffa, 1963, c. VI).

Se puede llegar también a un resultado más interesante, que tiene la ventaja adicional de poder aplicarse a cualquier tipo de precios (por ejemplo, precios de mercado, precios de monopolio, etc.). El secreto está en reagrupar los componentes de cualquier precio en la suma de sus costes laborales unitarios verticalmente integrados (reguladores) más los correspondientes márgenes de beneficio (Shaikh, 1984, pp. 65-71)<sup>40</sup>. Por razones de sencillez, consideremos un sistema de capital circulante con un bien cuyo precio es  $p = 10$  \$. Siempre es posible dividir este precio entre sus costes laborales directos unitarios (reguladores) (3 \$), sus beneficios directos unitarios (2 \$) y sus costes materiales unitarios (5 \$). Pero el último elemento no es sino el precio de un conjunto de bienes que puede, a su vez, ser dividido entre costes laborales unitarios (2.5 \$), beneficio unitario (0.5 \$) y costes materiales de sus costes materiales originales (2 \$). Este último componente, el coste de los materiales que entraron en los costes materiales originales, puede a su vez descomponerse de igual manera, y así sucesivamente. Al continuar con el proceso, el residuo será cada vez más pequeño, hasta que, en el límite, podamos expresar el precio original (10 \$) como la suma de los costes laborales directos más los indirectos (3 \$ + 2 \$ + ... = 7 \$) y la suma de sus márgenes de beneficio directos e indirectos (2 \$ + 0.5 \$ + ... = 3 \$). El primer término de esta última descomposición puede interpretarse como el coste laboral unitario verticalmente integrado de la mercancía ( $v = 7$  \$), y el segundo como su beneficio unitario verticalmente integrado (3\$). Sacando como factor común el primero, podemos expresar *cualquier* precio como el producto de su coste laboral unitario verticalmente integrado y un cociente beneficio/salario verticalmente integrado:  $p = v \cdot (1 + \pi)$ .

<sup>40</sup> Son los costes de los capitales reguladores los que regulan el precio de mercado, no los de los capitales no reguladores.

Por tanto, podemos siempre expresar el cociente de dos precios cualesquiera como el producto de dos términos: el cociente de sus costes laborales unitarios verticalmente integrados (que puede expresarse en términos reales dividiendo ambos elementos por el precio de los bienes de consumo) y los márgenes brutos relativos. Así que podemos, en nuestro caso, escribir:

$$P_c/p_k = (vr_c/vr_k) \cdot [(1+\pi_c)/(1+\pi_k)],$$

donde  $vr = v/p_c$ , y  $\pi =$  el cociente beneficio/salario verticalmente integrado.

Al llegar a los costes laborales unitarios verticalmente integrados, sumamos los costes salariales directos e indirectos por unidad de producto. Podríamos construir también una medida paralela de requerimientos de trabajo verticalmente integrados sumando los requerimientos de trabajo directos más indirectos, lo que nos daría el trabajo total por unidad de producto ( $\lambda$ ) requerido directa e indirectamente para la producción de una mercancía. Pero puesto que los costes salariales son simplemente las tasas salariales multiplicadas por las cantidades de trabajo requeridas, también podemos expresar los costes laborales unitarios verticalmente integrados como el producto de un salario verticalmente integrado *medio* ( $wr = vr/\lambda$ ) y el requerimiento total de trabajo ( $\lambda$ ).

$$3) p_c/p_k = (wr_c \cdot \lambda_c / wr_k \cdot \lambda_k) \cdot z_{ck},$$

donde  $z_{ck} = [(1 + \pi_c)/(1 + \pi_k)]$ , y  $wr = vr/\lambda$ .

El término  $z_{ck}$  puede concebirse como un término 'perturbador' cuyo tamaño depende de la medida de la dispersión entre los cocientes beneficios/salarios verticalmente integrados de los dos sectores. Y en este punto es muy importante darse cuenta de que cada uno de estos cocientes beneficio/salario verticalmente integrados es tan sólo una especie de media ponderada de los cocientes beneficio/salario *directos* de los dos sectores. Esto significa que la dispersión de los cocientes beneficio/salario verticalmente integrados será menor (normalmente muy inferior) que la de los cocientes directos. Además, puesto que los cocientes beneficio/salario directos tienden a ser menores que 1, ocurrirá lo mismo con los cocientes verticalmente integrados. Al sumar 1 a cada uno de los anteriores, tal y como se precisa para obtener  $z_{ck}$ , disminuirá todavía más la dispersión de las variables resultantes.

Una sencilla ilustración de lo anterior será suficiente. Supongamos que los cocientes beneficio/salario son 2/3 y 1/3 (una variación del 100%), y que los verticalmente integrados son 3/5 y 2/5 (una variación del 50%). Entonces el término  $z = (1 + 3/5)/(1 + 2/5) = 1.14$ , que significa que los cocientes de los precios se desviarán de los cocientes de los costes laborales unitarios en menos de un 15%. En realidad, las desviaciones empíricas efectivas en los Estados Unidos, a nivel de las tablas input-output de 80 sectores, resultan ser incluso menores (Shaikh, 1998a; Chilcote, 1997; Bienenfeld, 1988; Ochoa, 1984).

En consecuencia, lo siguiente es una aproximación extremadamente buena:

$$4) p_c/p_k = (wr_c \cdot \lambda_c / wr_k \cdot \lambda_k) = \text{costes laborales unitarios verticalmente integrados relativos reales.}$$

Vale la pena recordar que en la última expresión cada coste laboral unitario real verticalmente integrado es una media ponderada de varios costes laborales unitarios reales directos, incluyendo el del propio sector. Por consiguiente, si el coste laboral real directo unitario de un sector desciende, lo mismo ocurrirá con su correspondiente verticalmente integrado. Se deriva de ello que *el precio relativo de un sector tenderá a caer, es decir, a depreciarse, cuando el coste laboral unitario real de sus capitales reguladores caiga.*

La aproximación anterior es muy útil para posteriores análisis teóricos y empíricos. Pero obsérvese que la determinación de los precios relativos (y, por consiguiente, la de los términos internacionales de intercambio) no depende de esta aproximación.

### C. Precios relativos nacionales con tasas de ganancia desiguales.

Consideremos ahora qué ocurriría si, en lugar de tasas de ganancia comunes en todos los sectores, existieran *diferentes* tasas de ganancia determinadas, por ejemplo, por diferentes niveles sectoriales de 'poder de monopolio'. El resultado sorprendente es que *no son posibles diferenciales arbitrarios en las tasas de ganancia reguladoras.* Existe una conexión subyacente entre ellas debido a las relaciones de intercambio entre los diferentes sectores.

Si permitiéramos diferentes tasas de ganancia  $r_c$ ,  $r_k$  en las ecuaciones 1' y 2', tendríamos un sistema en tres variables ( $p_c/p_k$ ,  $r_c$ ,  $r_k$ ), con sólo dos ecuaciones. Tomada por separado, cada ecuación nos daría un valor determinado de los precios relativos para cada tasa de ganancia dada. Pero puesto que estas ecuaciones representan sectores que intercambian productos con los demás o con terceras partes comunes (como los trabajadores), los mismos precios relativos deben prevalecer para ambos. De modo que sólo pueden sostenerse ciertas combinaciones de tasas de ganancia reguladoras entre sectores, precisamente debido a la interrelación existente entre ellos. Esto implica varias cosas.

En primer lugar, no es posible suponer que las tasas de ganancia reguladoras en cada sector se determinan de forma independiente, digamos por algo como el grado de concentración sectorial o cualquier otro indicador de 'poder de monopolio'. Supongamos que un incremento en la 'concentración' en el sector de bienes de consumo permitiera a las empresas reguladoras elevar sus precios relativos un 20% por encima de su nivel competitivo, incrementando por esta vía su tasa de ganancia sectorial en cierta proporción, y haciendo bajar la del sector de bienes de capital en la proporción correspondiente<sup>41</sup>. Supongamos que, a su vez, esta caída en las ganancias provocara una sacudida en el sector de bienes de capital, que pasaría a incrementar su propio grado de concentración, de forma que ahora el precio relativo de este sector subiera un 20%. Una subida así restauraría entonces el cociente de precios de competencia y la igualdad de las tasas de ganancia<sup>42</sup>. *Un aumento general en la 'concentración' y el 'poder de*

<sup>41</sup> Podemos comprobarlo observando que las ecuaciones 1' y 2' con tasas de ganancia diferentes implican que la tasa de ganancia de cada sector aumenta con su propio precio relativo.

<sup>42</sup> Ni siquiera es cierto que sucesivas alzas en el 'poder de monopolio' tengan que elevar necesariamente el nivel general de precios, ya que una subida en el precio de un sector podría contrarrestarse por una caída en los precios de otros sectores. Es imposible analizar estos problemas sin enfrentarse a la teoría del nivel general de precios, lo cual se sitúa fuera de los límites de este artículo.

*monopolio' produciría por tanto exactamente la misma distribución sectorial de tasas de ganancia que en el caso competitivo.*

Por exactamente las mismas razones, tampoco se puede hablar de tasas de ganancia nacionales determinadas de forma independiente cuando existe comercio internacional entre productos sectoriales. Las tasas de ganancia nacionales quedan vinculadas desde el momento en que aparece el comercio de mercancías, incluso si se supone que no existen flujos internacionales de capital.

#### **D. Variaciones regionales procedentes de la competencia en el interior de una nación.**

Se ha venido insistiendo en que los capitales reguladores no son los únicos productores de un bien, sino tan sólo los dominantes. Supongamos por tanto que existieran dos regiones distintas en un país, en una de las cuales existieran muchos capitales reguladores, mientras que sólo unos pocos estuvieran presentes en la otra región. Sería perfectamente comprensible que los consumidores de la región menos competitiva tendieran a comprar muchos bienes producidos en la otra región. Al mismo tiempo, los productores de la región débil tendrían dificultades para vender muchos de sus productos más allá de su territorio. Por tanto, no sería una sorpresa que las 'importaciones' de la región débil procedentes de otras regiones del mismo país tendieran a provocar un déficit comercial interno que sólo podría mantenerse si aparecieran otros flujos (remesas, inversiones de fuera, préstamos, etc.) que pudieran financiarlo. Esto es un resultado completamente normal derivado de la competencia en el contexto de un desarrollo regional desigual en el interior de un país, y no existe ningún mecanismo financiero automático que sirva para equilibrar las cosas (McCombie y Thirwall, 1994, pp. xxiv-xxvi).

Es obvio también que dos regiones diferentes no tienen por qué tener índices de precios medios similares incluso si se enfrentaran a precios individuales parecidos para los bienes comerciables, puesto que no es necesario que produzcan (ni consuman) cestas similares de bienes en cada momento. Y, por supuesto, si se tiene en cuenta la existencia de bienes y servicios locales no comerciables, las diferencias en los índices de precios pueden ampliarse aun más. Sólo si las cestas de producción (o de consumo) fueran iguales, y si el cociente entre los precios de los bienes comerciables y no comerciables fuera el mismo, y siguieran siéndolo a lo largo del tiempo, tenderían los índices regionales de precios a moverse en el tiempo a lo largo de la misma dirección básica.

Los dos puntos anteriores se dirigen realmente hacia una teoría de los términos internacionales de intercambio a largo plazo (tipos de cambio reales). La teoría de la Ventaja Comparativa afirma que si las dos regiones mencionadas fueran dos países distintos, entonces el tipo de cambio real entre ambos se modificaría automáticamente hasta equilibrar su balanza comercial, es decir, hasta hacerlos igualmente competitivos en la práctica. Y la teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA) afirma que las naciones tenderán a tener los mismos niveles medios de precios, o al menos las mismas variaciones en sus índices de precios, de forma que en el tiempo el tipo de cambio real se mantendría aproximadamente constante, es decir, estacionario (Schumpeter, 1954, p. 1106; Harrod, 1933; Dornbusch, 1988). A continuación trataremos estas cuestiones.

## 4.2. La determinación de los precios internacionales en moneda común.

### A. Las consecuencias del comercio entre naciones.

Consideremos ahora dos naciones (A, B) cuyas divisas (£, \$) se negocian al tipo de cambio  $e$  (\$/£). Cada nación tiene sus propios capitales reguladores en cada industria, sus propias tasas de ganancia de los capitales reguladores y sus correspondientes precios. Estos precios representan ahora precios potencialmente internacionales, y, para poder compararlos, necesitamos expresarlos en una divisa común (\$).

Tabla 1

| País A (moneda nacional = £)   | País B (moneda nacional = \$)   |
|--|---|
| 5) $p_{cA} \cdot e = (p_{kA} \cdot e \cdot a_{cA} + p_{cA} \cdot e \cdot w_{r_{cA}} \cdot l_{cA}) \cdot (1+r_A)$ | 5') $p_{cB} \cdot e = (p_{kB} \cdot e \cdot a_{cB} + p_{cB} \cdot w_{r_{cB}} \cdot l_{cB}) \cdot (1+r_B)$ |
| 6) $p_{kA} \cdot e = (p_{kA} \cdot e \cdot a_{kA} + p_{cA} \cdot e \cdot w_{r_{kA}} \cdot l_{kA}) \cdot (1+r_A)$ | 6') $p_{kB} \cdot e = (p_{kB} \cdot e \cdot a_{kB} + p_{cB} \cdot w_{r_{kB}} \cdot l_{kB}) \cdot (1+r_B)$ |

Al comenzar el comercio, habrá inicialmente dos precios para cada mercancía, pues cada país produce ambos bienes. Para un bien dado, el productor de menores costes se convertirá en el regulador y será capaz de apoderarse de cierta parte del mercado del otro mercado a través de sus propias exportaciones. Supongamos que el país A acaba exportando bienes de consumo, y el país B bienes de capital<sup>43</sup>. En ese caso, el país A determinará el precio de los bienes de consumo en moneda internacional, y el país B el de los bienes de capital, y el sistema de precios quedará reducido a las ecuaciones que derivan de las condiciones reguladoras de la producción, es decir, a las ecuaciones 5 y 6' respectivamente, sujeto a la restricción (la ley de un único precio) de que  $p_{kA} \cdot e = p_{kB}$  y  $p_{cB} = p_{cA} \cdot e$ .

$$7) p_{cA} \cdot e = (p_{kA} \cdot a_{cA} + p_{cA} \cdot e \cdot w_{r_{cA}} \cdot l_{cA}) \cdot (1+r_A)$$

$$8) p_{kB} = (p_{kB} \cdot a_{kB} + p_{cB} \cdot e \cdot w_{r_{kB}} \cdot l_{kB}) \cdot (1+r_B)$$

Re-escribiendo lo anterior, obtenemos:

$$7') p_{cA} \cdot e / p_{kB} = (a_{cA} + (p_{cA} \cdot e / p_{kB}) \cdot w_{r_{cA}} \cdot l_{cA}) \cdot (1+r_A)$$

$$8') 1 = (a_{kB} + (p_{cA} \cdot e / p_{kB}) \cdot w_{r_{kB}} \cdot l_{kB}) \cdot (1+r_B)$$

El último sistema de precios es estructuralmente idéntico al del caso nacional con diferenciales de beneficio entre sectores. Se trata de un sistema de dos ecuaciones en tres variables: *los términos internacionales de intercambio* (tipo de cambio real)  $\tau = p_{cA} \cdot e / p_{kB}$ , y dos tasas de ganancia nacionales,  $r_A$  y  $r_B$ . Como antes, las dos tasas de ganancia diferentes no pueden determinarse independientemente (digamos, por diversos

<sup>43</sup> La historia sería la misma si inicialmente un país dominara el comercio de ambos bienes, como en la famosa exposición de Ricardo. En ese caso, un solo país determinaría los precios de ambos bienes, y por consiguiente también los términos de intercambio.

grados de 'poder de monopolio' nacional)<sup>44</sup>. La fijación de una de ellas determinará a la vez los términos de intercambio y la otra tasa de ganancia.

Pero ahora la posibilidad alternativa adquiere una relevancia especial: ¿No podría ser que el precio relativo internacinal,  $p_{cA} \cdot e / p_{kB}$ , viniera determinado por otro conjunto de relaciones que a su vez determinarían las dos tasas nacionales de ganancia? *Esto es precisamente el cierre propuesto por la teoría de la ventaja comparativa*, al afirmar que los términos de intercambio se moverán en forma tal que vendrán determinados finalmente por las exigencias de equilibrio del comercio.

Pero no hay razón alguna para esperar que al iniciarse el comercio ya se partirá de una situación de equilibrio. Supongamos por tanto que el país A tiene un déficit comercial inicial, de forma que debe exportar dinero para financiar sus importaciones netas. En caso de tipos de cambio fijos, la teoría de la ventaja comparativa supone que el descenso en la oferta monetaria interna resultante de esa salida de dinero hará bajar el nivel relativo de precios internos, a través de la teoría cuantitativa del dinero. Puesto que el tipo de cambio nominal es fijo, esto equivale a un descenso en los términos de intercambio,  $\tau$  ( $= p_{cB} \cdot e / p_{kB}$ ). En el caso de tipos de cambio flexibles, supone que el déficit de balanza de pagos deprecia el tipo de cambio nominal mientras que los precios nacionales relativos se mantienen igual, de forma que también en este caso caen los términos de intercambio. En ambos casos se supone además que la disminución de los términos del intercambio mejorará la balanza comercial del país. Sólo se detendrán en su movimiento cuando las exportaciones y las importaciones se igualen, lo que significa que vienen determinados en último término por este requisito. Como se sabe, no se puede decir entonces que vengán regulados por el coste de los productores de los bienes en cuestión.

Existen varias objeciones bien conocidas al argumento de la ventaja comparativa (McCombie y Thirwall, 1994, p. 124). Se pueden producir ajustes parciales a través de descensos en la producción y en el empleo (en relación con la tendencia), pues un déficit comercial tenderá a reducir la demanda agregada, la producción y por tanto también las importaciones, mejorando así el déficit comercial inicial. Al mismo tiempo, la salida de dinero debida a un déficit comercial continuo es probable que reduzca la liquidez interna y eleve los tipos de interés, atrayendo por esta vía flujos de capital que compensarían --de forma parcial, pero no completa-- el desequilibrio comercial. Incluso si los términos de intercambio disminuyeran algo, siempre estaría presente la cuestión de si la demanda de exportaciones e importaciones serían suficientemente elásticas para generar una mejora de la balanza comercial. Y, finalmente, está el hecho, indiscutible empíricamente, de que el comercio internacional en general *no* ha estado en equilibrio, ni en regímenes de tipos de cambio fijos ni variables (Arndt y Richardson, 1987).

Nuestro marco de referencia nos proporciona razones adicionales para el escepticismo, ya que los términos de intercambio no sólo afectan a la balanza comercial sino también

---

<sup>44</sup> Sin embargo, en caso de que las barreras comerciales permitieran que los precios de un país dado fueran más elevados que los que impondría la competencia internacional, las tasas de ganancia dependerán en parte de condiciones locales. Si dichas barreras fueran suficientes para eliminar todo comercio, volveríamos a los dos sistemas nacionales separados con sus tasas de ganancia determinadas de forma local.



a la dispersión de las tasas nacionales de ganancia. El efecto sobre la balanza comercial es conocido, ya que para el país A

$$9) b = \text{tasa de cobertura} = p_{xA} \cdot X_A / [(p_{mA}/e) \cdot M_A] = \tau \cdot X(\tau, Y_B) / M(\tau, Y_A) = f(\tau, Y_A, Y_B)$$

$$10) B = b - 1 = f(\tau, Y_A, Y_B) = \text{balanza comercial como porcentaje de las importaciones, en el país A,}$$

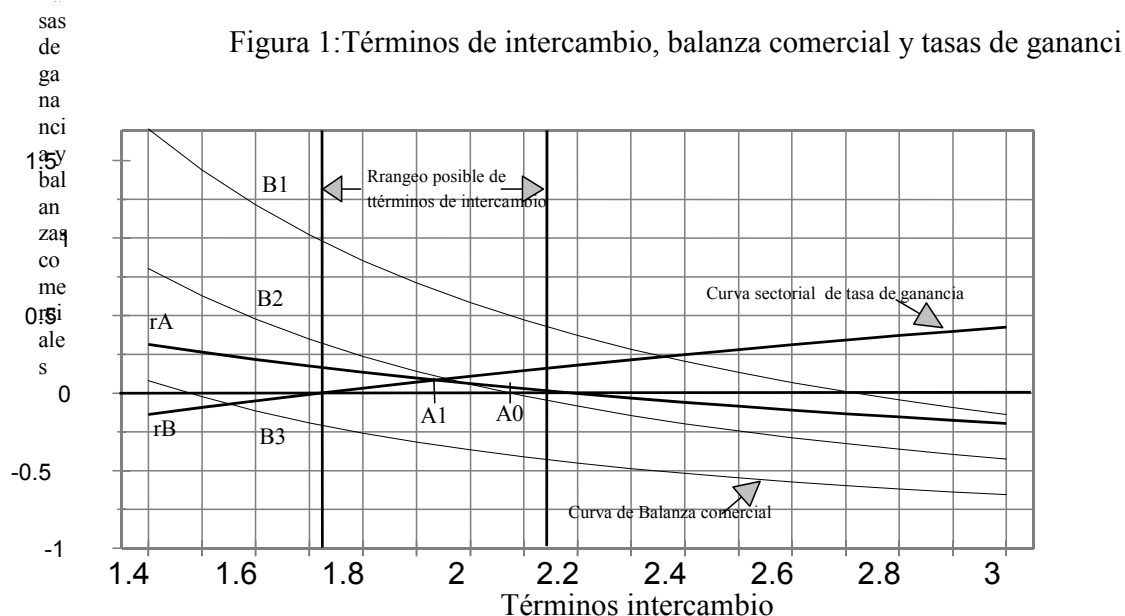
donde  $p_x, p_m$  son los precios de exportación en moneda nacional y de importación en moneda extranjera,  $e$  es el tipo de cambio nominal (divisa extranjera/divisa nacional),  $\tau$  son los términos de intercambio definidos previamente,  $X(\tau, Y_B)$ ,  $M(\tau, Y_A)$  son las funciones de exportación e importación, y, por último,  $Y$  es la producción. Por consiguiente, la balanza comercial depende de los términos de intercambio, aunque un descenso en éstos sólo mejorará aquélla si se satisfacen todas las condiciones de elasticidad relevantes. Incluso en un caso así, la balanza comercial variará positivamente también con la producción exterior y negativamente con la producción interna.

El efecto sobre las tasas de ganancia deriva del hecho de que en las ecuaciones 7' y 8', cualquier caída en los términos de intercambio del país A,  $\tau$ , hará bajar  $r_A$  y subir  $r_B$ <sup>45</sup>. Puesto que las tasas de ganancia negativas no se pueden sostener, todas las variaciones factibles en el tipo de cambio real estarán confinadas entre los puntos definidos por  $r_A, r_B > 0$ , o posiblemente dentro de un rango menor incluso, como  $r_A - i_A, r_B - i_B > 0$ , donde  $i$  es el tipo de interés.

La figura 1 ilustra ambos conjuntos de relaciones. Suponiendo que las funciones de exportación e importación tienen la forma de una función lineal-logarítmica, y aun en el caso en que se satisfagan las condiciones de elasticidad, se observa que, al variar los términos de intercambio, las curvas  $B_1$ - $B_3$  reflejan la respuesta de las balanzas comerciales relativas para tres niveles distintos de producto nacional  $Y_A$ , mientras que las curvas  $r_A$  y  $r_B$  representan la respuesta de las tasas de ganancia nacionales. Es fácil ver que incluso en estas circunstancias --las mejores posibles-- puede ocurrir que muchas curvas (por ejemplo,  $B_1, B_3$ ) salgan fuera del rango factible de tasas de ganancia<sup>46</sup>.

<sup>45</sup> Las ecuaciones 7' y 8' nos dan  $1 + r_A = \tau / (a_c + e_r \cdot w r_c \cdot l_c)$ ,  $1 + r_B = 1 / (a_k + \tau \cdot w r_k \cdot l_k)$ .

<sup>46</sup> Siguiendo a McCombie y Thirwall, 1994, pp. 234-35, la figura 1 supone que  $M = a \cdot \tau^\eta \cdot (Y_A)^\pi$ ,  $X = b \cdot \tau^{\eta^*} \cdot (Y_B)^{\pi^*}$ , con los parámetros  $b/a = 0.68$ ,  $\eta + \eta^* - 1 = 1.5$ ,  $\pi = 1.3$ ,  $\pi^* = 1.95$ ,  $Y_A = 15$ ,  $Y_B = 10, 13, 16$ , sucesivamente, para generar las curvas  $B_1$ - $B_3$ .



**Figura 1: Términos de intercambio, balanza comercial y tasas nacionales de ganancia**

Estamos ahora en condiciones de evaluar el proceso de ajuste implícito en el argumento de la ventaja comparativa. Para cualquier curva  $B$  dada, el punto al que cruza el eje de la  $x$  representa la situación de comercio equilibrado. Resulta evidente que sólo ciertas curvas nos darán una balanza comercial coherente con tasas de ganancia positivas. En nuestro ejemplo, sólo la curva  $B_2$  satisface esta exigencia, en el punto  $A_0$ . Por el contrario, el punto al que se igualan las tasas de ganancia corresponderá generalmente a desequilibrios comerciales (extendiendo la línea vertical a través del punto  $A_1$  nos indica un excedente para el país  $A$  si está sobre las curvas  $B_1$  y  $B_2$ , y un déficit para la curva  $B_3$ ).

La figura 1 deja claro que, a lo sumo, los términos de intercambio pueden variar tan sólo dentro de límites estrictos impuestos por las tasas de ganancia sectoriales positivas (que pueden expresarse en términos netos de intereses). Por consiguiente, incluso si los términos de intercambio cayeran como respuesta a un déficit comercial, e incluso si todas las condiciones de elasticidad fueran satisfechas<sup>47</sup>, el resultado final podría ser el colapso del comercio más que su equilibrio automático (es decir, la curva  $B_1$  sólo es compatible con un déficit comercial del país  $A$ , y  $B_3$  con un excedente comercial)<sup>48</sup>. En segundo lugar, incluso cuando una situación de equilibrio comercial es factible en términos de rentabilidad, como en el punto  $A_0$ , esto generalmente coincidirá con tasas

<sup>47</sup> La ecuación 11 de la próxima sección arroja más luz sobre la flexibilidad potencial de los términos de intercambio.

<sup>48</sup> El ejemplo original de Ricardo es muy ilustrativo al respecto. Al comenzar el comercio, la inicial ventaja absoluta de costes de los productores portugueses les permite invadir los mercados ingleses de vino y de tejidos. Por supuesto, la caída en los precios de las mercancías allí deben hacer caer las ganancias de los productores ingleses, lo que muy bien podría sacar a uno o a ambos de los sectores fuera de la producción. Ricardo no se extiende en este punto. Sin embargo, supone que los ingleses continúan comprando bienes portugueses. Supone que el flujo de fondos resultante desde Inglaterra a Portugal rebaja los costes del primer país y los eleva en el segundo, hasta que la industria textil portuguesa sucumbe y la inglesa revive o incluso resucita.

de ganancia distinta para los países. *De forma que volvemos así a nuestro punto de partida inicial.* Tasas de ganancia desiguales provocarán flujos internacionales de capital, moverán los términos de intercambio hacia el punto  $A_I$ , y crearán así un desequilibrio comercial sostenido por los propios flujos de capital. Desde este punto de vista, los desequilibrios comerciales generales serán una consecuencia perfectamente normal del libre comercio, en presencia de movilidad internacional del capital.

### B. Precios competitivos internacionales.

Supongamos que las diferencias en las tasas de ganancia internacionales provocan de hecho flujos de capital suficientes para igualar (aproximadamente) las tasas de ganancia de las nuevas inversiones. En ese caso, podemos escribir las ecuaciones 7' y 8' como

$$11) p_{cA} \cdot e / p_{kB} = (a_{cA} + (p_{cA} \cdot e / p_{kB}) \cdot w_{r_{cA}} \cdot l_{cA}) \cdot (1+r)$$

$$12) 1 = (a_{kB} + (p_{cA} \cdot e / p_{kB}) \cdot w_{r_{kB}} \cdot l_{kB}) \cdot (1+r)$$

Este sistema es idéntico al que utilizamos para los precios competitivos nacionales (ecuaciones 1' y 2'). Sólo que ahora, junto a la tasa de ganancia internacional, *se determinan al mismo tiempo los términos de intercambio internacional,  $p_{cA} \cdot e / p_{kB}$* , dados cualesquiera salarios reales nacionales. Se trata de una extensión directa de los resultados del caso de la competencia nacional al caso internacional, y proporciona resultados similares para la tasa de ganancia internacional y para los términos de intercambio (tipo de cambio real) de equilibrio. Debemos insistir en que, puesto que sólo se igualan las tasas de ganancia reguladoras de los sectores, las tasas de ganancia medias nacionales (que incluyen las de los capitales no reguladores, así como la de los bienes no comerciables) no tienen por qué igualarse.

$$r = r(w_{r_{cA}}, w_{r_{kB}})$$

$$\tau \equiv p_{cB} \cdot e / p_{kB} = F(w_{r_{cA}}, w_{r_{kB}}, r) = f(w_{r_{cA}}, w_{r_{kB}})$$

Exactamente igual que en el caso nacional, ofrecemos una poderosa aproximación a los precios relativos internacionales a través de los costes unitarios laborales verticalmente integrados relativos reales (Shaikh, 1998a). Esto significa que, *a menos que los salarios reales mismos se vean alterados en el proceso de ajuste*, los términos del intercambio no serán en absoluto flexibles.

$$13) \tau \equiv p_{cB} \cdot e / p_{kB} \approx (w_{r_{cB}} \lambda_{cB} / w_{r_{kB}} \lambda_{kB})$$

### C. Implicaciones de unos términos de intercambio determinados para la balanza comercial.

Las ecuaciones 11-13 dejan claro que los términos de intercambio se determinan por la igualación internacional de las tasas de ganancia, y que en general seguirán la evolución de los costes laborales unitarios reales a lo largo del tiempo. Pero precisamente por esta razón, no pueden servir al mismo tiempo para equilibrar el comercio entre los países; al menos, no pueden hacerlo salvo que los costes laborales unitarios reales subyacentes (es decir, los salarios reales y las productividades) experimenten los ajustes necesarios para ello. Pero no existe ningún mecanismo automático para que esto ocurra.

El resultado final de toda la discusión es que unos términos de intercambio estructuralmente determinados tenderán a producir *desequilibrios comerciales estructurales*, incluso si la demanda y los tipos de cambio reales pueden experimentar sustanciales variaciones en el corto plazo. Ésta es una diferencia crucial entre las teorías de la ventaja absoluta y la de la ventaja comparativa.

#### D. Un camino alternativo hacia la ley de Thirwall.

La ecuación 10 demostraba que la balanza comercial relativa no sólo depende de los términos del intercambio, sino también de ambos productos nacionales:  $B = f(\tau, Y_A, Y_B)$ . La teoría keynesiana ya observó tiempo ha que habría un efecto de retroalimentación entre los productos de dos naciones y sus balanzas comerciales. Pero la interdependencia mutua no implica que los productos nacionales se tengan que ajustar automáticamente hasta hacer  $B = 0$ . Por supuesto, es posible darle la vuelta al problema. Si las sendas temporales de  $Y_A, Y_B$  están determinadas nacionalmente (aunque vinculadas a través de su balanza comercial mutua), entonces, dados los términos de intercambio determinados por la igualdad internacional de las tasas de ganancia, la senda temporal de  $B$  también estará determinada.

$B$  variará con el tiempo, como de hecho ocurre. Pero *si* resulta ser aproximadamente estable, entonces existirá necesariamente una asociación particular entre el crecimiento de la producción de un país y el crecimiento de sus exportaciones, y a esto es a lo que se llama la ley de Thirwall (Davidson, 1994, pp. 220-221). Pero la causación es aquí diferente. Para entenderlo, volvamos a las fórmulas de las balanzas comerciales relativas  $B$  en las ecuaciones 9-10, que ahora escribimos como

$$14) B = b - 1 = \tau \cdot X_A / M(\tau, Y_A) - 1$$

Puesto que los términos de intercambio están determinados por los costes reales, es probable que se modifiquen lentamente en el tiempo. Si además se produce una balanza comercial relativa estable, entonces las exportaciones e importaciones de  $A$  deben estar creciendo a tasas aproximadamente iguales, lo que significa que el crecimiento de las exportaciones y de la producción interna estarán ligados a través de la elasticidad-renta de las importaciones del país  $A$ :

$$15) g_Y = g_X / \varepsilon_{M,Y}$$

donde  $g_Y, g_X$  = tasas de crecimiento de  $Y_A, X_A$ , respectivamente, y  $\varepsilon_{M,Y}$  = la elasticidad-renta de las importaciones para el país  $A$ <sup>49</sup>. Ésta es la misma asociación que establece la ley de Thirwall. McCombie y Thirwall la derivan del supuesto teórico de que el comercio está en equilibrio a largo plazo ( $B = 0, b = 1$ ), junto a la observación empírica de que los términos de intercambio cambian lentamente en el tiempo ( $\tau \approx \text{constante}$ ) (McCombie y Thirwall, 1994, p. 236, ecuación 3.8, y pp. 301-304). En nuestro caso, por

<sup>49</sup> Con una balanza comercial relativa  $B = \tau \cdot X_A / M(\tau, Y_A) - 1$  constante y con términos de intercambio variando lentamente, las tasas de variación de exportaciones e importaciones deben ser aproximadamente iguales:  $g_X \approx g_M$ . El último término puede descomponerse adicionalmente si observamos que la derivada total de la función de importación es  $dM = (\delta M / \delta \tau) \cdot d\tau + (\delta M / \delta Y_A) \cdot dY_A$ . Entonces, con  $\tau$  cambiando lentamente,  $g_M = (dM/dt) \cdot (1/M) \approx (\varepsilon_{M,Y}) \cdot g_Y$ , donde  $(\varepsilon_{M,Y}) = (\delta M / \delta Y_A) \cdot (Y_A / M) =$  elasticidad-renta de las importaciones, y  $g_Y = (dY_A / dt) \cdot (1/Y_A)$ . Sustituyendo la expresión de  $g_M$  en la cuasi-igualdad  $g_X \approx g_M$ , tenemos la ecuación 15, o sea, la ley de Thirwall.

el contrario, resulta de una estabilidad empírica contingente de cualquier *desequilibrio* comercial particular ( $B \approx \text{constante}$ ) y de la estabilidad derivada teóricamente de los términos de intercambio ( $\tau = wr_{cB} \cdot \lambda_{cB} / wr_{kA} \cdot \lambda_{kA}$ ).

Otra consecuencia adicional de la determinación estructural de los términos de intercambio es que la devaluación de una moneda no tendrá efectos duraderos a menos que afecte indirectamente a los costes laborales unitarios reales. En la medida en que lleva tiempo que los precios se adapten a una devaluación, el efecto inicial podría muy bien ser el descenso de los términos de intercambio del país (su tipo de cambio real) y, por tanto, la mejora de su balanza comercial. Pero salvo que el aumento resultante en los precios de importación sirvan para reducir permanentemente el salario real hasta el punto de equilibrar la balanza comercial (lo que exigiría como mínimo que los trabajadores fueran totalmente incapaces de defender cualquier nivel de vida particular), los términos de intercambio a largo plazo seguirán siendo 'inadecuados' y el *desequilibrio* comercial estructural volverá a aparecer.

Finalmente, el supuesto de que la Ley de un Único Precio rige para cada bien comerciable implica necesariamente que los índices de precios nacionales sean similares, pues las cestas de bienes comerciables pueden ser diferentes entre las diferentes naciones (véase la sección 5, más abajo). De forma que la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) no tendrá una vigencia general. Sin embargo, la existencia de tipos de cambio permite una excepción particular: un país que experimente una tasa de inflación relativamente rápida sufrirá una depreciación de su divisa de magnitud comparable, de modo que la PPA relativa parecerá regir en este caso particular. De la ecuación 7 se desprende que el producto de los precios relativos nacionales y el tipo de cambio nominal debe seguir la senda de la evolución de los costes laborales unitarios reales relativos (verticalmente integrados). Pero debido a que estos últimos se moverán muy lentamente, el grueso de cualquier aumento inflacionista en los precios relativos se verá seguido por la correspondiente depreciación nominal de la moneda<sup>50</sup>. En consecuencia, la paridad de poder adquisitivo relativa *parecerá* cierta cuando las tasas relativas de inflación son altas, pero tenderá a *no* servir en caso contrario. Esto es precisamente lo que puede comprobarse empíricamente.

### **E. Bienes no comerciables.**

Al igual que las regiones, los países tendrán por lo general bienes que no son comerciables porque su transporte de un país a otro es demasiado caro. Puesto que el arbitraje de precios no es factible en este caso, incluso los bienes no comerciables que por lo demás son similares deberían tratarse como bienes nacionales distintos. Supongamos, por tanto, que cada país tiene un bien no comerciable diferente. Si los bienes no comerciables fueran artículos puramente 'suntuarios' (no básicos), que no entran ni en la producción de la cesta de salario real ni en la de cualquier otro bien, entonces nada cambiaría apenas en nuestro análisis. Podríamos añadir simplemente dos ecuaciones de precios nacionales distintos a nuestro sistema 11-12. Los precios de los no comerciables se vería afectados por los precios de los bienes de consumo y de capital comerciables, pero no viceversa. Los términos de intercambio en particular no se verían

---

<sup>50</sup> La depreciación de una divisa sujeta a una presión inflacionista sustancial se produce en parte porque las divisas extranjeras, más estables, se convierten en sustitutos de la moneda interna cuando las tasas de inflación son altas y variables (Agenor y Montiel, 1996, pp. 89-95).

alterados. Pero incluso en ese caso, el tipo de cambio real en términos de los índices generales de precios nacionales dependerían ahora tanto de los términos de intercambio como de la mezcla particular de bienes comerciables y no comerciables.

Pero si los no comerciables entran en la producción de otros bienes, incluidos los de consumo de los trabajadores, entonces el análisis se complica. Las dos mercancías adicionales en el sistema pueden afectar ahora tanto los términos de intercambio (a través de los salarios reales y de los costes materiales) como el tipo de cambio real (Shaikh, 1999, 1998). Los términos de intercambio a largo plazo seguirán estando determinados por la igualación internacional de tasas de ganancia, pero ahora reflejarán también los costes de los bienes no comerciables.

#### **F. Condiciones para la igualación internacional de tasas de ganancia.**

El argumento desarrollado en las secciones anteriores se ha basado en la presunta tendencia de las tasas de ganancia a igualarse para las nuevas inversiones internacionales. Es por tanto aconsejable añadir que, aunque los flujos de inversión directa son suficientes, no son estrictamente necesarios. Los flujos de capital internacional a corto plazo tienen fuerza suficiente para provocar el mismo resultado.

Si el capital financiero se mueve entre países, tenderá a igualar las tasas internacionales de rendimiento de los bonos. Pero puesto que los bonos están competitivamente ligados a las tasas de rentabilidad nacionales de las (nuevas) inversiones reales, también éstas tenderán a igualarse, ¡sin necesidad de que haya flujos de inversión directa internacional! Esto significa que la movilidad internacional del capital financiero, que es tan antigua como el capitalismo mismo, basta para producir una tendencia sustantiva hacia la igualación de las tasas de rendimiento internacional de la nueva inversión. La inversión directa alimentará aun más este proceso, pero no necesita ser su único --ni siquiera el principal-- instrumento. No se necesitan, por tanto, amplios flujos de inversión directa.

#### **G. La balanza de pagos y el tipo de cambio nominal.**

Términos de intercambio determinados y sendas de producción nacional dadas son pues compatibles con desequilibrios comerciales estructurales y duraderos. Supongamos que un país tiene un déficit comercial. Puede tener también cualesquiera flujos de capital neto a largo plazo (de entrada o de salida) debido a la igualación de las tasas de ganancia, flujos correspondientes de salarios, beneficios y dividendos, y otras varias partidas exógenas. Si estos flujos cubren el déficit comercial, entonces la balanza de pagos será cero y el tipo de cambio nominal será estable. Si la brecha que deja la balanza comercial en la balanza de pagos se supera con ellos, o no llega a cerrarse, entonces existirán mecanismos endógenos que ajustarán la balanza de pagos al nivel adecuado.

El mecanismo en cuestión procede del efecto que tienen los excedentes o déficits de balanza de pagos sobre la liquidez interna. Por ejemplo, un déficit continuado de balanza de pagos supone una salida neta de fondos de ese país, que hará disminuir la liquidez y, por tanto, subir los tipos de interés y las tasas de rendimiento de los activos

financieros (Harrod, 1933, p. 53)<sup>51</sup>. Las elevadas tasas de rendimiento atraerán, a su vez, entradas de capital internacional a corto plazo para llenar la brecha de la balanza de pagos, que harán aumentar al mismo tiempo la liquidez, haciendo volver las tasas de rendimiento (ajustadas con la prima de riesgo) hacia su igualdad con las extranjeras<sup>52</sup>.

En caso de tipos de cambio controlados, el gobierno tendrá que contrarrestar la salida potencial de fondos para mantener el tipo de cambio nominal. De esta forma, el déficit comercial se cubrirá a través de una pérdida de reservas gubernamentales y los tipos de interés no necesitarán variar en ese caso. En ausencia de una intervención así (o sea, con tipos de cambio flexibles), el drenaje de liquidez elevará los tipos de interés y atraerá capital a corto plazo hacia el país, hasta que, en un cierto punto, el déficit comercial se cubra completamente<sup>53</sup>. En efecto, las entradas o salidas de capital a corto plazo sirven para 'colmar' cualquier déficit o excedente de balanza de pagos resultante de la suma de la balanza comercial y de los flujos exógenos de capital.

Estos particulares flujos 'compensadores' están regulados por el arbitraje entre las tasas internacionales de rendimiento de los activos. Un mecanismo similar está implícito en el Enfoque Monetario de la Balanza de Pagos (EMB), ya que se supone también aquí tipos de interés igualados internacionalmente. Los modelos de Equilibrio de Cartera (EC), por su lado, tienden a tratar los activos financieros internos como si fueran diferentes de los extranjeros, al presentar a los diferentes agentes nacionales como dotados de funciones de demanda de activos diferentes. Los dos enfoques son casi equivalentes cuando el enfoque EC se interpreta como un análisis de la prima de riesgo entre activos (Isard, 1995, p. 111). Pero si no sucede así, entonces haría falta completar la formulación del EC con un conjunto adicional de agentes, los arbitristas, cuya única preocupación consistiría en mover sus capitales como respuesta a los diferenciales de tasas de rendimiento ajustadas con las correspondientes primas de riesgo, proporcionando así los flujos equilibradores necesarios. De esta forma, nos vemos otra vez ante el resultado clásico (compartido por el EMB) de la igualación internacional de las tasas de rendimiento financieras, que es absolutamente independiente de las intenciones y los motivos psicológicos de los agentes que no actúan en operaciones de arbitraje.

### 4.3. Resumen y conclusiones.

La teoría de la ventaja comparativa se presenta normalmente bajo dos formas. En primer lugar, como una proposición *normativa* acerca de lo que debería ocurrir en el

---

<sup>51</sup> Éste es también el punto de partida de Ricardo, pero Ricardo arguye que la salida de dinero inducida por los déficits comerciales duraderos harán bajar el nivel nacional de precios, a través del mecanismo de flujos metálicos (*specie flow*) de Hume.

<sup>52</sup> En una economía en crecimiento, que es la regla, la igualación de las tasas de rendimiento entre sectores es compatible con inversiones netas duraderas en todos los sectores. Las inversiones sectoriales se *acelerarán* cuando los rendimientos suban por encima de lo normal. De igual forma, los flujos netos de capital entre naciones son compatibles con tasas de rendimiento igualadas internacionalmente.

<sup>53</sup> En todo esto, el tipo de cambio nominal puede caer inicialmente debido al déficit de balanza de pagos inicial, para después subir a medida que el primero se vaya cubriendo. En la medida en que los términos de intercambio siguen estando vinculados a los costes, los precios relativos fluctuarán entonces en sentido opuesto.

libre comercio. Pero también como una afirmación *positiva* sobre las tendencias efectivas del comercio libre entre países capitalistas. Esta última afirma que el libre comercio hará automáticamente que todos los países de la arena internacional sean igual de competitivos, con independencia de cuál sea su nivel de desarrollo. La teoría admite que tales diferencias pueden producir inicialmente pautas comerciales según las cuales los fuertes dominen a los débiles. Pero argumenta que si se da libertad total a las fuerzas de mercado, éstas conducirán los tipos de cambio reales hasta el nivel adecuado para que las balanzas comerciales se equilibren en todos los países. Con tiempo suficiente<sup>54</sup> (y con la suficiente fe), el libre comercio supuestamente igualará a los participantes en el campo de juego internacional.

Ninguna de estas tendencias puede observarse en el terreno empírico. Los desequilibrios comerciales han sido endémicos tanto en regímenes de tipos de cambio fijos, como de tipos flexibles y mixtos. Este artículo afirma que la evidencia histórica disponible es perfectamente coherente, puesto que el tipo de cambio real a largo plazo viene realmente regulado por los costes relativos reales de producción, a través de la movilidad internacional de capital. Más que conducir a la eliminación automática de las desigualdades existentes en la competitividad internacional, el libre comercio lo que hace es *reflejar* las desigualdades existentes.

Desde este punto de vista, es la ventaja absoluta la que regula la competencia internacional, al igual que la competencia hace lo propio en el interior de cada nación. La teoría de la ventaja absoluta llega a la conclusión de que los desequilibrios comerciales tenderán a mantenerse, pues no hacen sino reflejar desigualdades estructurales en los costes de producción reales de los países. Concluye que las devaluaciones no tendrán efectos duraderos sobre las balanzas comerciales, a menos que se les opongan cambios fundamentales en los propios costes de producción (es decir, en los salarios reales y en las productividades nacionales). En caso contrario, los desequilibrios comerciales provocarán flujos de capital internacional en sentido contrario, con el subsiguiente crecimiento de la carga de la deuda internacional. Finalmente, concluye que ni la versión absoluta ni la relativa de la hipótesis de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) son válidas en general, pues la senda de los tipos de cambio reales reflejarán la lenta pero persistente evolución de los costes reales relativos. La única excepción es que la versión relativa de la PPA parece ser cierta si un país experimenta una tasa de inflación relativamente alta, ya que, en ese caso, su tipo de cambio nominal se depreciará aproximadamente en la misma proporción, consiguiendo mantener el tipo de cambio real en sintonía con los costes reales relativos. Todas estas proposiciones, y algunas otras, están documentadas en Shaikh (1998b), junto a exámenes empíricos de la hipótesis de que los términos de comercio están determinados por los costes laborales unitarios reales.

***Apéndice: efectos de aumentos en el salario real sobre la tasa general de ganancia.***

Los efectos en cuestión no dependen del modelo 2x2. Escribiendo los vectores de dimensión  $n$  y las matrices cuadradas en negrilla, y haciendo **B** la matriz de cestas de nivel de vida de los trabajadores en cada sector, y **L** la matriz diagonal de coeficientes de trabajo, podemos escribir

$$1) \mathbf{p} = \mathbf{p} \cdot (\mathbf{A} + \mathbf{B} \cdot \mathbf{L}) \cdot (1 + r)$$

<sup>54</sup> Froot, 1995, pp. 1657, 1662, sugiere que podrían necesitarse entre 75 y 100 años para que el tipo de cambio real convergiera hacia la PPA.



$$2) \mathbf{p} \cdot [(1/(1+r) - (\mathbf{A} + \mathbf{B} \cdot \mathbf{L}))] = \mathbf{0}$$

Como es bien conocido, el término  $1/(1+r)$  es la raíz característica dominante de la matriz  $(\mathbf{A} + \mathbf{B} \cdot \mathbf{L})$ , en tanto que el vector de precios relativos  $\mathbf{p}$  (normalizado para una constante) es el vector característico dominante. Es interesante resaltar que un aumento en cualquiera de los coeficientes de la matriz  $(\mathbf{A} + \mathbf{B} \cdot \mathbf{L})$  hará aumentar la raíz dominante y, por tanto, bajar la tasa general de ganancia. Se incluyen en ello los aumentos de cualquiera de los elementos de la matriz de estándares vitales de los trabajadores,  $\mathbf{B}$ .

## Referencias bibliográficas

Agenor, P. R.; Montiel, P. J. (1996). *Development Macroeconomics*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.

Antonopoulos, R. (1997). *An Alternate Theory of Real Exchange Rate Determination for the Greek Economy*. Tesis doctoral no publicada, New School for Social Research, Nueva York.

Arndt, S. W.; Richardson, J. D. (eds.) (1987). *Real Financial Linkages among Open Economies*. Cambridge, Mass.: MIT.

Bienenfeld, M. (1988). "Regularities in price changes as an effect of changes in distribution". *Cambridge Journal of Economics*, 12 (2), pp. 247-255.

Chilcote, E. (1997). *Interindustry Structure, Relative Prices, and Productivity: An Input-Output Study of the U.S. and O.E.C.D. Countries*, Tesis doctoral no publicada, New School for Social Research, Nueva York.

Davidson, P. (1994). *Postkeynesian Macroeconomics*. Aldershot, Hants, England: Edward Elgar.

Dollar, D.; Wolff, E.; Baumol, W. (1988). "The factor price equalization model and industry labor productivity: An empirical test across countries", en R. C. Feenstra (ed.), *Empirical Methods for International Trade*, Cambridge, Mass.: MIT.

Dornbusch, R. (1988). *Real Exchange Rates and Macroeconomics: A Selective Survey* (Working Paper 2775): National Bureau of Economic Research.

Froot, K. A.; Rogoff (1995). "Perspectives on PPP and long run exchange rates", en G. M. Grossman y K. Rogoff (eds.), *Handbook of International Economics* (vol. III, pp. 1647-1688). Amsterdam: elsevier.

Harrod, R. (1933). *International Economics*. Chicago: University of Chicago Press.

Isard, P. (1995). *Exchange Rate Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

McCombie, J. S. L.; Thirwall, A. P. (1994). *Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint*. New York: ST. Martin's Press.

Nakatani, T. (1980). "The law of falling rate of profit and the competitive battle: comment on Shaikh", *Cambridge Journal of Economics*, 4, 65-68.

Nápoles, P. R. *Alternative Theories of Real Exchange Rate Determination. A case Study: The Mexican Peso and the U. S. Dollar*, Tesis doctoral no publicada, New School for Social Research, Nueva York.

Ochoa, E. M. (1984). *Labor-Values and Prices of Production*, Tesis doctoral no publicada, New School for Social Research, Nueva York.

Román, M. (1997). *Growth and Stagnation of the Spanish Economy*. Aldershot, Hants, England: Avebury, Ashgate Publishing Ltd.

Schumpeter, J. A. (1954). *History of Economic Analysis*: Oxford University Press.

Shaikh, A. (1980a). "On the laws of international exchange", en E. J. Nell (ed.), *Growth, Profits and Property: Essays in the Revival of Political Economy*: Cambridge University Press.

(1980b). "Marxian competition vs. perfect competition", *Cambridge Journal of Economics*, 4.

(1984). "The transformation from Marx to Sraffa: Prelude to a critique of the Neo-Ricardians", en E. Mandel (ed.), *Marx, Ricardo, Sraffa*: Verso.

(1991). *Competition and Exchange Rates: Theory and Empirical Evidence* (Working Paper): Department of Economics, New School for Social Research.

(1996). "Free trade, unemployment and economic policy", en J. Eatwell (ed.), *Global Unemployment*. Armonk, New York: M. E. Sharpe.

(1998a). "The empirical strength of the labor theory of value", en R. Bellofiore (ed.), *Marxian Economics: A Centenary Appraisal*, London: Macmillan.

--; Antonopoulos (1998b). *Explaining Long-Term Exchange Rate Behavior in the United States and Japan* (Working Paper n° 250). Annandale-on-Hudson: Jerome Levy Economics Institute.

Sraffa, P. (1963). *Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge: Cambridge University Press.

**CAPÍTULO 5**  
**Edward N. Wolff<sup>55</sup>**  
**TENDENCIAS RECIENTES EN LA PROPIEDAD DE LA RIQUEZA**

**Introducción**

En este campo, la mayoría de los trabajos estudian la distribución del bienestar y su cambio en el tiempo en términos de *renta*. Sin embargo, la *riqueza* familiar es también un indicador de bienestar, con independencia de la renta financiera directa que proporcione. Hay cuatro razones para ello. En primer lugar, la casa ocupada por sus propietarios les presta servicios directamente. En segundo lugar, la riqueza es una fuente de consumo, con independencia de la renta monetaria directa que proporciona, porque los activos pueden convertirse directamente en liquidez y financiar necesidades de consumo inmediatas. En tercer lugar, la posesión de activos financieros puede proporcionar liquidez a una familia en épocas de malestar económico, como en caso de desempleo, enfermedad o ruptura familiar. Por último, en una democracia representativa, la distribución del poder está relacionada a menudo con la distribución de la riqueza.

Trabajos anteriores (véanse Wolff, 1994, 1996) basados en los Informes sobre Finanzas de los Consumidores (1983, 1989) han puesto en evidencia una desigualdad rápidamente creciente de la riqueza familiar entre 1983 y 1989, en medio de un crecimiento de los activos poseídos, tanto medios como medianos. Con la aparición del Informe sobre Finanzas de los Consumidores (SCF) para 1995, por parte del Sistema de la Reserva Federal (Fed), es ahora posible actualizar algunas de las cifras anteriores sobre la propiedad de la riqueza familiar y hacer proyecciones hasta 1997. Este artículo es especialmente oportuno a la luz del reciente *boom* de los precios de las acciones, que ha creado la impresión de que a todas las familias les está yendo bien en términos de acumulación de riqueza familiar.

Se abordan en él las siguientes nueve cuestiones:

1. *¿Han crecido los activos medios desde 1989?* A pesar de la reciente subida en los precios de las acciones, se observa que la mayoría de las familias estadounidenses han visto disminuir de hecho su riqueza neta desde 1989. Sin embargo, el único segmento de la población que ha mejorado su riqueza desde 1983 es el del 5% de los hogares más ricos.
2. *¿Se ha concentrado la riqueza desde 1989?* Mucho, debido a que las acciones siguen estando muy concentradas en manos de los ricos, estimándose que la reciente fortaleza del mercado ha causado un salto adicional en la desigualdad de la riqueza, especialmente entre 1995 y 1997.
3. *¿Está cambiando la composición de la riqueza de los hogares?* A pesar de la boyante economía de los últimos 7 años, la deuda total sigue creciendo entre las familias americanas. Las acciones y la participación en fondos de pensiones han crecido como

---

<sup>55</sup> Department of Economics, New York University. Email: wolffe@fasecon.econ.nyu.edu

porcentaje de la riqueza familiar, con descensos en las partes correspondientes a los depósitos bancarios y a los activos inmobiliarios.

4. *¿Se han estrechado las disparidades raciales de la riqueza familiar?* El cociente de riqueza media entre familias afroamericanas y familias blancas estaba muy bajo en 1983, un 0.19, y apenas se ha movido desde entonces, aunque la riqueza mediana entre familias afroamericanas ha avanzado en relación a la de las familias blancas.

5. *¿Está creciendo la riqueza más deprisa para los hogares jóvenes, o para los mayores?* En 1983, los hogares más ricos eran los encabezados por personas entre 45 y 69 años, pero entre 1983 y 1989 la riqueza se desplazó desde ese grupo de edad hacia los grupos tanto de mayor como de menor edad. Sin embargo, desde 1989, la riqueza relativa de las familias más jóvenes ha caído fuertemente.

6. *¿Qué clases de renta están ganando más en términos de riqueza?* Aunque riqueza y renta están positivamente correlacionadas en los hogares, la correlación no es perfecta y existe una amplia variación de activos entre las clases de rentas. Una cuestión que provocó gran controversia en los últimos años es la de que los mayores avances en riqueza entre 1983 y 1989 estaban recibidos por las familias de renta media. Desde 1989, la situación ha cambiado y las familias de rentas medias están experimentando las mayores pérdidas de riqueza.

7. *¿Están disminuyendo los ahorros financieros de la clase media?* Una razón potencial de la creciente "ansiedad" de la clase media puede ser la caída de sus reservas financieras. En 1989, las familias de renta media podían sostener su consumo normal, con sus ahorros financieros, sólo durante 3.6 meses. La situación ha empeorado de hecho en los 90.

8. *¿Cuáles son las razones del descenso de la riqueza familiar?* ¿Por qué ha caído la riqueza del americano medio desde finales de los 80? Esta sección estudiará algunos factores, incluidas las tendencias en la renta y en el gasto de consumo así como los cambios en los precios de los activos. Se concluye que el desahorro familiar, junto a ganancias de capital inferiores a lo normal, explican la mayoría de este descenso.

9. *¿Se obtienen datos similares a partir de otras fuentes de datos sobre riqueza familiar?* Hay dos fuentes principales de series temporales de riqueza familiar en los Estados Unidos: el Informe sobre Renta y Participación en Programas (SIPP) de la Oficina del Censo de los EE. UU., y el Panel de Dinámica de Rentas (PSID) del Instituto para la Investigación Social. Muestran diferentes tendencias en la riqueza familiar durante los 80 y 90, y trataré de reconciliar mis conclusiones con ambos.

En primer lugar, estudio la medida de la riqueza familiar y describo las fuentes de datos usadas en este estudio (sección 1). La sección 2 presenta los resultados sobre tendencias temporales en activos medios; la sección 3, sobre cambios en la concentración de la riqueza familiar; y la sección 4 se fija en la composición de la riqueza de los hogares. La sección 5 investiga los cambios en los activos por raza; la sección 6, en los perfiles de riqueza por edades; y la sección 7 en las diferencias de riqueza por categorías de renta, incluyendo el consumo sostenible a partir de las reservas financieras. La sección 8 profundiza en algunos factores responsables del declive en la riqueza mediana. En las secciones 9 y 10, me refiero a las estimaciones alternativas de riqueza familiar

derivadas de otras fuentes y del SCF. Y en la sección 11 se presenta unos comentarios finales y un breve resumen.

### 5.1. Fuentes de datos y métodos

Las fuentes de datos usados en este trabajo son los Informes sobre finanzas de los Consumidores (SCF) de 1983, 1989, 1992 y 1995, elaborados por el Fed. Cada informe contiene una parte central, con una muestra representativa, y un suplemento para las rentas más altas. El suplemento se extrae de la base de datos de las estadísticas de renta del Servicio de Rentas Interiores (SRI). En el informe de 1983, por ejemplo, se usaba un corte de 100.000 \$ de renta bruta ajustada como criterio para estar incluido en la muestra suplementaria. Los individuos se seleccionan para la muestra al azar, dentro de cada uno de los estratos de renta preseleccionados. La ventaja del suplemento de rentas altas es que ofrece una muestra mucho más "rica" de familias de altas rentas y en consecuencias de familias potencialmente muy ricas. Sin embargo, la presencia de un suplemento para rentas altas crea algunas complicaciones, porque se tienen que hacer ponderaciones para mezclar el suplemento con el núcleo central de la muestra<sup>56</sup>.

El SCF ofrece también varios conjuntos distintos de ponderaciones. Para el de 1983, he utilizado el llamado "de ponderaciones compuestas de la muestra completa de 1983" porque este conjunto de ponderaciones ofrece la mejor correspondencia entre los totales del balance nacional que se deriva de la muestra y los del Flujo de Fondos del Fed. Por la misma razón, los resultados de 1989 se basan en la media de las series SRC-Design-S1 (X40131 en la propia base de datos) y en las ponderaciones basadas en el diseño SRC (X40125); y los resultados para 1992 y 1995 se basan en las ponderaciones de la base designada (X42000), una ponderación parcialmente diseñada y construida sobre la base de probabilidades originales de selección y de información marco y ajustada para las no respuestas. En el caso del SCF de 1992, este conjunto de ponderaciones producía anomalías importantes en la distribución por tamaño de las rentas de 1991. Como consecuencia, se modificaron algo estas ponderaciones para hacerlas compatibles con la distribución de tamaños de las Estadísticas de Rentas ofrecidas por el SRI (véase Wolff, 1996, para el detalle de esos ajustes).

El Fed suministra información para partidas ausentes en el SCF. Sin embargo, a pesar de este procedimiento, sigue habiendo discrepancias para distintos activos entre el valor del balance total que se obtiene de la muestra del Informe y los datos del Flujo de Fondos. Como consecuencia, los resultados que se presentan más abajo se basan en mis propios ajustes de los valores originales de activos y pasivos de los Informes. Esto se hace alineando los totales de activos y deudas de los datos del Informe con los correspondientes totales del balance nacional. En la mayoría de los casos, esto significa un ajuste proporcional de los valores ofrecidos en las partidas del balance en los datos del Informe (véase Wolff, 1987, 1994, 1996 y 1998 para más detalles)<sup>57</sup>. Debería

---

<sup>56</sup> Tres estudios dirigidos por el Fed --Kennickell y Woodburn (1992) para el SCF de 1989; Kennickell, McManus y Woodburn (1996) para el de 1992; y Kennickell y Woodburn (1999) para el de 1995--discuten algunos de los problemas implicados en el cálculo de estas ponderaciones.

<sup>57</sup> Los factores de ajuste por tipos de activo y años son los siguientes:

tenerse en cuenta que el alineamiento tiene un efecto muy pequeño sobre la medida de la desigualdad de riqueza, tanto en forma de coeficientes de Gini como de participación por quintiles. Sin embargo, es importante hacerlo al comparar los cambios en la riqueza media global y por tipos de activos<sup>58</sup>.

El principal concepto de riqueza que se usa es el de riqueza de mercado (o riqueza neta), definida como el valor corriente de todos los activos vendibles o fungibles menos el valor corriente de las deudas. El valor neto es por tanto la diferencia en valor entre los activos totales y las deudas totales. Los activos totales se definen como la suma de: (1) el valor bruto de las casas ocupadas por sus propietarios; (2) otros activos inmobiliarios poseídos por el hogar; (3) dinero en efectivo y depósitos a la vista; (4) depósitos a plazo y de ahorro, certificados de depósito y cuentas en el mercado monetario; (5) bonos públicos y privados, bonos extranjeros y otros activos financieros; (6) el valor remanente líquido de los planes de seguros de vida; (7) el valor remanente líquido de los planes de pensiones, incluidos los planes IRAs, Keogh y 401(k); (8) acciones de sociedades y fondos de inversión; (9) valor neto de las empresas no societarias; y (10) participación en fondos de gestión. Las deudas totales son la suma de: (1) la deuda hipotecaria, (2) la deuda de consumo, incluyendo préstamos para coches, y (3) las demás deudas.

Esta medida refleja la riqueza como depósito de valor y, por tanto, como fuente de consumo potencial. Creo que éste es el concepto que mejor representa el nivel de bienestar asociado a las posesiones de las familias. Por eso, se incluyen sólo los activos que pueden hacerse líquidos con rapidez (es decir, los "fungibles"). Como resultado, los bienes de consumo duraderos, como automóviles, televisiones, muebles, aparatos domésticos y similares, quedan excluidos, pues se trata de cosas que no son fáciles de vender o cuya reventa normalmente se hace muy por debajo del valor de sus servicios

|                                      | SCF 1983 | SCF 1989 | SCF 1992 | SCF 1995 |
|--------------------------------------|----------|----------|----------|----------|
| Cuentas corrientes                   | 1.68     |          |          |          |
| Depósitos de ahorro y a plazo        | 1.50     |          |          |          |
| Depósitos totales                    |          | 1.37     | 1.32     |          |
| Activos financieros                  | 1.20     |          |          |          |
| Acciones y participaciones en Fondos | 1.06     |          |          |          |
| Fondos de Gestión                    |          | 1.66     | 1.41     | 1.45     |
| Acciones y bonos                     |          |          |          | 1.23     |
| Deuda no hipotecaria                 | 1.16     |          |          |          |

Los otros componentes de activos y deudas no se ajustaron.

<sup>58</sup> También debería tenerse en cuenta que he revisado mis ajustes para los datos del SCF de 1989, de modo que los resultados que aquí se ofrecen para ese año son algo diferentes de mis cifras anteriores (véanse Wolff, 1994, 1996).

de consumo al hogar<sup>59</sup>. También se excluye el valor de las prestaciones futuras de seguridad social que las familias puedan recibir al jubilarse (normalmente llamadas "riqueza de seguridad social"), así como el valor de las pensiones a percibir en el futuro a partir de los planes privados de pensiones ("riqueza de pensiones"). Aunque se trate de fuentes de renta futura para las familias, no son ellas las que las controladas directamente y no pueden ser objeto de venta<sup>60</sup>.

También uso un concepto de riqueza más restringido, que llamo "riqueza financiera". Ésta se define como la riqueza neta menos el valor neto de las casas ocupadas por sus propietarios. La riqueza financiera es un concepto más "líquido" que el de riqueza de mercado, pues la propia casa es difícil de convertir en liquidez a corto plazo. Por tanto, refleja los recursos disponibles de forma inmediata para el consumo o para cualquier forma de inversión.

## 5.2. La riqueza del hogar estadounidense medio ha disminuido

Quizás, el resultado más sorprendente de la tabla 1 es que la riqueza mediana (la riqueza del hogar situado en la mitad de la distribución) era aproximadamente un 10% inferior en 1995 que en 1983. Sin embargo, el descenso no ha sido continuo. Tras crecer un 7% entre 1983 y 1989, la riqueza mediana cayó un 17% entre 1989 y 1995. Una razón parece evidente a partir de la tercera fila del Panel A, que muestra que el porcentaje de hogares con riqueza neta cero o negativa aumentó desde un 15.5% en 1983 hasta un 18.5% en 1995. Las proyecciones para 1997, sobre la base del cambio agregado en los valores de los activos y de las deudas, sugieren que la riqueza mediana ha subido un 9% en comparación con 1995, aunque todavía estaba algo por debajo que en 1983, y era un 9% inferior al máximo de 1989.

La riqueza media es mucho más alta que la mediana: 205.000 \$, en vez de 54.000 \$, en 1995. Esto significa que la inmensa mayor parte de la riqueza de los hogares se concentra en las familias más ricas. La riqueza media también mostró un gran aumento entre 1983 y 1989, seguido por una caída bastante importante, aunque en conjunto era un 3% más elevada en 1995 que en 1983 (pero más baja que en 1989)<sup>61</sup>. Las proyecciones para 1997 sugieren que, impulsada en gran medida por los precios al alza de las acciones, la riqueza media saltó un 11% entre 1997 y 1999. Sin embargo, en 1997 su valor estaba levemente por debajo de su máximo en 1989.

La riqueza financiera mediana era menos de 10.000 \$ en 1995, indicando que la familia americana media tenía muy pocos ahorros disponibles para sus necesidades inmediatas. La tendencia temporal de la riqueza financiera es similar a la de la riqueza neta de las familias. La riqueza financiera mediana creció un 18% entre 1983 y 1989, y se hundió

---

<sup>59</sup> Véase la sección 9 para una discusión adicional de este punto.

<sup>60</sup> Véase Burkhauser y Weathers, para una estimación reciente de las riquezas en seguridad social y en pensiones.

<sup>61</sup> La tendencia temporal es muy similar si se usan los valores de los activos sin ajustar en vez de mis valores ajustados, o cuando se incluye el valor de los vehículos en la riqueza neta. Resultados similares pueden obtenerse también de los nuevos cálculos de Kennickell y Woodburn (1999) para 1989 y 1995.

luego un 24% entre 1989 y 1995, con una caída neta del 10%. En el mismo periodo, la fracción de los hogares con riqueza financiera neta o negativa aumentó del 26% al 29%, lo que explica en parte el deterioro de la riqueza financiera media. Sin embargo, la proyección indica una subida del 12% entre 1995 y 1997, hasta los 11.700 \$, un valor algo superior al de 1983, pero todavía inferior al de 1989.

La riqueza financiera media, tras crecer un 18% entre 1983 y 1989, descendió un 8% entre 1989 y 1995, con una ganancia neta de 9%. Mi proyección sugiere que la fortaleza del mercado de valores puede haber llevado a un aumento del 17% en la riqueza financiera entre 1995 y 1997, un nivel más alto que en 1989.

La renta de la familia mediana, tras caer un 5% entre 1983 y 1989, creció un 2% entre 1989 y 1995, con un descenso neto del 3%. La renta media aumentó un 4% entre 1983 y 1989, pero luego bajó un 5%, con un cambio neto de -1%.

En resumen, los resultados apuntan a un deterioro de las condiciones de vida para el hogar americano medio, con una riqueza neta mediana, una riqueza financiera y una renta en declive, conjuntamente, entre 1983 y 1995. Las proyecciones para 1997 sugieren que la riqueza neta mediana y la riqueza financiera probablemente aumentaron en 1997, pero hasta un montante que no es muy diferente del de 1983, y es inferior al máximo de 1989.

### **5.3. La desigualdad de la riqueza es todavía mucho mayor que en 1983**

Los cálculos mostrados en la tabla 2 indican una concentración extrema de la riqueza en 1995. El 1% superior de las familias (clasificadas por su riqueza de mercado) poseía casi el 39% de toda la riqueza familiar, y el 20% superior de los hogares poseía un 84%. La riqueza financiera está más concentrada aun, con el 1% más rico (clasificados en función de su riqueza financiera) en poder del 47% de la riqueza financiera total, y con el 20% superior en posesión del 93%. El 1% superior de las familias (clasificadas por rentas) ganaba el 14% de toda la renta familiar en 1994; y el 20% superior, el 55%; cifras elevadas pero inferiores a las que corresponden a las participaciones en la riqueza.

Las cifras también muestran que la desigualdad de la riqueza, tras crecer rápidamente entre 1983 y 1989, se estabilizó entre 1989 y 1995. La parte de la riqueza poseída por el 1% superior creció en 3.6 puntos (porcentuales) entre 1983 y 1989, y el coeficiente de Gini (una medida de la desigualdad global) aumentó desde 0.80 hasta 0.83. Entre 1989 y 1995, la parte del percentil superior creció 1.1 puntos, pero la participación de los siguientes 9 percentiles cayó en 1.3 puntos y la de los dos quintiles inferiores creció en 0.9 puntos porcentuales, de forma que el coeficiente de Gini global se mantuvo inalterado. Las proyecciones para 1997, sobre la base de los movimientos de precios entre 1995 y 1997, sugieren que la concentración de riqueza puede haberse agudizado rápidamente en los dos últimos años, en gran medida debido al impulso de los precios de las acciones (y al hecho de que las acciones están muy concentradas en manos de los ricos). La parte del 1% superior parece haber crecido en 1.6 puntos.

La tendencia es similar para la desigualdad de la riqueza financiera. La parte del 1% superior ganó 4.0 puntos porcentuales, y el coeficiente de Gini aumentó de 0.89 a 0.93



entre 1983 y 1989. En los siguientes seis años, la parte de ese 1% más rico creció otros 0.3 puntos, pero la de los siguientes 19 percentiles descendió, al igual que la del segundo quintil, mientras que las de los dos quintiles inferiores aumentaba 1.1 puntos, de modo que el coeficiente de Gini cayó de 0.93 a 0.91. Sin embargo, la riqueza financiera estaba distribuida de forma todavía más desigual en 1995 que en 1983. Además, las proyecciones para 1997 sugieren otro aumento en la parte del percentil superior, en 1.4 puntos, aunque la parte de los tres quintiles inferiores puede haber crecido también.

La desigualdad de renta creció fuertemente entre 1982 y 1988. Sin embargo, hubo un cambio pequeño entre 1989 y 1995. Mientras la parte del 1% superior cayó, del 16.6% al 14.4%, la parte de los siguientes 19 percentiles aumentó en 1.9 puntos, y la proporción del quintil central aumentó, lo que hizo que el coeficiente de Gini no sufriera cambios.

El anexo a la tabla 2 muestra los cambios absolutos en riqueza y renta entre 1983 y 1995. Los resultados son aun más sorprendentes. En ese periodo, las mayores ganancias en términos relativos las obtuvieron los hogares más ricos. El 1% superior vio su riqueza media (en dólares de 1995) crecer en 1.2 millones de \$ (un 17%). El único otro grupo cuya riqueza aumentó fue el siguiente 4% más rico de los propietarios de riqueza (que ganó 0.5 puntos). La riqueza media descendió para todos los demás grupos, y la tasa de descenso estuvo inversamente relacionada con el nivel de riqueza, experimentando los hogares del 40% inferior un descenso del 80% en sus posesiones de riqueza.

La pauta de resultados es bastante similar para la riqueza financiera. La riqueza financiera media del 1% más rico creció un 20%, y la del siguiente 4% más rico, en un 6%. Todos los demás grupos sufrieron un descenso de su riqueza financiera. Un cálculo similar para datos de renta revela que el único grupo con ganancias positivas en renta real a lo largo del periodo 1983-1992 fue el de los hogares situados en el quintil superior de la distribución de la renta. En este grupo, las ganancias fueron superiores para el 1% más rico. Las mayores pérdidas las experimentaron los dos quintiles inferiores. Estos resultados indican de forma muy clara que el crecimiento de la economía durante el periodo 1983 a 1995 se concentró en una parte sorprendentemente pequeña de la población. Sólo el 5% superior de los propietarios y el quintil superior de perceptores de renta experimentaron un crecimiento positivo.

#### **5.4. Las acciones siguen estando muy concentradas en manos de los ricos**

La composición de la riqueza de los hogares muestra las formas en que ahorran las familias. En 1995, la casa propia era el activo familiar más importante en el análisis que muestra la tabla 3, representando un 30% del total. Sin embargo, el patrimonio neto que representaba --el valor de la casa menos la hipoteca pendiente-- subía a menos del 20% del total. Los otros activos inmobiliarios, eran un 11%, y el patrimonio en negocios familiares otro 18%. Los depósitos a la vista, a plazo, los fondos en mercados monetarios y certificados de depósitos (CD) sumaban un 7%, la participación en fondos de pensiones otro 9%, y el remanente de valor de los seguros de vida, menos del 3%. Los bonos y otros activos financieros sumaban un 4%; las acciones de sociedades, incluyendo las mutuas, un 12%; y el patrimonio de los fondos de gestión, un poco más

del 3%. La deuda como proporción de los activos brutos era un 16%, y el cociente deuda-patrimonio (el cociente entre la deuda familiar total y la riqueza neta) era 0.19.

Ha habido algunas tendencias notables en la composición de la riqueza familiar en el periodo 1983-1997. La primera es que los fondos de pensiones subieron de 1.5% a 9.2% del total de activos. Este aumento compensa casi toda la caída en los depósitos totales, desde el 15.3% al 7.1%, de modo que se puede concluir que los hogares han sustituido los depósitos de ahorro, sometidos a impuestos, por cuentas en los fondos de pensiones, que no lo están. La segunda es que la riqueza bruta familiar en vivienda permaneció casi constante como proporción del total durante el periodo. Además, según los datos del SCF, la tasa de vivienda en propiedad (el porcentaje de hogares que poseen su propia vivienda, incluidas las viviendas móviles), tras caer de 63.4% (1983) a 62.8% (1989), subió a 64.7% en 1995. Sin embargo, la participación del patrimonio neto en vivienda propia en el total ha caído de forma continua, desde el 23.8% en 1983 al 18.6% en 1997. La diferencia entre las dos series se puede atribuir al distinto peso de la deuda hipotecaria sobre el valor de las viviendas, que pasó del 21% en 1983 al 36% en 1997. De hecho, el endeudamiento total aumentó en el periodo, pasando el cociente deuda-patrimonio desde 15.1% en 1983 a 19.4% en 1995, antes de caer suavemente a 18.9% en 1997. Además, como vimos, la fracción de hogares con riqueza neta cero o negativa saltó del 15.5% en 1983 al 18.5% en 1995. Sin embargo, si se excluye la deuda hipotecaria sobre la residencia principal, entonces el cociente entre las otras deudas y los activos totales realmente cayó un poco, desde el 6.8% en 1983 al 5.2% en 1997. Una consecuencia de esto es que las familias están usando ahora hipotecas protegidas contras los impuestos y préstamos sobre el patrimonio en vivienda para financiar el consumo normal, en vez de acudir a los préstamos de consumo y otras formas de deuda de los consumidores.

La proporción de los activos totales en forma de otros activos inmobiliarios (distintos de las viviendas) cayó fuertemente, desde 15% en 1983 a 11% en 1997. El patrimonio en negocios cayó como proporción de la riqueza bruta, lo mismo que los activos financieros. Estos descensos se compensaron ampliamente por el aumento en la parte de las acciones de sociedades (del 9.0% al 14.5%), figurando estas acciones de sociedades en tercer lugar de la clasificación, tras las viviendas y el patrimonio en negocios. La tabla ofrece un cuadro de las propiedades medias de todas las familias de la economía, pero existen marcadas diferencias de clase en cómo las familias de clase media y los ricos invierten su dinero. Como se ve en la tabla 4, el 1% superior de hogares (clasificados por riqueza) invertía en 1995 aproximadamente el 80% de sus ahorros en propiedades inmobiliarias, negocios, acciones y activos financieros. Las acciones, tanto las poseídas directamente, como a través de fondos mutuos, de gestión o de diferentes cuentas de pensiones, suponían por sí solas el 21%. La vivienda sólo representaba el 6% de su riqueza, los activos líquidos, otro 8%, y las cuentas de pensiones, un 5%. El cociente deuda-riqueza neta era de un 5%, y el cociente deuda-renta, un 74%. Entre el siguiente 19% de hogares más ricos, la vivienda representaba el 30% de sus activos totales, los activos líquidos otro 11%, y las cuentas en fondos de pensiones un 13%. El 43% de sus activos tenían forma de activos de inversión --inmobiliarios, negocios, acciones y bonos-- y 19% la de acciones poseídas directa o indirectamente. La deuda representaba un 13% de su riqueza neta y un 87% de su renta.

En contraste con lo anterior, unos dos tercios de la riqueza del 80% restante de las familias estaba invertido en la casa propia. Otro 20% aproximadamente eran ahorros

monetarios de una forma u otra o bien cuentas de pensiones. En conjunto, la vivienda, los activos líquidos y los activos de pensiones representaban el 85% de todos los activos del segundo y tercer quintil y el 90% de los dos últimos quintiles. El resto se repartía casi por igual entre activos inmobiliarios distintos de la vivienda, propiedad de negocios y algunos títulos y acciones. Las acciones poseídas directa o indirectamente sólo suponían el 8% del total del segundo y tercer quintil y el 5% de los dos quintiles más bajos. El cociente de deuda a riqueza neta era de 50% para el segundo y tercer quintiles, y más de un 2000% para los 2 inferiores, mucho mayor que el del 20% más rico; y sus cocientes deuda-renta eran 104% y 86%, respectivamente, también superiores que los del quintil superior.

Casi todos los hogares del 20% superior eran dueños de su propia casa, sólo el 64% en los quintiles 2 y 3, y un 51% en los 2 quintiles inferiores. Entre los propietarios de vivienda pertenecientes al 80% inferior en la distribución de la riqueza, el 10% tenía una casa móvil como primera residencia. Dos tercios de las familias muy ricas (percentil superior) tenían alguna otra forma de propiedad inmobiliaria (el 26%, una casa de vacaciones), comparados con el 45% de los hogares ricos (situados en los siguientes 19 percentiles) y el 10% de los hogares en el 80% inferior. 78% de los muy ricos tenían alguna forma de activos en fondos de pensiones, en comparación con el 71% de los ricos y el 36% de los otros. Un (bastante) sorprendente 72% de los muy ricos declaraban poseer su propio negocio, frente un 25% entre los ricos y sólo un 7% en el resto.

Entre los muy ricos, el 88% tenía acciones, fondos mutuos, activos financieros o un fondo de gestión, en comparación con el 73% de los ricos y el 30% de los demás hogares. 85% de los muy ricos poseían directa o indirectamente acciones, mientras que entre los ricos eran un 71% y menos de un tercio entre los demás. Si se excluye la pequeña posesión de acciones, entonces las tasas de propiedad caen fuertemente entre el tercer y cuarto quintiles, desde el 44% al 33%, para paquetes de acciones de más de 5000 \$, y al 25% para paquetes superiores a los 10000 \$. En los dos quintiles inferiores, sólo el 7% tenían más de 5000% en acciones.

Otra forma de retratar las diferencias entre las familias de clase media y los ricos es calcular la parte de los activos totales de distinto tipo poseída por cada grupo (véase la tabla 5). En 1995, el 1% más rico poseía la mitad de todas las acciones y fondos de gestión, casi 2/3 de los activos financieros y más de 2/3 de la propiedad de negocios, así como el 35% de los activos inmobiliarios. El 10% superior tenía un 90% aproximado de las acciones, bonos, fondos de gestión y negocios, y unos 3/4 de los activos inmobiliarios distintos de la vivienda. Además, a pesar de que el 40% de las familias poseían acciones directa o indirectamente, a través de fondos mutuos, de gestión o cuentas en fondos de pensiones, el 10% más rico acaparaba el 82% del total, sólo un poco menos que su 88% de participación en las acciones y fondos mutuos poseídos directamente. Por el contrario, las viviendas ocupadas por los propietarios, los depósitos bancarios, los seguros de vida y las cuentas en pensiones estaban distribuidos más proporcionalmente entre las familias. El 90% inferior de éstas tenía más de dos tercios del valor en viviendas ocupadas, casi el 40% de los depósitos, más de la mitad de los seguros de vida y casi el 40% del valor de las cuentas de pensiones. La deuda era el componente mejor repartido de la riqueza familiar, con el 90% de las familias acaparando un 72% del total.

Hubo pocos cambios entre 1983 y 1995 en la concentración de la propiedad, con tres excepciones. La parte de todos los activos financieros poseída por el 10% más rico aumentó del 83% al 90%, y su parte en los depósitos desde el 53% al 62%. La parte de las cuentas en fondos de pensiones poseída por ese 10% cayó de un 68% en 1983 a un 51% en 1989, como reflejo del creciente uso de los IRAs por las familias de renta media, para luego volver a subir hasta el 62% en 1992 y 1995, con la introducción de los planes 401(k) y su adopción por los perceptores de rentas altas. La parte de la deuda total del 10% superior también cayó un poco, desde el 32% al 28%.

### 5.5. La brecha racial se amplía

Hay diferencias notables entre las posesiones de los diferentes grupos raciales y étnicos. En la tabla 6, se dividen los hogares en tres grupos: (i) blancos no hispanos, (ii) negros no hispanos, (iii) e hispanos<sup>62</sup>. En 1995, mientras el cociente de rentas medias entre los primeros y los segundos era muy bajo (0.48), y el cociente de rentas medianas estaba en 0.53, los cocientes de riquezas medias y medianas eran más bajos aun: 0.17 y 0.12 respectivamente, y todavía más los referentes a riqueza financiera: 0.11 y 0.01. La tasa de vivienda en propiedad era en 1995 un 47% para los hogares negros, 2/3 aproximadamente de la tasa de los blancos, y el porcentaje de hogares negros con riqueza neta cero o negativa era un 31.3%, el doble que el correspondiente a los blancos.

Entre 1982 y 1994, mientras que la renta real media y mediana de las familias blancas no hispanas permanecieron casi estancadas, ambas cayeron para los hogares de negros no hispanos. Como resultado, el cociente de rentas medias cayó del 0.54 al 0.48, y el de rentas medianas, del 0.56 al 0.53. Entre 1983 y 1995, la riqueza neta media en dólares de 1995 aumentó para los hogares blancos pero disminuyó para los negros, de forma que el cociente bajó de 0.19 a 0.17, mientras que la riqueza mediana aumentó entre los hogares negros y cayó para los blancos, de forma que la cociente pasó de 7% a 12%.

La riqueza financiera ha permanecido relativamente constante en los hogares negros, mientras crecía entre los blancos, con un cociente que cayó en el periodo de 13% a 11%. La riqueza financiera mediana de los negros no hispanos también permaneció casi constante, siendo aproximadamente cero. Como nota positiva, la tasa de vivienda en propiedad de las familias negras creció del 44.3% al 46.8% (y aumentó también en comparación con la de los blancos), y el porcentaje con riqueza neta cero o negativa cayó del 34.1% al 31.3% (y también disminuyó en relación con la de los blancos)<sup>63</sup>.

El cuadro es en general más brillante para los hispanos. Los cocientes de rentas medias y medianas entre hispanos y no hispanos blancos eran 0.65 y 0.69 respectivamente (en 1995), substancialmente mayores que los de los negros. El cociente de riqueza neta media es 0.21 y el de riqueza financiera neta, 0.16, también mayores que los de éstos. Sin embargo, los cocientes de riqueza mediana eran de 0.08 y 0.0, respectivamente, más

<sup>62</sup> Se excluye el grupo residual: indios americanos y asiáticos.

<sup>63</sup> Hay un amplio margen de variación en los datos de renta y riqueza tanto para negros e hispanos sobre una base anual. Esto probablemente refleje los tamaños muestrales pequeños usados para estos dos grupos, y la correspondiente variabilidad de las muestras, así como algunos cambios en el enunciado de las preguntas sobre raza y etnia a lo largo de los 4 informes.

bajos que los correspondientes a los negros. La tasa de vivienda propia en los hispanos era del 44%, menor que la de los negros o hispanos, y el 38% de los hogares hispanos, frente a un 31% de los afro-americanos, declaraba riqueza cero o negativa. Los hogares hispanos han mejorado sustancialmente en este periodo en términos absolutos y en relación con los blancos no hispanos. El cociente de sus rentas medias saltó del 60% al 65%, el de rentas medianas del 66% al 69%, el de riqueza neta media, del 16% al 21%, y el de riqueza mediana del 4% al 8%, y el de riqueza financiera media se duplicó con creces, desde el 7% al 16%. La tasa de propiedad de la vivienda se disparó del 33% al 44%, y el porcentaje de familias con riqueza neta cero o negativa cayó del 40% al 38%. La única nota negativa fue que la riqueza financiera mediana de los hispanos siguió siendo virtualmente cero.

Los resultados muestran que los hogares hispanos han mejorado significativamente en relación con los de blancos no hispanos, tanto en términos de renta como de riqueza, en el periodo 1983-1995. En contraste, los negros no hispanos perdieron terreno en relación con los blancos en ambos campos<sup>64</sup>. Lo que perturba estos resultados es que incluso en 1995, las respectivas brechas de riqueza entre ambos grupos y los blancos no hispanos eran todavía mucho mayores que las de renta. Mientras que los cocientes de rentas eran del 50% o más, los de riqueza estaban por el 20% o menos. La riqueza financiera mediana de los negros no hispanos y de los hispanos seguía siendo prácticamente cero en 1995, y el porcentaje con riqueza neta cero o negativa seguía estando por encima del 30%, en contraste con el 15% de los hogares blancos no hispanos (una diferencia que refleja la brecha en las tasas de pobreza). Por tanto, a pesar de ciertas mejoras en términos de estrechamiento de la brecha racial en riqueza, al menos entre hispanos y blancos no hispanos, todavía era muy superior que la brecha de renta en 1995<sup>65</sup>.

Una razón importante es la diferencia en las herencias. Según mis cálculos a partir de los datos de los SCF, el 24.1% de los hogares blancos en 1995 recibían su herencia en vida, en comparación con un 11% de los hogares negros, y el legado medio entre los herederos blancos era de 115.000 \$ (valor actualizado en 1995), frente a 32.000 de los negros. Por tanto, las herencias parecen desempeñar un papel muy importante en la explicación de la amplia brecha de riqueza, en particular teniendo en cuenta que las familias negras parecen ahorrar más que las blancas para niveles de renta similares (véanse, por ejemplo, Blau y Graham, 1990; Oliver y Shapiro, 1997).

## 5.6. Los jóvenes se están empobreciendo

Como se ve en la tabla 7, los perfiles transversales de riqueza por edades en 1983, 1989, 1992 y 1995 siguen por lo general la forma de campana prevista por el modelo del ciclo

---

<sup>64</sup> En mi libro de 1996, apunté que los no blancos como grupo habían hecho avances significativos en relación con los blancos no hispanos en términos de riqueza familiar en el periodo 1983-1992. En particular, el cociente de riqueza media aumentó del 0.24 al 0.33, y el de riqueza mediana del 0.09 al 0.20. La diferencia entre estos resultados y los de los afroamericanos es que el grupo de no blancos incluye, junto a los afroamericanos, a los hispanos y a los asiáticos, los últimos de los cuales vieron su riqueza media crecer hasta el 87% del nivel de los hogares blancos en 1995.

<sup>65</sup> Véase también Shapiro (todavía no publicado) para más detalle sobre diferencias de riqueza por razas.

de vida (véase, por ejemplo, Modigliani y Brumberg, 1954). La riqueza media aumenta con la edad hasta la edad de 65 años aproximadamente, y luego cae. La riqueza financiera muestra un perfil prácticamente idéntico, aunque la cima es un poco más elevada en este caso. Las tasas vivienda en propiedad también es parecida, aunque el descenso después del pico es mucho más atenuado que en el caso de la riqueza. La riqueza de las familias mayores (de 65 o más años) es un 80% de media más alta que las de las otras familias, y su tasa de propiedad de viviendas, 16 puntos superior .

A pesar de la similaridad aparente de estos perfiles, ha habido cambios notables en la propiedad de riqueza relativa por grupos de edad entre 1983 y 1995. La riqueza relativa del grupo más joven, por debajo de 35 años, aumentó del 21% de la media global en 1983 al 29% en 1989, pero después de hundió al 16% en 1995; y la de los hogares entre 35 y 44 años, tras crecer suavemente del 71% al 72% entre 1983 y 1989, cayó al 65% en 1995. En contraste, la riqueza del grupo de mayor edad, con 75 o más años, aumentó substancialmente, desde sólo un 5% por encima de la media en 1983, a un 32% superior en 1995. Los resultados de riqueza financiera son muy parecidos, con una riqueza financiera del grupo más joven que, tras subir del 27% al 28% de la media entre 1983 y 1989, cayó hasta el 14% en 1995, mientras que la del grupo más viejo aumentó desde un 110% en 1983 a un 126% en 1995.

Los cambios en las tasas de vivienda en propiedad tienden a reflejar esas tendencias. Entre 1983 y 1995, cayeron para los tres grupos de edad más jóvenes, del 38.7% al 37.9% para los hogares menores de 35 años, del 68.4% al 64.7% para el grupo entre 35 y 44 años, y del 78.2% al 75.4% para los que tienen entre 45 y 54. Los tres grupos mayores muestran un aumento, incluidos los de más de 75 años, cuya tasa creció tres puntos. Las estadísticas apuntan a un claro cambio en la propiedad de activos desde los jóvenes a los más viejos entre 1983 y 1995, especialmente entre 1989 y 1995.

Otra dimensión del problema se aborda en la tabla 8, que tiene en cuenta las posiciones relativas de riqueza de las familias definidas tanto en términos de edad como de estado de los padres. Se debe observar en primer lugar que las familias sin hijos eran mucho más ricas que las familias con hijos. En 1983, entre las parejas casadas de menos de 65 años, la riqueza neta media del primer grupo era el doble que la del segundo, y su riqueza financiera, dos veces y media la de éste, mientras que su cociente deuda-patrimonio era sólo la mitad, a pesar de que sus tasas de vivienda en propiedad eran muy parecidas. Entre los hogares cuyo cabeza de familia es mujer, las estadísticas relativas son muy similares: riqueza media doble, riqueza financiera triple, cociente deuda-patrimonio dos tercios, y tasa de propiedad de la vivienda un poco mayor. Además, en comparación con las parejas casadas de 65 años o más, la posición relativa de las familias con hijos era aun peor en términos relativos. Parte de la diferencia se debe a que los hogares sin hijos son, como media, de mayor edad, por lo que tienden a tener rentas más elevadas y han tenido más tiempo para acumular activos. Otra razón probable es que la educación de los hijos absorba recursos financieros y reduzca los ahorros familiares. Sin embargo, según los cálculos de la tabla 8, la posición relativa de las parejas casadas con hijos ha mejorado en términos de riqueza desde comienzos de los 80. Entre 1983 y 1995, la riqueza neta media (en términos reales) creció un 9% entre las parejas casadas con hijos pero descendió tanto entre las parejas casadas jóvenes sin hijos como entre las parejas mayores. Pero entre las cabezas de familia mujeres de menos de 65 años, la riqueza media empeoró tanto para las que tenían hijos como para

las que no. Los resultados son muy parecidos para la riqueza financiera, con su valor medio al alza entre parejas casadas con hijos, y a la baja en los demás grupos.

Por el contrario, el endeudamiento (en relación con la riqueza neta) aumentó para todo tipo de familias. El cociente deuda-patrimonio aumentó algo más en términos relativos entre parejas casadas sin hijos que entre parejas con hijos, pero en 1995 seguía siendo la mitad en el primer caso. Entre los hogares encabezados por mujeres, el cociente subió mucho más entre los que tienen hijos. La tasa de vivienda en propiedad cayó algo en las parejas casadas (con y sin hijos), aumentó algo para las encabezadas por mujeres con hijos y para las parejas mayores, y aumentó bastante para las de mujeres sin hijos.

Se puede especular sobre por qué razón a las familias con hijos les ha ido mejor (en términos relativos y absolutos) en relación con sus posesiones de activos que en términos de renta. Una razón es que en 1995 las familias con hijos tendían a ser más viejas, como media, que en 1983, y a tener menos hijos. Otra razón posible es que esas familias recibieron ayuda financiera de sus padres. Las familias mayores, como es evidente, tienen recursos financieros considerablemente mayores que las jóvenes, y es bastante probable que hayan transferido riqueza a sus hijos (una vez crecidos), en especial a los que a su vez tenían hijos, en formas de regalos y donaciones.

### **5.7. En la relación entre renta familiar y ganancias de riqueza hay un poco de todo**

Otra perspectiva es la que se obtiene examinando la riqueza media por clases de renta. Ha habido discusión, especialmente en el *Wall Street Journal*, sobre si los grandes ganadores de los 80 en términos de riqueza eran o no familias de clase media. Se estudia esta relación en la tabla 9. Se dividen los hogares entre los que tienen menos o más de 65 años porque los más viejos tienden a haber acumulado una suma superior de riqueza (véase la tabla 7), pero tras la jubilación tienden a tener menores rentas que los jóvenes. La mezcla de ambos grupos podría inducir una correlación espúrea entre renta y ganancias de riqueza debidas a la edad. La riqueza y la renta están fuertemente correlacionadas, pues la renta media crece monotónicamente con la renta para cada grupo de edad y en cada uno de los cuatro años. También debe tenerse en cuenta que entre los jóvenes sólo la categoría de renta más alta declara una riqueza neta media superior a la media nacional, mientras que entre los viejos lo hicieron las tres categorías de renta superior. Sin embargo, a pesar de la fuerte correlación citada, no hay una relación clara entre nivel de renta y ganancias de riqueza. Entre 1983 y 1989, las familias de renta media (15.000-19.999 \$) disfrutaron con mucho de las mayores ganancias de riqueza entre las familias de menos de 65 años; y las familias más pobres, de las mayores pérdidas. Pero entre los hogares mayores, el crecimiento mayor correspondió a los de rentas por encima de la media (50.000-74.999\$), y las menores ganancias a los hogares más pobres. Entre 1989 y 1995, ocurrió lo contrario. En las familias jóvenes, las mayores pérdidas tuvieron lugar para las familias en el abanico 15.000\$-49.999\$, y el crecimiento mayor, entre las familias más pobres; en tanto que, en las familias mayores, el mayor crecimiento se registró entre los pobres, mientras que todas las demás categorías de renta experimentaron pérdidas.

En el periodo global de 1983-1995, las dos clases de renta inferiores y el grupo de renta media alta (entre 50.000\$ y 74.999\$) experimentaron un crecimiento muy pequeño en la riqueza media entre los jóvenes; mientras que, entre los mayores, la clase de renta

media vio caer rápidamente su riqueza neta, y la clase de más renta también sufrió un descenso neto, aunque menor, en su patrimonio. Entre los mayores, la clase de renta inferior disfrutó, con mucho, del mayor incremento de riqueza neta, un 34%. Sin embargo, la riqueza neta de la clase media baja (15.000-24.999\$) cayó un 10%, y la de la clase media, un 2%. La riqueza de del grupo de renta media alta creció un 7%, pero la del grupo de renta superior disminuyó un 7%. Otra manera de estudiar la riqueza de cada clase de renta es a partir del número de meses en que pueden sostener su consumo normal con sus reservas financieras. Utilizo la riqueza financiera como base de este cálculo, ya que las familias necesitan un sitio para vivir aun cuando su renta es cero. Los gastos anuales de consumo por clases de renta derivan de los Informes de Gastos de los Consumidores de la Oficina de Estadísticas de Trabajo, para 1983, 1989 y 1995.

Como se ve en la tabla 10, las familias de renta media entre 25 y 54 años de edad en 1983 habían acumulado sólo, como media, riqueza financiera para sostener 2.3 meses de consumo normal (en caso de pérdida de sus ingresos), y sostener 4.6 meses un consumo del 125% del nivel de pobreza. Por supuesto, los recursos financieros de la clase media alta (el cuarto quintil) bastaban para mantener su consumo normal durante 5.7 meses, y el consumo a un 125% del nivel de pobreza durante 14.6 meses. La clase media baja y las clases de bajas rentas prácticamente no había acumulado reservas financieras.

La situación mejoró algo entre 1983 y 1989, cuando la clase media era capaz de sostener 3.6 meses de consumo normal (frente a los 2.3 meses) y 9.0 meses del consumo al 125% (frente a los 4.6). Sin embargo, en 1995 la situación era aun más calamitosa que en 1983. El 40% inferior de familias en este grupo de edad clasificados por rentas todavía no había sido capaz de reunir ningún ahorro financiero. La clase de renta media estaba ahora con más apuros que antes, con reservas financieras para sólo 1.2 meses de consumo normal (3.6 en 1989) y 1.8 meses al 125% (frente a 9.0 en 1989). Las reservas financieras de la clase media alta descendieron también en términos de ambos criterios,

### **5.8. ¿Por qué ha descendido la riqueza mediana?**

¿Por qué ha descendido la riqueza mediana desde 1989? Parece haber dos factores fundamentales. El primero es que el ahorro de las familias de renta media fue de hecho negativo en ese periodo. El segundo es que sus activos se concentraban fuertemente en vivienda y depósitos bancarios, activos que experimentaron bajas tasas de rendimiento reales en esos años. Los resultados aparecen en la tabla 11. En el periodo 1989-1995, la renta mediana de los hogares descendió en unos 1.500 \$. Los gastos de consumo bajaron algo más para este grupo. Sin embargo, cada año, el ahorro familiar en los hogares de renta media fue negativo, aunque se hizo un poco menos negativo con el tiempo. Además, en 1989, el 69% de los activos del quintil intermedio de renta estaba materializado en vivienda y otro 15% en activos líquidos. En el periodo 1989-95, la tasa de rendimiento real de la vivienda fue en realidad negativa (-0.3% anual), mientras que la de los activos líquidos (principalmente, las cuentas de ahorro y los fondos del mercado monetario) fue un modesto 2.5% anual. En conjunto, la tasa de rendimiento del patrimonio del quintil de renta media fue un diminuto 0.7% anual, a pesar del gran alza del precio de las acciones. Esto puede compararse con una media histórica de un 2.9% anual durante el periodo 1962 a 1992 (véase Wolff, 1999).



El panel inferior de la tabla 11 descompone el descenso en la riqueza familiar mediana, que fue de unos 9.000 \$ de 1995, en tres componentes. Primero, y más importante, es que el valor presente de los ahorros familiares, acumulados en todo el periodo, fue de -10.500 \$. En segundo lugar, esto fue parcialmente compensado por ganancias de capital de 3.700 \$. Otros factores (residuales) contribuyeron con la cifra restante de -2.100 \$. Es interesante observar que si la tasa de rendimiento real se hubiera mantenido creciendo a su tasa histórica en el periodo 1989-95, la riqueza familiar mediana habría crecido en ese periodo unos 3.900 \$, en vez de descender en 9.000\$.

### 5.9. Un cuento con tres finales

En los últimos 15 años aproximadamente, ha habido una práctica explosión en el número de estudios de las posesiones familiares de riqueza. Tras una sequía de 20 años --entre el Estudio (1962) de las Características Financieras de los Consumidores (SFCC) y el Informe (1983) sobre Finanzas de los Consumidores (con la pequeña excepción del Programa de Estudio de las Rentas y el Desarrollo, de 1979) en la que se tenía muy poca información sobre riqueza familiar--, el problema hoy es el opuesto: la sobreabundancia de datos. Hay al menos una docena de Estudios que cubren uno o más años en el periodo 1983 a 1995, y se llevan a cabo a partir de una base uniforme que contiene preguntas sobre activos y deudas de los hogares. Además del SCF, están los SIPP de la Oficina del Censo de los EE. UU., para 1984, 1988, 1991 y 1993, y los PSID del Instituto para la Investigación Social, para 1984, 1989 y 1994.

La tabla 12 presenta algunas comparaciones de datos de riqueza derivados del SCF, el SIPP y el PSID. Téngase en cuenta que los dos últimos incluyen el valor de los vehículos en su cálculo de activos totales, y yo hago lo mismo (para poder comparar) en esta tabla. Sin embargo, aunque en los cuestionarios de riqueza se pregunta normalmente por el valor de los automóviles, me planteo la conveniencia de incluirlo en la riqueza neta. Por una parte, si se incluye, debería hacerse lo mismo con otros bienes de consumo duradero, como muebles (cuyo valor es a menudo mayor que el de los coches) o artículos electrónicos. Por otra parte, y como los muebles, los coches son una necesidad en la mayor parte de los EE. UU. y no se puede prescindir de ellos sin sufrir una seria disminución de los niveles de vida de la mayoría de las familias. La inclusión de los autos en la riqueza tendrá el efecto de aumentar el nivel y el crecimiento de la riqueza neta en el tiempo, así como de presentar una desigualdad menor.

Hay notables discrepancias entre las tres fuentes en relación con los niveles y con las tendencias temporales. Los datos de riqueza mediana son relativamente parecidos entre el SIPP y el PSID, pero siempre mayores en el SCF. Según los datos del SIPP, la riqueza neta mediana cayó un 17% en términos reales entre 1984 y 1993. En contraste, los datos del PSID muestran un aumento del 7.3%, y los del SCF del 4.6%, que, por cierto, están muy próximos a los que se obtienen de los datos de Flujos de Fondos del Fed. Los niveles y las tendencias en la desigualdad de la riqueza también difieren según las tres fuentes. Los datos del SCF muestran una concentración mucho mayor de la riqueza en la clase de riqueza superior (500.000 \$ o más), tanto como % de hogares en ese estrato de riqueza como de su participación en la riqueza total. Sin embargo, las dos fuentes muestran aproximadamente el mismo incremento porcentual en la proporción de

hogares y en la parte de la riqueza total que pertenece a ese estrato de riqueza<sup>66</sup>. Los cálculos del SCF dan también mayores niveles de desigualdad de riqueza que los del PSID. Además, mientras que los datos del PSID indican mayor desigualdad en 1984 que en 1994 (en especial la parte de la riqueza total en poder del 5% superior), los cálculos correspondientes al SCF indican un aumento de la desigualdad.

Un análisis más detenido revela la fuente de estas discrepancias. Una comparación de niveles de riqueza media por estratos de renta muestra que los niveles de riqueza media están bastante cercanos para los cuatro quintiles inferiores en el SIPP y en el SCF, pero son más de tres veces superiores en el SCF que en el SIPP para el quintil superior. Además, la riqueza media por tipo de activos es bastante parecida en cuanto a casas, vehículos y activos líquidos en el PSID y en el SCF, pero los datos del SCF son mucho mayores en lo relativo a acciones, bonos y patrimonio de negocios no societarios. Estos resultados indican que la cola superior de la distribución de la riqueza falta tanto en las muestras del SIPP como en la de PSID. Además, el hecho de que el PSID indique un crecimiento mayor de la riqueza media y mediana entre 1984 y 1994 que el SCF para el mismo periodo parece deberse a que el PSID ha mejorado sus tasas de respuesta y su cobertura de activos entre los dos estudios.

### **5.10. La reconciliación de los cálculos alternativos con el SCF**

En la tabla 13 puede verse otra comparación de cálculos divergentes sobre la magnitud de la distribución de riqueza de los hogares. En este caso, se basan todos los datos en una fuente única, el SCF. El panel A muestra mis propios datos, en los que vuelvo a incluir los vehículos en el valor de la riqueza neta. El panel B procede de Kennickell y Woodburn (1999), un estudio en el que los autores usan un conjunto coherente de ponderaciones (Ponderaciones de base designada, X42000) a partir de los SCF de 1989, 1992 y 1995. Yo uso la misma base para mis cálculos de 1992 y 1995, pero una ponderación diferente (la media de las ponderaciones de la serie X40131 SRC-Design-S1 y de la base designada X40125) para 1989, ya que las ponderaciones X42000 no estaban disponibles cuando apareció la base de datos original. Además, mis datos están alineados, en parte, con los datos de balance agregado proporcionados por el Flujo de Fondos del Fed.

A primera vista, hay más coincidencias que discrepancias entre los dos conjuntos de datos. Ambos muestran un descenso de la riqueza media y mediana entre 1989 y 1995, y ambos muestran muy poca variación en el coeficiente de Gini. La diferencia principal es que mis datos muestran una mayor participación de la riqueza total en poder del 1% superior de hogares en 1989 y en 1992 (en torno a 6 puntos de diferencia), aunque los dos conjuntos de datos están muy próximos para 1995 (una diferencia de un punto). La razón es evidente a partir de la última columna de la tabla 13, que muestra el cociente de los activos financieros (incluidos los depósitos, bonos, otros activos financieros, acciones, fondos mutuos, fondos de gestión y algunas cuentas de pensiones) que derivan

---

<sup>66</sup> En términos de coeficientes de Gini calculados sobre la base de intervalos de riqueza iguales en ambas fuentes, los resultados de SCF indican un nivel considerablemente mayor de desigualdad que los del SIPP, pero ambas fuentes muestran un cambio neto pequeño en la desigualdad entre principios de los 80 y mediados de los 90.

del SCF hacia los datos del Flujo de Fondos. Se eligieron estos activos porque, por construcción y definición, deberían proporcionar una correspondencia mayor con los datos del SCF<sup>67</sup>. Mis cálculos a partir del SCF se corresponden mejor con los datos del Flujo de Fondos de 1989 y 1992 que los de Kennickell y Woodburn, un resultado que explica la mayor concentración del percentil superior en mis cálculos. Tanto mis cálculos como los suyos, para 1995, se desvían de forma similar de los del Flujo de Fondos, lo que explica nuestros resultados similares para la participación del 0.5% superior.

Además, combinando los nuevos cálculos de Kennickell y Woodburn con los anteriores de Avery, Elliehausen y Kennickell (1988), encontramos que los artículos de Kennickell y los míos casi coinciden sobre los datos de concentración de la riqueza para 1983 y 1995. Los primeros muestran que la parte del 0.5% superior crece en 3.2 puntos porcentuales, del 24.3% al 27.5%, y la parte del 1% superior crece en 3.6 puntos, del 31.5% al 35.1%. Mis resultados (con automóviles incluidos) muestran 3.3 (del 25.3% al 28.6%) y 3.8 puntos (del 32.6% al 36.4%) de incremento, respectivamente. La diferencia principal es de calendario. El trabajo de Kennickell concentra todo el crecimiento de la desigualdad (en realidad mayor de un 100%) entre 1992 y 1995; y mis datos dicen que la mayoría ocurre entre 1983 y 1989, con un crecimiento más moderado entre 1989 y 1995.

Otro conjunto de cálculos los proporciona Weicher (1995, 1996), que señala dos puntos principales en sus dos artículos. En primer lugar, los cálculos de la magnitud de la distribución son muy sensibles a la elección de las ponderaciones usadas (Los SCF de 1983 y 1989 usan ponderaciones distintas). Esto se ilustra con distintos cálculos del coeficiente de Gini que resulta de la diferencia en ponderaciones seleccionadas en los Estudios de los dos años. En segundo lugar, el error estándar del coeficiente de Gini, basado en minuciosos cálculos que utilizan 1000 réplicas, es relativamente amplio. Como consecuencia, el incremento en el coeficiente de Gini entre 1983 y 1989 es sólo marginalmente significativo. Además, aunque la diferencia fue positiva en más del 92% de los casos cuando se usó la ponderación B3016 en la SCF de 1983, fue positiva en sólo un 48% de los casos al usar las B3019 para 1983 y X40125 para 1989, y un 79% de los casos usando la B3019 para 1983 y la X40131 para 1989.

Su artículo de 1995 ofrece sólo coeficientes de Gini, lo que es una pena pues estos índices no son muy sensibles a los cambios en la concentración de la riqueza en el extremo superior, en especial cuando son cercanos a la unidad (como ocurre en la mayoría de las distribuciones de riqueza). Habría sido más útil mostrar las participaciones efectivas de riqueza de los percentiles superiores de la distribución, que sólo se ofrece de forma oblicua en su artículo de 1996. A pesar de estas limitaciones, los resultados de Weicher, usando una construcción comparable de riqueza de los hogares, son de hecho muy próximos a los míos. Además, aunque los errores estándar sean grandes, sus estimaciones de puntos muestran casi el mismo incremento que las mías. Si tomamos la media de sus cálculos para los dos conjuntos de ponderaciones en cada año,

---

<sup>67</sup> En particular, el valor de los activos inmobiliarios y de negocios no societarios se basa en el Flujo de Fondos en el método del inventario permanente, mientras que en el SCF se basan en el valor de mercado. Además, el Flujo de Fondos registra todas las reservas de los seguros de vida, mientras que el SCF se basa en su valor líquido remanente, mientras que la categoría de los "otros activos" cubre partidas bastante diferentes en ambas fuentes.

entonces el coeficiente de Gini aumenta 0.027 en los cálculos de Weicher y 0.032 en los míos, y la parte del 1% más rico aumenta 5 puntos en los suyos y 3.4 puntos en los míos.

### 5.11. Comentarios finales

La mayoría de la información que recoge este trabajo son malas noticias. La desigualdad de la riqueza ha continuado aumentando en los EE. UU. desde 1989, aunque a una tasa algo menor. Mientras que la parte del 1% más rico aumentó 3.6 puntos entre 1983 y 1989, sólo lo hizo otro 1.1 punto adicional entre 1989 y 1995. Las proyecciones para 1997 indican un nuevo incremento en la desigualdad (otros 1.6 puntos).

Otra tendencia preocupante es que la riqueza neta mediana (en \$ constantes), tras crecer entre 1983 y 1989, cayó rápidamente entre 1989 y 1995, llegando a ser inferior en 1995 que en 1983. Lo mismo ocurrió con la riqueza financiera mediana. La renta mediana se recuperó algo entre 1989 y 1995 pero aún sigue más baja que en 1983. Las proyecciones para 1997 muestran ciertas mejoras en la riqueza mediana, aunque en 1997 su nivel estimado es inferior al de 1983. Las principales razones de este descenso en 1989-95 son que los hogares de renta media siguieron desahorrando y que, aunque la clase media experimentó ganancias de capital positivas (en términos reales) en ese periodo, la ganancia fue considerablemente menor que en las dos décadas anteriores.

Relacionado con lo anterior está el que los únicos hogares que vieron crecer sus riqueza y riqueza financiera netas en términos absolutos entre 1983 y 1995 fueran los situados en el 5% más alto de sus distribuciones respectivas, siendo las mejoras más fuertes para el 1% superior. Todos los demás grupos sufrieron pérdidas de su riqueza o de su renta reales, y los descensos fueron más acusados en la parte inferior.

Las nuevas cifras apuntan también a un creciente endeudamiento de la familia estadounidense. El cociente global deuda-patrimonio ha subido muy rápido desde 1983, desde un 0.151 a un 0.194 en 1995, aunque las proyecciones sugieren que cayó ligeramente en 1997, hasta 0.189. Además, la proporción de hogares con riqueza neta cero o negativa saltó del 15.5% en 1983 al 18.5% en 1995, y la porción con riqueza financiera cero o negativa pasó del 25.7% al 28.7%. La propiedad neta en vivienda ocupada como porcentaje de los activos totales cayó fuertemente, desde 23.8% en 1983 a 19.5% en 1995, y 18.6% en 1997, reflejando una deuda hipotecaria creciente, que pasó del 21% al 36%. El cociente deuda-patrimonio (en 1995) fue también más alto en el 80% inferior de las familias (0.73) que entre el 1% superior (0.05) o el siguiente 19% (0.13).

La propiedad de activos de inversión estaba aún muy concentrada en manos de los ricos en 1995. Aproximadamente un 90% del valor total de las acciones, bonos, fondos de gestión y riqueza en negocios, y unos 3/4 de los activos inmobiliarios distintos de la vivienda habitual eran propiedad del 10% de familias más ricas. Además, a pesar de la extensión de la propiedad de acciones (40% de los hogares tenían acciones, bien directa, bien indirectamente a través de fondos mutuos, o fondos de gestión, o planes de pensiones), el 10% más rico seguía teniendo el 82% de su valor total.

Otra mala noticia es que los hogares negros no hispanos han empeorado entre 1983 y 1995, tanto en renta como en riqueza, y tanto en términos absolutos como relativos. Por el lado positivo, su tasa de vivienda en propiedad aumentó (también en relación a los blancos), y la proporción con la riqueza neta positiva también creció. Sin embargo, en 1985, la riqueza de los hogares negros era como media un 20% de la de los blancos, en contraste con un cociente de rentas de casi el 50%. Por otra parte, a los hispanos les fue mejor. Los cocientes de renta y riqueza entre hispanos y blancos no hispanos en 1995 eran mayores que los correspondientes a los cocientes entre negros y blancos (no hispanos). Además, los hogares hispanos hicieron substanciales mejoras tanto en renta como en riqueza a lo largo del periodo, tanto en términos absolutos como relativos (en relación con los blancos no hispanos).

Las familias jóvenes también perdieron en este periodo. La riqueza neta media de los hogares con 45 años o menos cayó en relación con la media global, y su tasa de vivienda en propiedad, también. Las mayores mejoras las disfrutaron los hogares en el grupo de edad de más de 75 años. Además, las parejas sin niños (tanto jóvenes como viejas) eran mucho más ricas que las familias con hijos. Sin embargo, la posición relativa de las parejas casadas con hijos mejoró en términos de riqueza desde principios de los 80.

Al agrupar los hogares por rentas, no hay una asociación clara entre rentas y grado de crecimiento de la riqueza. Sin embargo, sí es claro que los recursos financieros acumulados por las familias de los tres quintiles inferiores de renta son muy pequeños en relación con el consumo normal y el consumo a un nivel del 125% del umbral de pobreza, y estos recursos han menguado con el tiempo (entre 1989 y 1995), especialmente para las familias de renta media.

Estos resultados explican algunas de las causas de la "creciente ansiedad" de la clase media en este país durante la última década y media. Entre 1983 y 1997, las rentas reales han bajado para todos los hogares excepto para el 20% superior en la distribución de la renta. La riqueza neta mediana y la riqueza financiera mediana eran aproximadamente las mismas en 1997 que en 1983. El endeudamiento medio de las familias estadounidenses en relación con sus activos siguió aumentando entre 1983 y 1997, al igual que la deuda hipotecaria sobre el valor de las viviendas ocupadas por los propietarios. No ha habido prácticamente crecimiento económico para la familia media: casi todo el crecimiento en la renta familiar ha ido a parar al 20% más rico. Las finanzas de la familia estadounidense media son más frágiles a finales de los 90 que a principios de los 80. No es sorprendente que los problemas con las fuerzas de seguridad (privadas y públicas) hayan creado una creciente sensación de inseguridad en el país.

Estos resultados traen a colación la cuestión de los mecanismos de promoción de la propiedad en los EE. UU. Se necesitan medidas públicas y privadas. La restauración de la propiedad de activos de las familias medias y pobres puede contribuir de forma importante a aumentar su seguridad económica y a restaurar su participación en la vida social de la comunidad, invirtiendo el proceso de su creciente sometimiento político.

### **Referencias bibliográficas**

Avery, R. B.; G. E. Elliehausen; A. B. Kennickell (1988): "Measuring wealth with survey data: an evaluation of the 1983 Survey of Consumer Finances", *Review of Income and Wealth*, **34** (5):. 339-369.

Blau, F. F.; J. W. Graham (1990): "Black-white differences in wealth and asset composition", *Quarterly Journal of Economics*, **105**, mayo, pp. 321-339.

Board of Governors of the Federal Reserve System (1998): "Flows of funds accounts of the United States: flows and outstanding second quarter 1998", 11 de septiembre.

Burkhauser, R.; R. Weathers (1999): "Retirement, annuities, and bequests", en prensa para *Benefits and Mechanisms for Spreading Asset Ownership in the United States*.

Hurst, E.; M. C. Luoh; F. P. Stafford (1998): "Wealth dynamics of American families, 1984-1994", *Brookings Papers on Economic Activity*, **1**, pp. 267-357.

Kennickell, A. B.; D. A. McManus; R. L. Woodburn (1996): "Weighting design for the 1992 Survey of Consumer Finances", mimeo, FED, marzo.

Kennickell, A. B.; R. L. Woodburn (1992): "estimation of household worth using model-based and design-based weights: evidence from the 1989 Survey of Consumer Finances", mimeo, FED, abril.; (1999): "Consistent weight design for the 1989, 1992, and 1995 SCFs, and the distribution of wealth", *Review of Income and Wealth*, **45** (2), junio, en prensa.

Modigliani, F.; R. Brumberg (1954): "Utilitu analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data", en K. Kurihara, ed., *Post-Keynesian Economics*, New Brunswick: Rutgers Un. Press.

Oliver, M. L.; T. M. Shapiro (1997): *Black Wealth, White Wealth*, New York: Routledge.

Shapiro, T. M. (1986): "The importance of assets", en prensa para *Benefits and Mechanisms for Spreading Asset Ownership in the United States*.

U.S. Bureau of the Census, Current Population Reports, Series P-70 (1986): *Household Wealth and Ownership, 1984*, Washington, D.C., Government Printing Office, n° 7; (1990): *Household Wealth and Ownership, 1988*, Washington, D.C., Government Printing Office, n° 22.

Weicher, J. C. (1995): "Changes in the distribution of wealth: increasing inequality?", *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, **77** (1), enero-febrero, pp. 5-23; (1996): "The distribution of wealth: increasing inequality?", Washington, DC: American Enterprise Institute Press.

Wolff, E. N. (1987): "Estimates of household wealth inequality in the United States, 1962-1983", *Review of Income and Wealth*, **33** (3), septiembre, pp. 231-256; (1994): "Trends in household wealth in the United States, 1962-1983 and 1983-1989", *Review of Income and Wealth*, **40** (2), junio, pp. 143-174; (1996): *TOP HEAVY: A Study of Increasing Inequality of Wealth in America*, ed. aumentada y corregida, New York: Free Press; (1998): "Recent trends in the size distribution of household wealth", *Journal of Economic Perspectives*, **12** (3), verano, pp. 131-150; (1999): "Wealth accumulation by age cohort in the U.S., 1962-1992: the role of savings, capital gains and intergenerational transfers", *Geneva Papers on Risk and Insurance*, **24** (1), enero, pp. 27-49.

**Tabla 1: Riqueza y renta media y mediana, 1983-1997<sup>a</sup> (en miles de \$ de 1995)**

|                                  | 1983  | 1989  | 1992  | 1995  | 1997b | % cambio 1983-95 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------------------|
| A. Riqueza neta                  |       |       |       |       |       |                  |
| 1. Mediana                       | 51.1  | 54.6  | 46.6  | 45.6  | 49.9  | -10.6            |
| 2. Media                         | 198.8 | 227.7 | 221.4 | 204.5 | 26.4  | 2.9              |
| 3. % con riqueza neta o negativa | 15.5  | 17.9  | 18.0  | 18.5  |       |                  |
| B. Riqueza financiera            |       |       |       |       |       |                  |
| 1. Mediana                       | 11.0  | 13.0  | 10.9  | 10.0  | 11.7  | -9.8             |
| 2. Media                         | 144.2 | 170.0 | 168.8 | 156.9 | 176.2 | 8.8              |
| 3. % con riqueza neta o negativa | 25.7  | 26.8  | 28.2  | 28.7  |       |                  |
| C. Renta                         |       |       |       |       |       |                  |
| 1. Mediana                       | 31.0  | 29.6  | 28.3  | 30.0  |       | -3.2             |

|          |      |      |      |      |  |      |
|----------|------|------|------|------|--|------|
| 2. Media | 43.9 | 45.8 | 46.5 | 43.5 |  | -0.8 |
|----------|------|------|------|------|--|------|

a. Fuente: cálculos propios a partir de los SCF de 1983, 1989, 1992 y 1995. Las ponderaciones de 1983 son las ponderaciones compuestas de la Muestra completa de 1983; y las de 1989 son la media de las series SRC-Design-S1 (X40131) y de las ponderaciones basadas en la base diseñada (X40125). Los cálculos de 1992 se basan en las ponderaciones basadas en diseño (X42000), con algunos ajustes (véase Wolff, 1996). Las de 1995 son las de las ponderaciones basadas en diseño (X42000). Las entradas de activos y deudas de 1983, 1989, 1992 y 1995 están en consonancia con los balances totales nacionales (véase la nota 2).

b. Proyectados sobre la base de las cuentas del Flujo de Fondos del Consejo de Gobernadores del FED (1998). Las proyecciones se basan en el cambio medio en los valores totales de activos y deudas entre el último trimestre de 1995 y el último de 1997, estandarizados por el cambio del IPC y el cambio en el número de hogares de las proyecciones para EE. UU. Las proyecciones de la mediana se basan en la composición de la riqueza del quintil intermedio de riqueza en 1995.

**Tabla 2: Distribución de la riqueza y la renta por tamaños, 1983-1997<sup>a</sup>**

| Año   | Coe f. Gini | 1.0% superior | 4.0% siguiente | 5.0% siguiente | 10.0% siguiente | 20.0% superior | 2º 20.0% | 3º 20.0% | 40.0% inferior | Total |
|---|-------------|---------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------|----------|----------------|-------|
| <b>A. Riqueza neta</b>  |             |               |                |                |                 |                |          |          |                |       |
| 1983  | 0.80        | 33.8          | 22.3           | 12.1           | 13.1            | 81.3           | 122.6    | 5.2      | 0.9            | 100.0 |
| 1989  | 0.83        | 37.4          | 21.6           | 11.6           | 13.0            | 83.5           | 12.3     | 4.8      | -0.7           | 100.0 |
| 1992  | 0.82        | 37.2          | 22.8           | 11.8           | 12.0            | 83.8           | 11.5     | 4.4      | 0.4            | 100.0 |
| 1995  | 0.83        | 38.5          | 21.8           | 11.5           | 12.1            | 83.9           | 11.4     | 4.5      | 0.2            | 100.0 |
| 1997 <sup>b</sup>   |             | 40.1          | 21.9           | 11.2           | 11.4            | 84.5           | 10.7     | 4.4      | 0.5            | 100.0 |
| <b>B. Riqueza Financiera</b>                                      |             |               |                |                |                 |                |          |          |                |       |
| 1983  | 0.89        | 42.9          | 25.1           | 12.3           | 11.0            | 91.3           | 7.9      | 1.7      | -0.9           | 100.0 |
| 1989  | 0.93        | 46.9          | 23.9           | 11.6           | 10.9            | 93.4           | 7.4      | 1.7      | -2.4           | 100.0 |
| 1992  | 0.90        | 45.6          | 25.0           | 11.5           | 10.2            | 92.3           | 7.3      | 1.5      | -1.1           | 100.0 |
| 1995  | 0.91        | 47.2          | 24.6           | 11.2           | 10.1            | 93.0           | 6.9      | 1.4      | -1.3           | 100.0 |
| 1997 <sup>b</sup>   |             | 48.6          | 23.6           | 10.7           | 8.9             | 91.8           | 6.4      | 2.1      | -0.3           | 100.0 |
| <b>C. Renta</b>   |             |               |                |                |                 |                |          |          |                |       |
| 1982  | 0.48        | 12.8          | 13.3           | 10.3           | 15.5            | 51.9           | 21.6     | 14.1     | 12.3           | 100.0 |
| 1989  | 0.52        | 16.6          | 13.3           | 10.4           | 15.2            | 55.6           | 20.6     | 13.2     | 10.7           | 100.0 |
| 1991  | 0.53        | 15.7          | 14.8           | 10.6           | 15.3            | 56.4           | 20.4     | 12.8     | 10.5           | 100.0 |
| 1994  | 0.52        | 14.4          | 14.5           | 10.4           | 15.9            | 55.1           | 20.6     | 13.6     | 10.7           | 100.0 |
| <b>Anexo: Valores medios por quintil (en miles de \$ de 1995)</b> |             |               |                |                |                 |                |          |          |                |       |
| <b>A. Riqueza neta</b>  |             |               |                |                |                 |                |          |          |                |       |
| 1983  |             | 6708          | 1110           | 482.6          | 260.6           | 808.3          | 124.9    | 51.9     | 4.4            | 198.8 |
| 1995  |             | 7875          | 1115           | 471.7          | 246.8           | 858.1          | 116.8    | 45.9     | 0.9            | 204.5 |
| % cambio  |             | 17.4          | 0.5            | -2.3           | -5.3            | 6.2            | -6.5     | -11.5    | -79.6          | 2.9   |
| <b>B. Riqueza financiera</b>                                      |             |               |                |                |                 |                |          |          |                |       |
| 1983  |             | 6187          | 906            | 354.0          | 158.7           | 658.3          | 57.0     | 12.3     | -6.3           | 144.2 |
| 1995  |             | 7400          | 963            | 352.2          | 158.5           | 730.0          | 54.0     | 11.3     | -10.6          | 156.9 |
| % cambio  |             | 19.6          | 6.4            | -0.5           | -0.1            | 10.9           | -5.3     | -7.8     | -68.3          | 8.8   |
| <b>C. Renta</b>   |             |               |                |                |                 |                |          |          |                |       |
| 1982  |             | 563.5         | 145.6          | 90.4.0         | 67.2            | 113.83         | 47.5     | 31.1     | 27.1           | 43.9  |
| 1994  |             | 625.0         | 157.4          | 90.5           | 69.2            | 119.9          | 44.7     | 29.7     | 23.3           | 43.5  |
| % cambio  |             | 10.9          | 8.1.4          | 0.0            | 2.0             | 5.4            | -5.8     | -4.5     | -14.0          | -0.8  |

a. Fuente: cálculos propios a partir de los SCF de 1983, 1989, 1992 y 1995. Véase la nota a de la tabla 1 para más detalle. Para el cálculo de las participaciones de los percentiles en la riqueza neta, las familias se clasifican según su riqueza neta; para porcentajes de la riqueza financiera, de acuerdo con su riqueza financiera; y para los de renta, según su renta.

b. Proyectado hasta 1997 sobre la base del cambio en los precios de los activos entre 1995 y 1997.

**Tabla 3: Composición de la riqueza familiar total, 1983-1997<sup>a</sup> (% de los activos totales)**

|  | 1983  | 1989  | 1992  | 1995  | 1997 <sup>i</sup> |
|--|-------|-------|-------|-------|-------------------|
| Residencia principal (valor bruto)       | 30.1  | 30.2  | 29.8  | 30.4  | 29.3              |
| Otros valores inmob. (valor bruto)       | 14.9  | 14.0  | 14.7  | 11.0  | 10.6              |
| Propiedad de negocios <sup>b</sup>       | 18.8  | 17.2  | 17.7  | 17.9  | 17.3              |
| Depósitos totales <sup>c</sup>           | 15.3  | 15.7  | 10.4  | 7.3   | 7.1               |
| Seguros de vida (valor residual líquido) | 2.2.  | 1.7   | 1.8   | 2.7   | 2.7               |
| Cuentas de pensiones <sup>d</sup>        | 1.5   | 2.9   | 7.2   | 9.0   | 9.2               |
| Activos financieros <sup>e</sup>         | 4.2   | 3.4   | 5.1   | 3.8   | 3.1               |
| Acciones de sociedades y fondos mutuos   | 9.0   | 6.9   | 8.1   | 11.9  | 14.5              |
| Riqueza neta en trusts personales        | 2.6   | 3.1   | 2.7   | 3.2   | 3.6               |
| Otros activos <sup>f</sup>               | 1.3   | 4.9   | 2.5   | 2.8   | 2.6               |
| TOTAL                                    | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0             |
| Deuda sobre la residencia principal      | 6.3   | 8.6   | 9.8   | 11.0  | 10.7              |

|  |      |      |      |      |      |
|--|------|------|------|------|------|
| Deudas restantes <sup>g</sup>                        | 6.8  | 6.4  | 6.0  | 5.3  | 5.2  |
| DEUDA TOTAL  | 13.1 | 15.0 | 15.7 | 16.3 | 15.9 |
| <b>Anexo</b>   |      |      |      |      |      |
| Valor neto de la casa/activos totales <sup>h</sup>   | 23.8 | 21.6 | 20.1 | 19.5 | 18.6 |
| Deuda sobre la residencia principal/valor de la casa | 20.9 | 28.6 | 32.7 | 36.0 | 36.4 |
| Cociente Deuda/riqueza                               | 15.1 | 17.6 | 18.7 | 19.4 | 18.9 |

a. Fuente: cálculos propios a partir de los SCF de 1983, 1989, 1992 y 1995. Véase la nota *a* de la tabla 1. b. Riqueza neta en granjas, negocios y sociedades familiares. c. Cuentas a la vista, de ahorro, a plazo, fondos del mercado monetario y certificados de depósitos. d. IRAs, planes Keogh y 401(k), valor acumulado de las contribuciones a los planes de pensiones definidos. e. Bonos de sociedades privadas, bonos públicos, títulos de mercado abierto y billetes. f. Oro y otros metales preciosos, *royalties*, joyas, antigüedades, pieles, préstamos a amigos y parientes, contratos a futuros y otros activos. g. Deuda hipotecaria sobre toda la propiedad real excepto la residencia principal, más deuda de consumo, instalación y otras deudas. h. Cociente del valor bruto de la residencia principal neto de hipoteca sobre el activo total. i. Las proyecciones para 1997 se basan en los datos del Flujo de Fondos. Véase la nota *b* de la tabla 1 para mayor detalle.

**Tabla 4: Composición de la riqueza familiar por clases de riqueza en 1995<sup>a</sup> (%)**

|   | Total | 1% superior | Siguiente 19% | Signtes 2 quintiles | 40% inferior |
|---|-------|-------------|---------------|---------------------|--------------|
| <b>A. Porcentaje de los activos brutos</b>  |       |             |               |                     |              |
| Residencia principal  | 30.4  | 6.4         | 30.1          | 64.7                | 73.2         |
| Otra riqueza inmobiliaria   | 11.0  | 11.4        | 13.9          | 5.1                 | 4.1          |
| Activos líquidos (depósitos bancarios, fondos del m <sup>o</sup> monetario, y valor residual neto de los seguros) | 10.0  | 7.7         | 11.3          | 11.3                | 10.1         |
| Activos de pensiones  | 9.0   | 4.7         | 12.6          | 8.8                 | 6.6          |
| Riqueza en negocios no societarios  | 17.9  | 36.8        | 11.0          | 3.5                 | 1.0          |
| Acciones de sociedades, activos financieros, fondos mutuos y trusts personales                                    | 18.9  | 30.3        | 18.0          | 4.4                 | 2.5          |
| Activos diversos  | 2.8   | 2.7         | 3.1           | 2.2                 | 2.4          |
| Acciones poseídas directa o indirectamente <sup>b</sup>   | 16.8  | 20.8        | 18.9          | 7.6                 | 5.2          |
| <b>Pro memoria</b>  |       |             |               |                     |              |
| Cociente deuda/riqueza  | 19.4  | 4.8         | 12.9          | 50.1                | 2061.8       |
| Cociente deuda/renta  | 91.3  | 73.8        | 87.1          | 104.0               | 85.7         |
| <b>B. Porcentaje de hogares que poseen...</b>   |       |             |               |                     |              |
| Residencia principal  | 64.7  | 96.0        | 93.0          | 63.8                | 51.4         |
| Casa móvil  | 4.8   | 0.4         | 0.9           | 8.7                 | 3.0          |
| Otros activos inmobiliarios   | 17.2  | 67.4        | 44.5          | 9.5                 | 10.6         |
| Residencia secundaria   | 3.9   | 25.9        | 11.3          | 1.5                 | 2.2          |
| Activos en pensiones  | 43.0  | 78.1        | 70.8          | 38.1                | 33.7         |
| Negocios no societarios   | 11.3  | 71.8        | 25.2          | 6.1                 | 8.2          |
| Acciones de sociedades, activos financieros, fondos mutuos y trusts personales                                    | 38.8  | 88.1        | 72.7          | 29.6                | 30.8         |
| Acciones poseídas directa o indirectamente <sup>b</sup>   | 40.4  | 84.9        | 70.7          | 44.1                | 21.0         |
| (1) 5000 \$ o más   | 29.5  | 81.7        | 66.7          | 32.6                | 7.4          |
| (2) 10000 \$ o más  | 23.9  | 80.9        | 62.8          | 25.0                | 2.9          |

a. Fuente: cálculo propio a partir del SCF de 1995. Los hogares se clasifican en clases de riqueza según su riqueza neta: el 1% superior: 2419000 \$ o más; siguiente 19%: entre 176701 \$ y 2419000 \$; quintiles 2 y 3: entre 23300 \$ y 176700 \$; quintiles 4 y 5: menos de 23300 \$.

b. Incluye la propiedad directa de acciones y la propiedad indirecta a través de fondos mutuos, trusts y planes IRAS, Keogh y 401(k), y otras cuentas de jubilación.

**Tabla 5: Porcentaje de los activos totales poseídos por clases de riqueza, 1995<sup>a</sup>**

| Tipo de activo   |               |           |              |       | Porcentaje del 10% superior |      |      |      |
|--|---------------|-----------|--------------|-------|-----------------------------|------|------|------|
|  | 1.0% superior | Signte 9% | 90% inferior | Total | 1983                        | 1989 | 1992 | 1995 |
| <b>A. Activos poseídos fundamentalmente por los ricos</b>            |               |           |              |       |                             |      |      |      |
| Acciones y fondos mutuos   | 51.4          | 37.0      | 11.6         | 100.0 | 90.4                        | 86.0 | 87.6 | 88.4 |
| Activos financieros  | 65.9          | 23.9      | 10.2         | 100.0 | 82.9                        | 87.1 | 83.0 | 89.8 |
| Trusts   | 49.6          | 38.9      | 11.5         | 100.0 | 95.4                        | 87.9 | 87.9 | 88.5 |
| Riqueza en negocios  | 69.5          | 22.2      | 8.3          | 100.0 | 89.9                        | 89.8 | 91.0 | 91.7 |
| Propiedad inmobiliaria aparte de la vivienda                         | 35.1          | 43.6      | 21.3         | 100.0 | 76.3                        | 79.6 | 83.0 | 78.7 |
| TOTAL PARA EL GRUPO  | 55.5          | 32.1      | 12.5         | 100.0 | 85.6                        | 85.7 | 87.6 | 87.5 |
| <b>B. Activos y deudas poseídos fundamentalmente por lo no ricos</b> |               |           |              |       |                             |      |      |      |
| Residencia principal   | 7.1           | 24.6      | 68.3         | 100.0 | 34.2                        | 34.0 | 36.0 | 31.7 |
| Depósitos <sup>b</sup>   | 29.4          | 32.9      | 37.7         | 100.0 | 52.9                        | 61.5 | 59.7 | 62.3 |



|   |      |      |      |       |      |      |      |      |
|---|------|------|------|-------|------|------|------|------|
| Seguros de vida   | 16.4 | 28.5 | 55.1 | 100.0 | 33.6 | 44.6 | 45.0 | 44.9 |
| Cuentas de pensiones <sup>c</sup>                       | 17.7 | 44.7 | 37.7 | 100.0 | 67.5 | 50.5 | 62.3 | 62.3 |
| TOTAL PARA EL GRUPO                                     | 12.8 | 29.7 | 57.5 | 100.0 | 41.0 | 43.9 | 45.2 | 42.5 |
| <b>C. Deuda Total</b>                                   | 9.4  | 18.9 | 71.7 | 100.0 | 31.8 | 29.4 | 37.5 | 28.3 |
| <b>D. Pro memoria</b>                                   |      |      |      |       |      |      |      |      |
| Acciones poseídas directa o indirectamente <sup>d</sup> | 41.8 | 40.2 | 18.1 | 100.0 | --   | --   | --   | 81.9 |

a. Fuente: cálculo propio a partir de los SCF de 1983-89-92-95. . Los hogares se clasifican en clases de riqueza según su riqueza neta: el 1% superior: 2419000 \$ o más; siguiente 9%: entre 352001 \$ y 2419000 \$; 80% inferior: menos de 35200 \$. b. Incluye la depósitos a la vista, de ahorro, a plazo, fondos del mercado monetario y certificados de depósitos. c. IRAs, planes Keogh y 401(k), valor acumulado de las contribuciones a planes de pensiones, y otras cuentas de jubilación. d. Incluye la propiedad directa de acciones, y la indirecta a través de fondos mutuos, trusts, así como IRAs, planes Keogh y 401(k) y otras cuentas de jubilación.

**Tabla 6: Renta y riqueza familiar, por raza y etnia, 1983-1995<sup>a</sup>**  
(en miles de \$ de 1995, salvo advertencia en contra)

| Año   | Valores medios |      |          | Valores medianos |      |          | Cociente Blancos no hispanos (BNH)/Negros no hispanos (NNH) |         | Cociente Hispanos (H)/Blancos no hispanos (BNH) |         |
|---|----------------|------|----------|------------------|------|----------|---|---------|---|---------|
|   | BNH            | NNH  | Hispanos | BNH              | NNH  | Hispanos | Media   | Mediana | Media   | Mediana |
| <b>1. Renta</b>   |                |      |          |                  |      |          |   |         |   |         |
| 1982  | 47.7           | 25.7 | 28.8     | 33.5             | 18.7 | 22.2     | .54   | .56     | .60   | .66     |
| 1988  | 52.2           | 23.2 | 23.8     | 34.8             | 13.2 | 16.7     | .45   | .38     | .46   | .48     |
| 1991  | 51.9           | 26.0 | 24.5     | 32.0             | 18.1 | 17.0     | .50   | .57     | .47   | .53     |
| 1994  | 47.7           | 23.0 | 30.9     | 32.0             | 17.0 | 22.0     | .48   | .53     | .65   | .69     |
| <b>2. Riqueza neta</b>                                  |                |      |          |                  |      |          |   |         |   |         |
| 1983  | 232.3          | 43.7 | 37.8     | 66.9             | 4.4  | 2.6      | .19   | .07     | .16   | .04     |
| 1989  | 274.8          | 46.1 | 45.2     | 79.4             | 2.0  | 1.7      | .17   | .03     | .16   | .02     |
| 1992  | 265.9          | 49.4 | 59.1     | 66.6             | 11.2 | 4.0      | .19   | .17     | .22   | .06     |
| 1995  | 242.4          | 40.8 | 51.3     | 61.0             | 7.4  | 5.0      | .17   | .12     | .21   | .08     |
| <b>3. Riqueza financiera</b>                            |                |      |          |                  |      |          |   |         |   |         |
| 1983  | 171.1          | 22.0 | 11.2     | 18.6             | 0.0  | 0.0      | .13   | .00     | .07   | .00     |
| 1989  | 207.7          | 22.5 | 22.1     | 25.1             | 0.0  | 0.0      | .11   | .00     | .11   | .00     |
| 1992  | 204.7          | 28.2 | 38.0     | 20.5             | 0.1  | 0.0      | .14   | .01     | .19   | .00     |
| 1995  | 188.4          | 21.2 | 29.3     | 18.1             | 0.2  | 0.0      | .11   | .01     | .16   | .00     |
| <b>4. Tasa de vivienda en propiedad (%)</b>             |                |      |          |                  |      |          |   |         |   |         |
| 1983  | 68.1           | 44.3 | 32.6     |                  |      |          | .65   |         | .48   |         |
| 1989  | 69.3           | 41.7 | 39.8     |                  |      |          | .60   |         | .57   |         |
| 1992  | 69.0           | 48.5 | 43.1     |                  |      |          | .70   |         | .62   |         |
| 1995  | 69.4           | 46.8 | 44.4     |                  |      |          | .67   |         | .64   |         |
| <b>5. % de hogares con riqueza neta cero o negativa</b> |                |      |          |                  |      |          |   |         |   |         |
| 1983  | 11.3           | 34.1 | 40.3     |                  |      |          | 3.01  |         | 3.55  |         |
| 1989  | 12.1           | 40.7 | 39.9     |                  |      |          | 3.38  |         | 3.31  |         |
| 1992  | 13.8           | 31.5 | 41.2     |                  |      |          | 2.28  |         | 2.98  |         |
| 1995  | 15.0           | 31.3 | 38.3     |                  |      |          | 2.09  |         | 2.56  |         |

a. Fuente: cálculo propio a partir de las SCF de 1983, 1989, 1992 y 1995. Los hogares se dividen en cuatro grupos raciales/étnicos: (i) blancos no hispanos; (ii) negros no hispanos; (iii) hispanos; y (iv) indios americanos, asiáticos y otros. Para 1995, el esquema de clasificación no distingue expresamente entre blancos no hispanos y negros no hispanos para las primeras dos categorías, de forma que algunos hispanos pueden haberse autoclasificados bien como blancos bien como negros.

**Tabla 7: Perfiles de riqueza por edades y tasas de propiedad de la vivienda por edades, 1983-1995<sup>a</sup>**

|  | Año  |          |      |      |
|--|------|----------|------|------|
|  | 1983 | 1989     | 1992 | 1995 |
| <b>A. Cociente de la riqueza neta media por estrato de edad y la media global</b>        |      |          |      |      |
| TOTAL  | 1.00 | 1.00     | 1.00 | 1.00 |
| Menos de 35  | 0.21 | 0.290.29 | 0.20 | 0.16 |
| 35-44  | 0.71 | 0.72     | 0.71 | 0.65 |
| 45-54  | 1.53 | 1.50     | 1.42 | 1.39 |
| 55-64  | 1.67 | 1.58     | 1.82 | 1.81 |
| 65.74  | 1.93 | 1.61     | 1.59 | 1.71 |
| 75 o más   | 1.05 | 1.26     | 1.20 | 1.32 |
| <b>B. Cociente de la riqueza financiera media por estratos de edad y la media global</b> |      |          |      |      |
| TOTAL  | 1.00 | 1.00     | 1.00 | 1.00 |
| Menos de 35  | 0.17 | 0.28     | 0.18 | 0.14 |
| 35-44  | 0.59 | 0.68     | 0.69 | 0.62 |
| 45-54  | 1.53 | 1.48     | 1.45 | 1.43 |
| 55-64  | 1.72 | 1.60     | 1.89 | 1.86 |
| 65.74  | 2.12 | 1.69     | 1.60 | 1.75 |
| 75 o más   | 1.10 | 1.27     | 1.14 | 1.26 |
| <b>C. Tasas de propiedad de la vivienda por clases de edad (%)</b>                       |      |          |      |      |
| TOTAL  | 63.4 | 62.8     | 64.1 | 64.7 |
| Menos de 35  | 38.7 | 36.3     | 36.8 | 37.9 |
| 35-44  | 68.4 | 64.1     | 64.4 | 64.7 |
| 45-54  | 78.2 | 75.1     | 75.5 | 75.4 |
| 55-64  | 77.0 | 79.2     | 77.9 | 82.3 |
| 65.74  | 78.3 | 78.1     | 78.8 | 79.4 |
| 75 o más   | 69.4 | 70.2     | 78.1 | 72.5 |

a. Fuente: cálculo propio a partir de las SFC de 1983, 1989, 1992 y 1995. Los hogares se clasifican según la edad del propietario de la vivienda.

**Tabla 8: Riqueza media para las familias con y sin hijos, 1983 y 1995<sup>a</sup>**  
**(en miles de \$ de 1995, salvo indicación en contra)**

| Tipos de familia y grupos de edad           | 1983  | 1995  | % de cambio<br>1983-95 |
|---|-------|-------|------------------------|
| <b>A. Riqueza neta</b>                      |       |       |                        |
| Todos los hogares                           | 198.8 | 204.5 | 2.9                    |
| Parejas casadas con menos de 65 años        |       |       |                        |
| Con niños                                   | 165.1 | 180.5 | 9.3                    |
| Sin niños                                   | 321.3 | 304.6 | -5.2                   |
| Hogares femeninos menores de 65 años        |       |       |                        |
| Con niños                                   | 44.9  | 36.4  | -19.0                  |
| Sin niños                                   | 96.9  | 77.5  | -20.0                  |
| Parejas casadas, de 65 y más años           | 475.5 | 435.3 | -8.4                   |
| <b>B. Riqueza financiera</b>                |       |       |                        |
| Todos los hogares                           | 144.2 | 156.9 | 8.8                    |
| Parejas casadas con menos de 65 años        |       |       |                        |
| Con niños                                   | 105.3 | 138.1 | 31.2                   |
| Sin niños                                   | 243.8 | 243.7 | -0.0                   |
| Hogares femeninos menores de 65 años        |       |       |                        |
| Con niños                                   | 21.2  | 16.8  | -20.6                  |
| Sin niños                                   | 67.7  | 48.3  | -28.6                  |
| Parejas casadas, de 65 y más años           | 388.3 | 339.9 | -12.5                  |
| <b>C. Cociente deuda/propiedad (%)</b>      |       |       |                        |
| Todos los hogares                           | 15.1  | 19.4  | 28.6                   |
| Parejas casadas con menos de 65 años        |       |       |                        |
| Con niños                                   | 27.8  | 36.8  | 32.0                   |
| Sin niños                                   | 13.7  | 18.4  | 34.5                   |
| Hogares femeninos menores de 65 años        |       |       |                        |
| Con niños                                   | 33.6  | 56.8  | 69.0                   |
| Sin niños                                   | 23.6  | 28.7  | 21.7                   |
| Parejas casadas, de 65 y más años           | 2.4   | 4.8   | 101.3                  |
| <b>D. Tasa de vivienda en propiedad (%)</b> |       |       |                        |
| Todos los hogares                           | 63.4  | 64.7  | 2.1                    |
| Parejas casadas con menos de 65 años        |       |       |                        |
| Con niños                                   | 73.2  | 72.4  | -1.2                   |
| Sin niños                                   | 75.3  | 74.0  | -1.7                   |
| Hogares femeninos menores de 65 años        |       |       |                        |
| Con niños                                   | 39.6  | 40.0  | 1.0                    |
| Sin niños                                   | 41.5  | 48.1  | 16.0                   |
| Parejas casadas, de 65 y más años           | 84.1  | 86.1  | 2.4                    |

A. Fuente: cálculo propio a partir de SCF de 1983 y 1995. Los hogares se clasifican según la presencia de hijos en el hogar con menos de 18 años, y por grupos de edad según la edad del cabeza de familia.

**Tabla 9: Riqueza neta media de los hogares por estratos de renta y de edad, 1983-95<sup>a</sup> (miles \$ de 1995)**

| Estratos de renta (\$ de 1995) | Riqueza neta media |        |        | Cambio porcentual |         |         |         |
|--------------------------------|--------------------|--------|--------|-------------------|---------|---------|---------|
|                                | 1983               | 1989   | 1992   | 1995              | 1983-89 | 1989-95 | 1983-95 |
| TOTAL                          | 198.8              | 227.7  | 221.4  | 204.5             | 14.6    | -10.2   | 2.9     |
| <b>De menos de 65 años</b>     | 170.1              | 198.4  | 194.7  | 173.7             | 16.6    | -12.4   | 2.1     |
| Menos de 15000 \$              | 31.5               | 20.8   | 25.9   | 31.9              | -34.0   | 53.2    | 1.2     |
| 15000-24999                    | 49.7               | 71.4   | 44.0   | 50.2              | 43.7    | -29.7   | 1.0     |
| 25000-49999                    | 87.0               | 103.6  | 79.3   | 77.3              | 19.0    | -25.4   | -11.1   |
| 50000-74999                    | 164.3              | 171.7  | 156.8  | 169.5             | 4.5     | -1.3    | 3.2     |
| 75000 o más                    | 825.9              | 826.8  | 930.9  | 774.3             | 0.1     | -6.4    | -6.2    |
| <b>De 65 o más años</b>        | 319.2              | 333.5  | 316.4  | 314.5             | 4.5     | -5.7    | -1.5    |
| Menos de 15000 \$              | 54.7               | 55.8   | 58.9   | 73.4              | 1.9     | 31.6    | 34.2    |
| 15000-24999                    | 151.3              | 165.1  | 149.5  | 135.8             | 9.1     | -17.8   | -10.3   |
| 25000-49999                    | 275.7              | 295.5  | 312.8  | 270.3             | 7.2     | -8.6    | -2.0    |
| 50000-74999                    | 558.2              | 706.8  | 618.0  | 594.6             | 26.6    | -15.9   | 6.5     |
| 75000 o más                    | 2601.7             | 2705.5 | 2696.8 | 2409.8            | 4.0     | -10.9   | -7.4    |

a. Fuente: cálculo propio a partir de SCF de 1983-89-92 -95. Los hogares se clasifican según la edad del propietario de la vivienda.

**Tabla 10: Reservas financieras acumuladas por las familias, por quintiles de renta (en términos del n° de meses de consumo que pueden financiar), 1983-1995<sup>a</sup>**

| Quintil de renta | N° de meses de consumo actual que pueden financiarse <sup>b</sup> | Ídem a nivel del 125% del estándar de pobreza que pueden financiarse <sup>c</sup> |
|------------------|---|---|
| <b>A. 1983</b>   |   |   |
| Quintil superior | 16.5  | 51.4  |
| Cuarto quintil   | 5.7   | 14.6  |
| Quintil central  | 2.3   | 4.6   |
| Segundo quintil  | 0.9   | 1.3   |
| Quintil inferior | 0.0   | 0.0   |
| <b>B. 1989</b>   |   |   |
| Quintil superior | 18.7  | 72.6  |
| Cuarto quintil   | 4.7   | 14.6  |
| Quintil central  | 3.6   | 9.0   |
| Segundo quintil  | 0.7   | 1.0   |
| Quintil inferior | 0.0   | 0.0   |
| <b>C. 1995</b>   |   |   |
| Quintil superior | 19.0  | 61.3  |
| Cuarto quintil   | 3.5   | 7.9   |
| Quintil central  | 1.2   | 1.8   |
| Segundo quintil  | 1.1   | 0.6   |
| Quintil inferior | 0.0   | 0.0   |

a. Para los hogares con edades comprendidas entre los 25 y los 54 años. Fuente: cálculo propio a partir de SCF de 1983, 1989 y 1995, y de Bureau of Labor Statistics: *Consumer Expenditure Surveys*, 1983, 1990 y 1995. b. Definido como el cociente entre la riqueza financiera mediana (riqueza total neta menos riqueza en la casa ocupada como vivienda) y los gastos de consumo medianos del estrato de renta correspondiente. c. Definido como el cociente entre la riqueza financiera neta del estrato de renta y el 125% del estándar de pobreza para una familia de cuatro miembros.

**Tabla 11: Cambio en la riqueza mediana, y factores explicativos, 1989-1995 (en miles de \$ de 1995)**

|  | 1989  | 1995 | Cambio <sup>a</sup> |
|--|-------|------|---------------------|
| 1. Riqueza familiar mediana <sup>a</sup>   | 54.6  | 45.6 | -9.0                |
| 2. Renta familiar mediana <sup>b</sup>   | 35.5  | 34.1 | -1.5                |
| 3. Gastos de consumo para el nivel mediano de renta <sup>c</sup>   | 37.5  | 35.3 | -2.1                |
| 4. Tasa de ahorro para el nivel mediano de renta <sup>d</sup>  | -5.4% | -3.7 | 2.7                 |
| 5. Tasa de rendimiento real de la cartera del quintil intermedio de familias a lo largo del periodo (% anual) <sup>e</sup> | 0.7%  |      |                     |
| <b>Pro memoria: Factores explicativos del cambio en la riqueza familiar mediana, 1989-1995</b>                             |       |      |                     |
| a. Valor presente de los ahorros familiares, acumulados anualmente a lo largo del periodo                                  | -10.5 |      |                     |
| b. Cambio de valor de la cartera del quintil medio de riqueza debido a cambios en los precios de los activos               | 3.7   |      |                     |
| c. Otros factores (residuo)  | -2.1  |      |                     |
| Cambio total en la riqueza familiar mediana  | -9.0  |      |                     |

a. Cálculo propio a partir de SCF de 1989 y 1995. b. U.S. Bureau of the Census, Current Population Surveys, Internet. c. Bureau of Labor Statistics, *Consumer Expenditure Surveys*, varios años, Internet. d. Cociente entre la renta familiar menos el consumo familiar y la renta familiar. e. Fuentes para los precios de los activos: Council of Economic Advisers: *Economic Report of the President*, febrero 1998, Washington, DC: U. S. Government Printing Office; U.S. Bureau of the Census: *Statistical Abstract of the United States, 1997*, Washington, DC, U. S. Government Printing Office.

**Tabla 12: Resumen de estadísticas sobre riqueza neta mediana y media y sobre desigualdad de riqueza (a partir de SIPP, PSID y SCF, 1983-1995; en miles de \$ de 1995)**

| Fuente y año               | Riqueza neta mediana | Riqueza neta media | Estrato de renta de 500000 \$ o más |              | % de la riqueza total poseída por el 5% superior |
|----------------------------|----------------------|--------------------|-------------------------------------|--------------|--|
|                            |                      |                    | % de hogares                        | % de riqueza |  |
| <b>A. SIPP<sup>a</sup></b> |                      |                    |                                     |              |  |
| 1984                       | 47.9                 | 115.5              | 1.9                                 | 25.9         |  |
| 1988                       | 46.1                 | 118.5              | 2.8                                 | 27.1         |  |
| 1993                       | 39.6                 | 105.2              | 3.6                                 | 30.5         |  |
| Cambio en %, 1984-93       | -17.3                | -8.9               | 86.4                                | 18.9         |  |
| <b>B. PSID<sup>b</sup></b> |                      |                    |                                     |              |  |
| 1984                       | 44.6                 | 140.5              |                                     |              | 49.5   |
| 1989                       | 45.2                 | 153.6              |                                     |              | 47.0   |
| 1994                       | 48.3                 | 150.8              |                                     |              | 44.5   |
| Cambio en %, 1984-94       | 8.3                  | 7.3                |                                     |              | -10.1  |
| <b>C. SCF<sup>c</sup></b>  |                      |                    |                                     |              |  |
| 1983                       | 58.3                 | 206.3              | 4.2                                 | 51.5         | 54.5   |
| 1989                       | 62.4                 | 237.7              | 6.3                                 | 60.6         | 57.2   |
| 1995                       | 55.8                 | 215.7              | 7.3                                 | 63.9         | 58.0   |
| Cambio en %, 1983-95       | -4.4                 | 4.6                | 74.1                                | 24.0         | 6.5  |

a. Fuente: 1984: U.S. Bureau of the Census (1986), tablas 1 y 3; 1988: U.S. Bureau of the Census (1990), tablas 1 y 3; 1988; Y 1993: "Asset ownership of households: 1993", P70-47, en internet, tablas 4 y 5.

b. Fuente: Hurst, Luoh y Stafford (1998), pp. 270, 277.

c. Cálculo propio a partir de SCF 1983, 1989 y 1995. La riqueza neta incluye los vehículos.

d. Los estratos de riqueza están en dólares corrientes.

**Tabla 13: Estimaciones alternativas de la distribución por tamaños de la riqueza familiar, a partir del SCF<sup>a</sup> (las medias y medianas están en miles de \$ de 1995)**

|   | Media | Mediana | Coef. de Gini | Proporción de la riqueza poseída por (%) |                |              |              | Total | Cociente entre activos financieros y los FOF del FRB <sup>b</sup> |
|---|-------|---------|---------------|--|----------------|--------------|--------------|-------|---|
|   |       |         |               | 0.5% superior                            | siguiente 0.5% | siguiente 9% | 90% inferior |       |   |
| <b>A. Cálculos de Wolff<sup>c</sup></b> |       |         |               |  |                |              |              |       |   |
| 1983                                    | 206.3 | 58.3    | 0.779         | 25.3                                     | 7.3            | 33.9         | 33.5         | 100.0 | 0.998   |
| 1989                                    | 237.7 | 62.4    | 0.811         | 29.2                                     | 6.8            | 32.6         | 31.4         | 100.0 | 0.923   |
| 1992                                    | 230.8 | 55.3    | 0.802         | 29.0                                     | 6.9            | 34.0         | 30.1         | 100.0 | 0.894   |
| 1995                                    | 215.7 | 55.8    | 0.799         | 28.6                                     | 7.8            | 32.9         | 30.7         | 100.0 | 0.766   |
| <b>B. Kennickell y Woodburn (1997)</b>  |       |         |               |  |                |              |              |       |   |
| 1989                                    | 229.3 | 57.0    | 0.788         | 23.0                                     | 7.3            | 37.1         | 32.5         | 100.0 | 0.750   |
| 1992                                    | 202.7 | 55.1    | 0.782         | 22.7                                     | 7.5            | 36.9         | 32.9         | 100.0 | 0.669   |
| 1995                                    | 207.2 | 55.1    | 0.788         | 27.5                                     | 7.6            | 33.2         | 31.5         | 100.0 | 0.685   |
| <b>C. Weicher (1995, 1996)</b>          |       |         |               |  |                |              |              |       |   |
|   |       |         |               | 1% superior                              |                |              |              |       |   |
| 1983 (B3016)                            | 230.8 |         | 0.773         | 30.0                                     |                |              |              |       |   |
| 1983 (B3019)                            | 250.1 |         | 0.788         | 34.0                                     |                |              |              |       |   |
| 1989 (X40125)                           | 248.0 |         | 0.801         | 36.0                                     |                |              |              |       |   |
| 1989 (X40131)                           | 255.3 |         | 0.813         | 38.0                                     |                |              |              |       |   |

a. La riqueza neta incluye los automóviles y otros vehículos.

b. Incluye depósitos, bonos, otros activos financieros, acciones, fondos mutuos, fondos de trust y las cuentas de contribuciones para pensiones definidas. En el Flujo de Fondos, los diferentes activos que figuran en las cuentas de pensiones, tales como acciones y bonos, se consolidan en sus diferentes tipos financieros (como acciones y bonos). La fuente para los datos del Flujo de Fondos del Consejo de la Reserva Federal (FRB FOF) es: Board of Governors of the FED (1998).

c. Incluye automóviles. Los valores de los activos se han ajustado a los datos del FRB FOF. Las ponderaciones de 1983 son las ponderaciones para las rentas en sentido amplio del FRB (B3016) y las ponderaciones compuestas revisadas de SCF (B3019); y las de 1989 son las series SRC-Design-S1 (X40131) y la X40125.

**PARTE II:  
LA CRISIS DE LA MUNDIALIZACIÓN  
Y DEL NEOLIBERALISMO:  
UNA PERSPECTIVA ESPAÑOLA**

**CAPÍTULO 6**  
**José María Vidal Villa<sup>68</sup>**  
**DOS VERSIONES DE LA MUNDIALIZACION:**  
**GEORGE SOROS Y SAMIR AMIN**

Hace ya diez años, en el capítulo de Conclusiones y Pronósticos de mi libro "Hacia una economía mundial"<sup>69</sup>, escribía lo siguiente:

"Las contradicciones intercapitalistas deben situarse en el marco de un proceso a largo plazo que lleva, a mi parecer, de forma inexorable hacia la constitución de un solo Estado mundial. Es decir, la tendencia a la mundialización de la economía, cada día más evidente y más vigorosa requerirá a largo plazo la adecuación de las superestructuras políticas, legislativas, militares, etc. a esa mundialización de la base económica. Por ello, podría caracterizarse el próximo periodo, a medio plazo, como un periodo de transición en el cual se manifestará fuertemente la contradicción entre la mundialización de la economía y la pervivencia de los Estados nación. Tal situación puede agudizar los enfrentamientos estatales entre los tres grandes bloques (EE.UU., Europa, Japón), enfrentamientos por el control estatal de un proceso que por su propia dinámica está ya rebasando los límites de cualquier Estado"<sup>70</sup>

En aquel momento, este pronóstico recibió duras y acerbos críticas. Utópico, idealista, demagogo, no científico y otros epítetos se utilizaron contra esa idea. Pero he aquí que sólo diez años después, lo que yo afirmaba entonces empieza a ser un lugar común que hasta la prensa acoge en sus páginas. Este cambio de actitud se ha visto acelerado por la intervención militar de la OTAN contra Yugoslavia y la puesta en evidencia de la necesidad urgente de organismos políticos de carácter internacional, incluso mundial, que controlen, regulen, dirijan y condicionen la intervención armada de un pseudo ejército mundial en el territorio de Estados nacionales que, hoy por hoy, continúan siendo soberanos. Pero siendo éste un fenómeno extremadamente importante, no es el que atrae mi atención en este escrito.

Aquí quiero referirme a la posición que, con respecto a la globalización, o a la mundialización, según la terminología que se desee, han adoptado dos autores de ideología, formación y praxis absolutamente diferentes y antagónicas. Me refiero a George Soros y a Samir Amin, cuyas dos recientes aportaciones al debate sobre la mundialización son especialmente significativas.

¿Por qué estos dos autores? Por su gran representatividad. El uno, Soros, en el mundo de los mercados financieros; el otro, Amin, en el de la izquierda mundial y el pensamiento marxista. Dos polos del pensamiento, de la acción y de la actitud ante la vida. Pero coinciden en algo: *el capitalismo global está en crisis, los Estados nacionales declinan y pierden funciones, se hace imprescindible la construcción de alternativas políticas globales*. Por ello he elegido estos dos autores y sus

---

<sup>68</sup> Departamento de Economía Internacional, Facultad de CC. Económicas, Universidad de Barcelona, Diagonal, 690, 08034, Barcelona; email: jvidal@eco.ub.es

<sup>69</sup> Vidal Villa, José María: *Hacia una economía mundial*. Ed. Plaza & Janés. Barcelona. 1990.

<sup>70</sup> Op. Cit. p.406.

correspondientes libros para tratar de explicar la situación actual y el futuro del mundo, precisamente en la línea que yo señalara en 1989, hace once años.

### 6.1. La crisis del capitalismo global<sup>71</sup> según George Soros

Antes de glosar el pensamiento de este autor, es imprescindible hacer una mención breve del personaje de que se trata. Soros, húngaro de nacimiento y en la actualidad ciudadano de los Estados Unidos, es el prototipo del magnate de los mercados financieros. Su más famosa intervención se produjo en el mercado internacional de divisas cuando con su presión logró expulsar a la libra esterlina y a la lira del Sistema monetario Europeo y casi lo logró también con el franco francés y la peseta. Se le atribuyen acciones semejantes en otras latitudes e incluso el Gobierno de Malasia le ha acusado --al parecer injustamente-- de ser el promotor de la crisis de ese país e incluso de la reciente crisis asiática de los años 97 y 98. Dirige el *Soros Fund Management*, a través del cual interviene en los mercados financieros mundiales. Al propio tiempo, es propietario de numerosas empresas comerciales en múltiples países de América Latina, Asia, Europa y EE.UU. Pero a este carácter de activo actor en el mundo de los mercados financieros se añade otro, del cual él mismo señala la importancia: el de filántropo, función que ejerce a través de la *Open Society Fund*, institución con actividad en numerosos países, entre los cuales cabe destacar a los de la antigua órbita soviética, y en cuya evolución hacia el capitalismo Soros y su Fundación tuvieron una implicación directa.

Estamos, pues, no ante un autor de libros de economía, un economista o un profesor. Se trata de un financiero y además de un financiero en activo. Quizá por ello sus reflexiones son tan significativas. Veamos algunas de ellas.

#### 1.- El marco conceptual

Por confesión propia, Soros se adscribe a la influencia del pensamiento filosófico de Popper y recoge de él, en particular, la noción de *sociedad abierta*. Volveré sobre ello más adelante. Pero en lo que atañe al razonamiento económico, y esto es lo más sorprendente del libro de Soros, se aparta substancialmente de la doctrina convencional y critica duramente la inoperancia conceptual e interpretativa de la economía neoclásica.

"Todo el mundo sabe que el análisis económico no tiene la misma validez universal que las ciencias físicas. Pero la razón más importante del *fracaso del análisis económico* --y de la inevitable inestabilidad de todas las instituciones sociales y políticas que asumen la validez absoluta de la economía de mercado-- no se comprende adecuadamente. Los fracasos de la economía no se deben únicamente a nuestra imperfecta comprensión de la teoría económica ni a la falta de estadísticas adecuadas. Estos problemas podrían remediarse en principio mejorando la investigación... Pero el análisis económico, así como la ideología del mercado a la que respalda, son subvertidos por un defecto mucho más fundamental e insoluble. Los acontecimientos económicos y sociales, a diferencia de los acontecimientos que preocupan a los químicos y a los físicos, suponen la presencia de actores pensantes. Y los actores pensantes pueden cambiar las reglas de la economía y los sistemas sociales en virtud de sus propias ideas acerca de esas reglas.

---

<sup>71</sup> Soros, George: *La crisis del capitalismo global*. Ed. Debate. Madrid. 1998



La afirmación de la validez universal de la teoría económica se hace insostenible una vez que se comprende adecuadamente este principio"<sup>72</sup>

Éste es el meollo del concepto de *reflexividad* que utiliza Soros y sobre el cual volveré después. Pero lo que interesa reflejar ahora es un hecho particularmente relevante: Soros se separa del marco conceptual y de la ideología derivada de la teoría económica clásica y neoclásica y asume conceptos que son propios de una corriente de pensamiento diametralmente opuesta, a saber: el marxismo. Por ejemplo, Soros utiliza conceptos tales como *sistema capitalista mundial*, *Centro-Periferia* y otros que están siempre absolutamente ausentes de la literatura económica convencional al uso. Y los utiliza con conciencia de que se está refiriendo a una realidad *que es precisamente la que los marxistas han venido designando con esos términos durante mucho tiempo*. Incluso lo reconoce explícitamente:

"Está muy extendida la suposición de que la democracia y el capitalismo van de la mano. Lo cierto es que la relación es mucho más compleja. El capitalismo necesita a la democracia como contrapeso porque el sistema capitalista por si solo no muestra tendencia alguna al equilibrio. Los dueños del capital intentan maximizar sus beneficios. Si se les dejase a su libre arbitrio, continuarían acumulando capital hasta que la situación quedase desequilibrada. Marx y Engels hicieron un análisis muy bueno del sistema capitalista hace 150 años, mejor en algunos aspectos, debo decirlo, que la teoría del equilibrio de la economía clásica"<sup>73</sup>

A renglón seguido, no obstante, Soros descalifica el comunismo y se sitúa en las antípodas del socialismo y el pensamiento de izquierdas. Pero... le ha parecido bueno el análisis de Marx y Engels. Y esto es una auténtica novedad en ese medio y entre ese tipo de autores.

## 2.- El fundamentalismo de mercado

Pero no se trata sólo de la teoría. También se refiere a la ideología dominante, aquella que ensalza el mercado por encima de la toma de decisiones colectivas, aquella que enaltece el individualismo por encima del bien común. Es decir, se enfrenta abiertamente a la ideología dominante. Y para hacerlo acuña un punzante término, muy de actualidad: *fundamentalismo del mercado*. Veamos cómo lo define.

"Sostengo que la situación actual es poco sólida e insostenible. Los mercados financieros son intrínsecamente inestables y existen necesidades sociales que no pueden satisfacerse dando carta blanca a las fuerzas del mercado. Lamentablemente, no se reconocen estos defectos. Existe, en cambio, el convencimiento general de que los mercados se autocorrigien y que una economía global puede prosperar sin necesidad de una sociedad global. Se afirma que la mejor manera de servir el interés común es permitir que cada cual defienda sus propios intereses y que los intentos de proteger el interés común mediante la toma de decisiones colectivas distorsiona el mecanismo del mercado. Esta idea recibió en el siglo XIX el nombre de *laissez faire* o liberalismo, pero puede que no sea hoy una denominación tan apropiada porque es un término francés y la mayoría de las personas que creen en la magia del mercado no hablan francés. He encontrado un nombre mejor para designarlo: fundamentalismo del mercado... El fundamentalismo del mercado es el responsable de que el sistema capitalista global carezca de solidez y sea insostenible"<sup>74</sup>

---

<sup>72</sup> Op. Cit. pp.61-62

<sup>73</sup> Op. Cit. p.29

<sup>74</sup> Op. Cit. p. 22.

Más contundente, imposible. Para Soros lo importante no estriba en determinar un equilibrio teórico entre oferta y demanda --de mercancías, de mano de obra, de valores bursátiles, etc.--, lo cual es la afición preferida de los economista neoliberales, neoclásicos e, incluso, keynesianos. Para Soros lo importante es reconocer que el mercado dejado a su libre actuación, lejos de llevar a la economía hacia el equilibrio<sup>75</sup>, lo que provoca es el desequilibrio, y que la situación normal de la economía capitalista es precisamente el desequilibrio y no lo que sostienen los economistas convencionales. Por ende, hay que alejarse de ese tipo de pensamiento y de ese tipo de argumentación porque, lejos de esclarecer la realidad, la vela, la obscurece.

Por el contrario, hay que reconocer tal carácter desequilibrador del mercado. Y, en consecuencia, cuando esos desequilibrios afectan a la sociedad, hay que intervenir. Y ¿quién tiene que intervenir? Lógicamente, el Estado. Y aquí vuelve a enfrentarse con otro dogma liberal: la necesaria no intervención del Estado en la economía. Para Soros lo importante es que para que una economía sea sólida hace falta que sustente una sociedad próspera y esto no lo consigue el mercado por sí solo. Hace falta la acción consciente del Estado. Y esta acción consciente la han llevado a efecto hasta ahora los Estados nacionales, en su máxima expresión en aquéllos en los que impera el Estado del Bienestar. Pero, ¿qué ocurre cuando la economía se globaliza y la sociedad y el Estado no?. Este es el *quid* de la cuestión. Volveremos sobre ello.

### 3.- La reflexividad

*Los hechos pueden verse influidos por la formulación de enunciados sobre ellos*<sup>76</sup>, dice Soros. Y esta idea condensa su concepto de reflexividad. Se trata, sucintamente resumido, de que, a diferencia de las ciencias naturales y la naturaleza, en las ciencias sociales y en la sociedad, los actos y los pensamientos de los actores, sean científicos o agentes activos, modifican la propia realidad. Existe, según él, una intensa interacción entre pensamiento y realidad que hace imposible, o casi imposible, sostener la existencia de una realidad estrictamente objetiva en la economía y en la sociedad. Y se fundamenta en su propia actuación y la de sus iguales: los grandes especuladores financieros. No basta un conocimiento de la estructura y evolución de los mercados financieros para predecir el futuro puesto que la propia acción de uno de los agentes activos conlleva la modificación de las expectativas de otros y ello modifica el propio comportamiento del mercado.

Ésta es sucintamente la idea. A mi entender, es una de las más endebles que nos ofrece Soros. Es ciertamente actuante en el terreno de los mercados financieros si uno es un gran especulador. Pero el común de los mortales no es un gran especulador. Para el común de los mortales la economía se presenta como un dato, como algo externo a él, como una situación a la que inexorablemente se debe someter y debe actuar en consecuencia. Por tanto, para el común de los mortales *la economía tiene el valor de ser una realidad objetiva inmodificable mediante la acción personal e individual de cada uno de ellos*.

---

<sup>75</sup> "El concepto de equilibrio es muy útil, pero también puede ser muy engañoso... El equilibrio es algo que rara vez se ha observado en la vida real" (Op. Cit. p. 69).

<sup>76</sup> Op. Cit. p.65.

No obstante, este concepto de reflexividad lleva a Soros a concluir con la necesidad de abandonar la teoría económica al uso y la necesidad de construir otra nueva, que trascienda el marco de la búsqueda del equilibrio y que abandone el paradigma de que el mercado es el mejor método para resolver "cualquier cosa".

#### 4.-La sociedad abierta

Tras examinar la evolución de la economía capitalista y sobre todo la crisis más reciente --asiática, Rusia, Brasil--, es decir, al poner de manifiesto las insuficiencias del mercado que han provocado tal situación, Soros se adentra en el proceloso mar de lo que él denomina **el sector no mercado de la sociedad**. Y su propuesta se concentra en la idea popperiana de **sociedad abierta**. Para Soros, la "sociedad abierta" es, por supuesto, una sociedad democrática, con libre juego político, elecciones, etc. Pero no es sólo eso, no es sólo la democracia formal. Es el resultado de la aplicación de un conjunto de valores morales que, en última instancia, hacen prevalecer el bien común sobre los intereses individuales, que actuando ciegamente pueden provocar precisamente lo contrario al bien común. *Grosso modo* y con muchos matices, tales sociedades abiertas se han producido en los Estados-nación occidentales y son el ejemplo a seguir en otras latitudes. No obstante, la pérdida de valores morales y el predominio del fundamentalismo del mercado está erosionando la sociedad abierta incluso en el mundo occidental.

Pero ése no es el principal problema. El principal problema es que no existe una **sociedad abierta global** que se corresponda a la economía global que efectivamente existe. Para Soros

"...No existe un sistema político global que se corresponda al sistema capitalista global. Por otra parte, no hay consenso en cuanto a que un sistema político global sea viable ni deseable"<sup>77</sup>

El propio Soros se ha respondido ya a esta pregunta en páginas anteriores:

"Para estabilizar y regular una economía verdaderamente global es necesario algún sistema global de toma de decisiones políticas. En una palabra, necesitamos una sociedad global que respalde nuestra economía global. Una sociedad global no significa un Estado global. Abolir la existencia de los mercados no es viable ni deseable, pero en la medida en que hay intereses colectivos que trascienden las fronteras estatales, *la soberanía de los Estados debe subordinarse al derecho internacional y a las instituciones internacionales*".<sup>78</sup>

Soros es realista y no aboga por el fin de los Estados nacionales, aunque advierte su claro declive y patrocina su pérdida de funciones en aras de ámbitos institucionales supranacionales. Éste es el argumento central de su propuesta para solventar la, según él, inexorable crisis del capitalismo global. Se trata de la construcción de instituciones internacionales que regulen y legislen en ese ámbito de tal modo que los mercados no consigan llevar a todo el sistema al desplome. Pero que nadie se llame a engaño. Soros tiene bien claro quién debe dirigir ese proceso y cómo. No se trata de alumbrar una sociedad democrática mundial sino de, manteniendo la actual estructura de Estados

---

<sup>77</sup> Op. Cit. p. 247

<sup>78</sup> Op. Cit. p.31

nacionales, crear las instituciones que los obliguen a actuar en el sentido de lo que Soros considera que es la sociedad abierta, dicho de otro modo, en el sentido de la sociedad occidental. Sus últimas palabras, con las que concluye su libro son altamente esclarecedoras.

"Una sociedad abierta global no puede ser obra únicamente de las personas o de las organizaciones no gubernamentales por sí solas. Los Estados soberanos tienen que cooperar y esto requiere una acción política. La opinión pública y la sociedad civil tienen que desempeñar papeles importantes porque en una democracia los políticos deben ser receptivos a las demandas populares. En las democracias que funcionan bien los estadistas podrían incluso encabezar la movilización de la opinión pública. Necesitamos esa clase de liderazgo para *formar una coalición de países de ideología afín comprometidos con la creación de una sociedad abierta global*"<sup>79</sup>

¿Tal vez el grupo de países aliados en torno a Estados Unidos en la OTAN es ese grupo de países? Soros no lo aclara, pero parece ser que es algo así en lo que está pensando. En definitiva, para este representativo autor, la economía capitalista global no sólo está en crisis sino que además es inviable y corre hacia un inexorable desplome a no ser que se actúe **POLÍTICAMENTE** a nivel mundial. Ciertamente que no se puede tocar la sacrosanta figura de los Estados nacionales, pero Soros es muy claro al manifestar que tales Estados son sólo parte de un engranaje que los supera. Y por eso clama por su sumisión al derecho internacional y por la construcción de instituciones que regulen y ordenen la economía global. Ése es su objetivo y, al parecer, algo de ello ya está sucediendo.

## 6.2. El capitalismo en la era de la globalización<sup>80</sup> de Samir Amin

A diferencia de Soros, Samir Amin no es ni financiero ni filántropo. Este autor, de origen egipcio y de formación fundamentalmente francesa, es un pensador marxista, creador de la conocida teoría del desarrollo desigual y de la acumulación a escala mundial, comprometido con la lucha de los pueblos por su liberación y por su emancipación. Representa el punto de referencia esencial en la interpretación del sistema mundial capitalista como un sistema integrado por un Centro desarrollado y una Periferia subdesarrollada y es, junto con otros autores, sobre todo los agrupados en la llamada "escuela de la dependencia", uno de los más profundos analistas críticos del capitalismo global.

El libro de Samir Amin, publicado en 1999, consiste en un conjunto de siete trabajos publicados con anterioridad a 1997. No obstante la relativa distancia temporal de la publicación del original, los planteamientos de Samir Amin continúan teniendo suficiente vigencia. De los siete artículos mencionados he elegido dos, que por su contenido me parecen los más significativos para el tema que aquí nos ocupa. Se trata de los siguientes: "El futuro de la polarización global", y "El auge de la etnicidad: una respuesta política a la globalización económica". En ambos casos el autor efectúa un conjunto de planteamientos originales sobre la situación actual del capitalismo Asimismo, expone su opinión sobre la evolución próxima del sistema, sometido a un

---

<sup>79</sup> Op. Cit. p 270.

<sup>80</sup> Samir Amin: *El capitalismo en la era de la globalización*. Ed. Paidós. Barcelona, 1999.

proceso de globalización acelerado que conduce a la crisis global del sistema, punto en el que, precisamente, coincide con G. Soros.

### 1.- El declive del Estado-nación y los cinco monopolios

Para Samir Amin, la mundialización actualmente en curso se inscribe en un proceso histórico en el cual el capitalismo ha atravesado por diversas fases de las cuales la mundialización sería la más reciente, pero resultado de las anteriores y sin representar una ruptura con el modo de producción, de acumulación y de dominación capitalista. En este sentido, Amin parece distanciarse de un modelo de interpretación de la historia del capitalismo considerada como una sucesión de *hegemonías*, en la cual el Centro ha sido ocupado por sucesivos países, o incluso ciudades. Se trata de autores como Braudel, Wallerstein, Attali, etc. Al parecer, aunque no los menciona, Amin no coincide con ellos:

"...este análisis del capitalismo mundial (el de Amin) no se centra en la cuestión de las hegemonías, puesto que no me adscribo a la escuela de las hegemonías sucesivas de cierta historiografía. El concepto de hegemonía es a menudo estéril y acientífico merced a la vaguedad de las definiciones al uso, de modo que no creo que deba constituir el centro del debate"<sup>81</sup>

Al mismo tiempo que reconoce el papel de Estados Unidos en la actual configuración del sistema, señala que es *tan frágil y precaria como la globalización de las estructuras a través de las que opera*. No obstante, si se atiende a la evolución del sistema, el punto básico es que no se tiende hacia la construcción de un nuevo orden mundial sino hacia el caos.

"Esta evolución no apunta hacia un nuevo orden mundial caracterizado por nuevas formas de polarización, sino hacia el desorden global. El caos al que nos enfrentamos proviene de un triple fracaso del sistema, que ha sido incapaz de desarrollar: a) nuevas formas de organización social y política que vayan más allá del Estado-nación, un nuevo requisito del sistema globalizado de producción; b) relaciones políticas y económicas capaces de reconciliar el auge de la industrialización en las nuevas zonas periféricas competitivas de Asia y América Latina con el objetivo del crecimiento mundial; y c) una relación que no sea excluyente con la periferia africana, que no está implicada en modo alguno en una industrialización competitiva"<sup>82</sup>

El primer punto es, a mi juicio, el más relevante. El declive del Estado-nación, la pérdida de funcionalidad de los Estados tal y como surgieron del siglo XIX y han permanecido prácticamente hasta la fecha sin apenas modificación, ha dejado de ser útil al sistema, ya no asegura sino que obstaculiza la acumulación. Y, como corolario, la ausencia de instituciones mundiales de regulación y control político del proceso genera, por consiguiente, el caos. Y esto sí que representa un rasgo novedoso del sistema en la actualidad, precisamente la no armonía entre la base económica y la superestructura política. Samir Amin señala que

"1.- La erosión del Estado-nación centrado en sí mismo y la consiguiente desaparición del vínculo entre la esfera de la reproducción y la de la acumulación, que acompaña al debilitamiento del control político y social que hasta el momento había sido determinado precisamente por las fronteras de ese Estado-nación autocentrado.

---

<sup>81</sup> Op. Cit. p.17

<sup>82</sup> Op. Cit. p.16

2.- La erosión de la gran fractura entre un centro industrializado y las regiones periféricas no industrializadas es paralela a la emergencia de nuevas dimensiones de polarización.

La posición de un país en la jerarquía global viene definida por su capacidad para competir en el mercado mundial"<sup>83</sup>

Ahora bien, contra la opinión neoliberal predominante, Amin no acepta la idea de que es el *mercado libre* en virtud de sus leyes objetivas el que regula y organiza el espacio mundial, es decir, las economías de los diferentes países, la competitividad y, en última instancia, por supuesto, el propio sistema. Muy al contrario, existen importantes sesgos a tal libre mercado que determinan y condicionan la posición de cada cual en el proceso de mundialización. A este respecto, Amin señala la existencia de lo que denomina *CINCO MONOPOLIOS* bajo el control del Centro del sistema, que distorsionan considerablemente el funcionamiento del mercado y establecen una clara situación de desigualdad. Tales cinco monopolios son los siguientes:

- 1.- Monopolio tecnológico
- 2.- Control de los mercados financieros mundiales
- 3.- Acceso monopolista a los recursos naturales del planeta
- 4.- Monopolio de los medios de comunicación
- 5.- Monopolio de las armas de destrucción masiva.<sup>84</sup>

Es precisamente la conjunción de todos estos aspectos lo que anula el impacto de la industrialización en las periferias y las mantiene subordinadas al sistema mundial aún controlado por el Centro. Ante esta situación, Samir Amin propone una alternativa humanista a la actual situación que pasa necesariamente por

"La construcción de un sistema político que reemplace al Estado-nación y se constituya en la única unidad política en condiciones de gestionar un mercado ampliado"<sup>85</sup>

Con el fin de combatir los cinco monopolios, y de asegurar el descenso de la polarización mundial, sugiere como escenario de futuro, que contrapesa la influencia de l Centro, la

"...reorganización del sistema mundial a partir de grandes regiones, que agruparían zonas dispersas de la periferia. De esta forma se podrían constituir las regiones latinoamericana, árabe, africana, del sudeste asiático, junto a China e India"<sup>86</sup>

A estas regiones cabe añadir Europa y la antigua Unión Soviética y, por supuesto Estados Unidos y Japón. Pero lo más relevante es el papel de Estados Unidos. El fin de la guerra fría, el monopolio (o casi) del arma nuclear y la posesión del arsenal más diabólico de armas de destrucción masiva, sitúa a este país en el vértice superior de la

---

<sup>83</sup> Op. Cit. p. 17

<sup>84</sup> Op. Cit. pp.18 y 19

<sup>85</sup> Op. Cit. p.21

<sup>86</sup> Op. Cit. p. 25

jerarquía mundial. Pero esa situación ya no se corresponde plenamente a la base económica de un sistema globalizado.

"El objetivo de Estados Unidos sigue siendo el mantenimiento de las ventajas que se derivan de su hegemonía mundial, que se encuentra amenazada por la erosión de su competitividad en la economía mundial y por el exorbitante coste de las intervenciones que hace con el objeto de mantener su posición. Enfrentado, tras la desaparición de la bipolaridad, a un número creciente de "enemigos", el número de esas intervenciones ha aumentado"<sup>87</sup>

Libia, Irak, Somalia, Sudán, Yugoslavia, y ¿dónde más en el futuro? Son ejemplos que corroboran lo anterior. Estados Unidos YA NO PUEDE EJERCER SU HEGEMONÍA únicamente por medio de la economía o de la política; necesita utilizar la violencia, la fuerza militar y ello convierte al planeta en un mundo inestable y en constante peligro de guerra. Y ante tal situación sólo caben dos posiciones: enemigo o comparsa. Es, tal cual, lo que sucedió con la intervención de la OTAN en Yugoslavia. Y concluye Samir Amin:

"En tales condiciones, careciendo de formaciones sociales progresistas en el mundo y de una regionalización del sistema mundial comprensiva y flexible, ¿puede Estados Unidos imponer las reglas del juego capitalista? En caso afirmativo, ¿qué reglas y con qué medios?. Existe una fuerte tentación de fomentar las fuerzas conservadoras para imponer la utopía del mercado, que agravará la polarización y, al resultar tal cosa insoportable, comportará erupciones violentas. Existe, pues, la urgencia de responder con bombardeos masivos que, tristemente, ya se probaron en la guerra del Golfo"<sup>88</sup>

Y ahora en Yugoslavia. ... Es decir, Estados Unidos no puede ejercer su hegemonía por medios pacíficos. Necesita la guerra. Y ese parecer ser el marco en el cual el proceso de globalización avanza. Señala Samir Amin que, dado el desconcierto popular ante el desmoronamiento del socialismo, las alternativas al sistema capitalista mundial desigual, polarizador y agresivo no aparecen con demasiada claridad. No obstante, la respuesta es lo que él denomina el ascenso de la *etnicidad*, es decir, de las respuestas populares a partir de la afirmación de su identidad, sea ésta cultural, religiosa, nacional o de cualquier otro tipo, frente a los Estados-nación caducos y frente a la potencia mundial globalizadora de los Estados Unidos y sus comparsas. Se está, sin embargo, aún muy lejos de conseguir alternativas generales y factibles a esta situación. Pero el camino está trazado, es decir, la no validez de los tradicionales Estados-nación debe abrir paso a otras formas de organización política que, como dice Amin, en una primera fase deberían adoptar la forma regional: América Latina, Asia del sureste, África, Europa, el mundo árabe, China, India, la antigua Unión Soviética. Pero tales potenciales supra-Estados se deben construir sobre la base del respeto escrupuloso de las etnias, pueblos y naciones que los constituirían, excluyendo por tanto cualquier tipo de "limpieza étnica" del estilo de la que acontece en Kosovo, sin ceñirse a las fronteras de los Estados-nación ya obsoletos. Largo y difícil camino por recorrer.

### 6.3. Conclusión

---

<sup>87</sup> Op. Cit. p 94

<sup>88</sup> Op. Cit. p. 99

Samir Amin y George Soros son, ideológicamente, diametralmente opuestos. Son, políticamente, antagónicos. Son, socialmente, desiguales. Son, económicamente, diferentes. Tienen y defienden intereses muy distintos... Pero ambos coinciden en varias cosas.

- 1.- Existe un sistema capitalista mundial polarizado en centro y periferia
- 2.- Este sistema está en proceso acelerado de globalización
- 3.- Este sistema globalizado está en crisis
- 4.- No existe un ámbito político mundial que tenga atribuciones suficientes para regular y controlar la economía mundializada
- 5.- Frente a la economía mundializada no se está creando una sociedad mundializada
- 6.- La acción libre del mercado no es suficiente para resolver la crisis; por el contrario, el mercado es creador de desequilibrios y no tiende, como afirman los neoliberales, hacia el equilibrio.
- 7.- Si no se actúa políticamente, la situación sólo puede conducir al caos y al desorden internacional

Hasta aquí algunas de las coincidencias. Pero en las soluciones están las divergencias:

Para Soros, la solución es la construcción de un grupo de países que ejerzan el liderazgo mundial para construir su modelo de sociedad, la llamada sociedad abierta. Al parecer ese grupo de países ya existe. Se trata de Estados Unidos y sus comparsas de la OTAN

Para Samir Amin, la hegemonía norteamericana ya no puede ejercerse en el seno del sistema de modo pacífico y la guerra empieza a ser necesaria para mantener tal hegemonía. Guerras locales, bombardeos masivos, policía mundial norteamericana (y de sus comparsas), pero sigue estando ausente la regulación mundial de la base económica. Para Amin, los pueblos deberían reaccionar construyendo agrupaciones regionales que se enfrenten a la globalización encabezada por el Centro y que respeten la *etnicidad*, con la intención de dar una respuesta humanista a la crisis del sistema y al caos que engendra la globalización.

Y, en fin, de momento prima la guerra... como está ocurriendo en Yugoslavia.



## CAPÍTULO 7

### Miren Etxezarreta<sup>89</sup>

#### LA VULNERABILIDAD DE LOS MODELOS ECONÓMICOS NEOLIBERALES

##### Introducción

Desde finales de los años setenta, las recomendaciones de política económica de las instituciones internacionales a las autoridades económicas de los diversos países han consistido en la aplicación de programas económicos neoliberales<sup>90</sup>. En los países desarrollados, tras la segunda crisis del petróleo en 1979, la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) aconsejó la utilización de este tipo de programas, que, además, fueron justificados con entusiasmo por la academia y potenciados en su aplicación con la llegada al poder de Thatcher y Reagan. En los países en desarrollo, es bien sabido que a partir de la crisis de la deuda, el Fondo Monetario Internacional (FMI), secundado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD/Banco Mundial), ha tenido el poder de exigir la aplicación de duras estrategias de ajuste a los países que a él recurrían. En conjunto, puede considerarse que desde los últimos setenta los programas neoliberales han constituido la recomendación casi universal de política económica tanto en los países industrializados como en los menos desarrollados.

La generalización y el mantenimiento durante muchos años de un mismo tipo de programas lleva a pensar que éstos deben ser útiles y muy eficaces para resolver los problemas que aquejan a los países en cuestión. Sin embargo, estos modelos han sido fuertemente criticados. Mayoritariamente, a causa de las graves consecuencias negativas en el ámbito social, que han sido ampliamente demostradas. El objetivo de este trabajo es distinto. Partiendo de que los efectos sociales negativos son ya conocidos, su propósito consiste en revisar si, efectivamente, estos modelos han probado su validez dentro de su propia lógica para los objetivos que señalan las instituciones que los impulsan e imponen. Una rápida revisión de dichos modelos para explorar si, efectivamente, han servido para lograr la estabilidad y el crecimiento, me lleva a concluir que los mismos tienen una construcción interna que no resuelve los problemas de fondo y que conduce a la inestabilidad en la mayoría de las economías.

Dado que no es posible que quienes propugnan estos modelos no perciban estas limitaciones, se avanza la hipótesis de que los verdaderos objetivos de estos modelos no consisten en resolver los problemas de los países que los soportan, sino que son otros no expresados de forma explícita, pero que se pueden deducir por sus resultados y por las 'preferencias reveladas' que los expresan. Estos objetivos no explicitados consisten principalmente en facilitar la operación de los grandes capitales

---

<sup>89</sup> Departamento de Economía Aplicada, Facultad de CC. Económicas, Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra, 08193; email: Miren.Etxezarreta@uab.es

<sup>90</sup> Estos programas han formado siempre parte de la '*caja de herramientas*' de estas instituciones. Recordemos el famoso Plan de Estabilización para España, de 1959, elaborado bajo los auspicios del FMI y que esencialmente consistía en las mismas medidas que los planes neoliberales de la actualidad (lo que lleva a pensar que las instituciones internacionales han redescubierto la panacea mágica de planes de política económica válidos para todas las situaciones y en todos los tiempos).

internacionales en torno a tres aspectos:

Primero: estabilizar y controlar las economías en las que pueden operar, especialmente: a) en cuanto se refiere a la estabilidad monetaria -tasa de inflación y tasa de cambio- de forma que asegure el mantenimiento del valor de los capitales líquidos y de los activos de los capitales internacionales, y b) respecto a la estructura de distribución de la renta, particularmente la austeridad de la participación de los trabajadores y las capas populares.

Segundo: facilitar ámbitos de operación rentable y sólida a los enormes flujos de capitales líquidos internacionales que buscan oportunidades de valorización.

Tercero: suministrar oportunidades para que las grandes empresas transnacionales absorban los segmentos de demanda efectiva más dinámicos de todos los países y, al mismo tiempo, facilitar la racionalización y reestructuración de los grandes agentes productivos internacionales a nivel mundial o de los grandes espacios regionales.

### **7.1. Los principios básicos de los modelos neoliberales**

Los modelos de ajuste propugnados por la OCDE, el FMI y el Banco Mundial son modelos sencillos, actualmente bien conocidos, que transcurren por las líneas siguientes. Tras diagnosticar que los problemas económicos de los países se deben exclusivamente a sí mismos (minimizando así la incidencia de los elementos externos al país) fundamentalmente por estar viviendo por encima de sus medios, y por su mala gestión, consideran que, en primer lugar, el país debe resituarse en sus posibilidades económicas reales. En el caso de los países periféricos, a ello se añade el hacer frente a sus compromisos respecto a la deuda externa. Lo que requiere un programa duro de ajuste - una 'recesión controlada'- para colocar al país de nuevo en una senda apropiada de crecimiento. Crecimiento que habrá de lograrse con una economía abierta, principalmente impulsando las exportaciones, que permitirán satisfacer el servicio de la deuda externa y ejercerán el papel de motor del desarrollo (con su efecto multiplicador, dinamizarán la economía interna). Lo que implica la imperativa necesidad de que el sistema productivo alcance niveles de competitividad internacional. A plazo medio, si estos aspectos se logran, el mercado proporcionará el desarrollo y el bienestar.

Para materializar este diseño, exigen la aplicación de un programa estándar de política económica formado por tres bloques principales:

- Respecto a la intervención pública: con el objetivo de controlar los procesos inflacionarios, reducir la demanda interna y estimular la actividad privada, se exige una disminución sustancial de la intervención pública en la economía. Una drástica reducción del gasto público, y todavía mayor del déficit fiscal, junto a la privatización de las empresas públicas y a la desregulación de la economía son los ejes de este apartado. Acompañados del control monetario. La recesión del crédito en el interior ha de ser también herramienta básica de control inflacionario y de reducción de la demanda interna, lo que liberará recursos que se dirigirán a las exportaciones. El incremento del tipo de interés a que dará lugar esta contracción monetaria mantendrá la inflación bajo control y estimulará la entrada de capital extranjero.

- En cuanto al mercado laboral: se impulsa una política de austeridad en los ingresos, con rentas salariales acusadamente restrictivas o incluso recesivas, que implican una reducción del poder adquisitivo de la población. En los países en desarrollo, además, ésta permite acercar los niveles de vida a las posibilidades reales del país y liberar recursos para las exportaciones. Una legislación laboral favorable para las empresas y la potenciación de la flexibilidad laboral (temporalidad, movilidad de la fuerza de trabajo, despido libre, además de doblegar el poder de los sindicatos) se consideran indispensables para estimular las inversiones, particularmente las extranjeras, que deben constituir el elemento clave en la consecución de la competitividad.

- En relación a la política externa: se considera indispensable una adecuación del tipo de cambio a un nivel realista (casi siempre una devaluación) y una muy amplia (en muchos casos, total) liberalización de las transacciones económicas internacionales del país en cuestión (liberalización comercial y de flujos de capitales, además de liberalización de la legislación interna necesaria para facilitar las inversiones del exterior). Del capital exterior, además de su contribución al equilibrio de la Balanza de Pagos, se espera la nueva tecnología y la expansión de los mercados externos. Las exportaciones, hacia las que deben dirigirse el máximo de recursos facilitarán la consecución del equilibrio externo.

Se postula que este paquete de política económica permitirá recuperar los equilibrios macroeconómicos, establecer niveles realistas y adecuados de las principales variables económicas, y contribuirá a hacer competitivos los países en la escena mundial. En los países menos desarrollados con problemas de deuda, contribuirá a la obtención de las divisas necesarias para su servicio. Se acepta que estos programas suponen reducciones en el nivel de vida de una gran parte de la población, mayores en los países más pobres, pero, utilizando el símil médico, se considera que es imprescindible un duro tratamiento de choque para luego recuperar la salud económica. Saneado el sistema, restablecidos los equilibrios macroeconómicos, se iniciará de nuevo una senda de crecimiento que conducirá a cotas cada vez más altas de desarrollo, que mejorarán el nivel de vida de la población.

La política económica durante los años ochenta ha sido regida por estas líneas. Desde Estados Unidos, con Reagan, hasta los países más pobres del mundo, todos han seguido en sus líneas generales estos modelos. Obviamente, los distintos niveles de riqueza de los países y las circunstancias de su economía han modulado su planteamiento y las formas de su aplicación, y han motivado la introducción de matices distintos, pero en esencia han sido los mismos modelos.

## **7.2. Algunas debilidades de este modelo**

Los modelos neoliberales propugnan una liberalización del sector exterior y del conjunto de las economías afectadas. Las refrescantes ráfagas de la competencia universal se consideran imprescindibles para que los respectivos sistemas productivos nacionales produzcan con la óptima asignación de recursos (nacional e internacional). La base teórica de esta estrategia está constituida por la teoría del comercio internacional, siguiendo los planteamientos del teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson (y su base, la teoría de la ventaja comparativa).

La teoría del comercio internacional constituye una de las partes del análisis económico convencional más criticada, tanto en términos teóricos como en su constatación empírica. Cualquier repaso de los manuales al uso lo atestigua. De aquí que cuanto sigue en este apartado no incorpore planteamientos novedosos, sino que meramente destaque algunos límites aparentemente obvios de la teoría, que, sin embargo, son ignorados para un gran número de autores e instituciones que realizan recomendaciones de política económica o evalúan los programas propuestos. Es interesante constatar que, aunque la mayoría de tratadistas teóricos reconocen las limitaciones de la teoría pura del comercio internacional y sus importantes restricciones operativas, no se oponen a que tan precaria teoría sea la base de recomendaciones de política económica cruciales para la vida de millones de seres humanos. La amplia aceptación profesional de estos modelos es motivo para interesantes reflexiones acerca de la relación entre la ciencia económica (y, en general las ciencias sociales) y los intereses políticos e ideológicos dominantes (incluso los personales de sus profesionales).

Entre los múltiples aspectos que podrían considerarse, llama la atención el poco interés que en la teoría del comercio internacional se concede a los dos elementos siguientes:

*1 - El reduccionismo de los postulados de la ventaja comparativa<sup>91</sup>.*

Las ventajas *comparativas* constituyen el mecanismo esencial que permite que todos los países tengan algún sector que es posible potenciar. Según esta teoría, es la ventaja *interna*, el coste de oportunidad de cada país respecto a su propia producción, el que delimita los productos susceptibles de comercio internacional para lograr la óptima asignación de recursos. De esta forma, *siempre existen productos susceptibles al comercio*, ya que en todos los países, necesariamente, unos productos tendrán un coste de oportunidad superior o inferior a otros. El paso de la teoría de la ventaja absoluta a la ventaja comparativa es, en definitiva, el gran hallazgo que permite que todos los países tengan productos con los que comerciar.

Este planteamiento, sin embargo adolece de dos fallas que me parecen significativas:

Por una parte, su tratamiento de la demanda de los productos exportables es altamente insatisfactorio. Se limita a integrar la magnitud de dicha demanda en términos de los precios relativos de los productos con los que se comercia a nivel internacional, con lo que, de hecho, se supone que siempre existe la demanda internacional para dichos productos. Lo que dista mucho de ser la situación actual. Imaginemos un país que tuviera ventaja comparativa en la producción de diligencias, junto con la de ábacos e hilados de lino: ¿podemos suponer que este país generará las divisas suficientes para adquirir todos los demás productos que le son imprescindibles (petróleo, medicinas y fertilizantes para su agricultura...)? Por supuesto, se trata de un ejemplo extremo, pero ¿no están hoy muchos países pobres en situación similar a la del imaginario país

---

<sup>91</sup> No trataré aquí las numerosas limitaciones 'técnicas' que plantean estos modelos y que ya han sido incorporadas en todos los manuales --tales como las profundas limitaciones que imponen los supuestos de los que parte la teoría, como la inmovilidad de los factores, o la igualdad de las funciones de producción y otro elementos, o la imposibilidad de que la misma responda a temas cruciales como *las* economías de escala, la competencia imperfecta y el comercio intraindustrial--, sino que me concentraré en aspectos más directamente vinculados a la política económica que se está practicando.

fabricante de diligencias?. La insuficiencia de la demanda externa se acentúa en el caso de los países periféricos cuya deuda externa absorbe una gran parte de las divisas que logran con sus exportaciones.

Añádase a ello que la mayoría de los países periféricos, con una determinada distribución de la renta, unos sistemas productivos y comerciales transnacionalizados y unas pautas de consumo modeladas sobre las de los países centrales, presentan una alta elasticidad-renta para las importaciones. Sobre todo de las clases medias y altas, principales demandantes de bienes importados. Lo que contribuye a mantener programas de austeridad que sufren las clases más débiles, ajenas al aumento del consumo de importaciones.

Así, las importaciones de bienes y servicios en México (entre 1986 y 1993) se han multiplicado por 3,67 veces, por 3,15 veces en Argentina, por 1,87 en Brasil, y por 2,8 veces en el *exitoso* Chile. Y así sucesivamente, sin olvidar a los poderosos Estados Unidos, con un déficit comercial impresionante<sup>92</sup>, o a España, donde entre 1985 y 1992 las importaciones crecieron un 241%<sup>93</sup>.

Resulta curioso que, frente a todos los problemas que causa el desequilibrio externo, muy raramente las instituciones internacionales pongan en cuestión la magnitud de las importaciones, que, sin embargo, constituyen una parte sustancial de tal desequilibrio. A mi juicio, la misma manifiesta de forma 'revelada' que el equilibrio exterior no es un objetivo verdaderamente prioritario de los programas de ajuste<sup>94</sup>. La posibilidad que proporcionan estas importaciones a los grupos transnacionales de absorber la demanda de los grupos económicamente más solventes de todo el mundo, y de racionalizar global o regionalmente sus estructuras productivas y comerciales, es mucho más importante que el equilibrio externo de los países implicados.

Por todo ello, es muy poco probable que muchos países puedan generar las divisas suficientes para satisfacer sus necesidades de financiación externa. Aun aceptando la teoría de la ventaja comparativa, ¿qué garantías existen de que el libre comercio generado por un país con menor desarrollo que la media mundial vaya a generar las divisas necesarias para cubrir la deuda externa y equilibrar las compras que este país necesita realizar en el exterior<sup>95</sup>? Además de la capacidad de producción interna, ésta dependerá, necesariamente, de la demanda que para esos productos exista a nivel mundial en relación con la demanda interna para los productos externos.

En un mundo donde todos los países pretenden ser exportadores netos, el problema de

---

<sup>92</sup> Fuente de los datos; CEPAL. *Estudio económico de América Latina y El Caribe*, 1993.

<sup>93</sup> OCDE: Estudios económicos de la OCDE- España, junio 1994.

<sup>94</sup> Incluso en un país con una situación económica tan desesperada, como Nicaragua, las importaciones han crecido entre 1989 y 1994 en un 17,6%.

<sup>95</sup> La respuesta ortodoxa a esto es que el país en cuestión ha de limitar *sus* importaciones a lo que es posible. Es decir, es la capacidad de exportar lo que determina su capacidad de importar. Pero ello es difícil de contemplar en la actual estructura económica de los países --y más de los países más pobres, de gran dependencia tecnológica externa, cuando éstos tienen una muy baja posibilidad de vender en el exterior--.

la demanda se convierte en un aspecto de crucial importancia antes de implantar una política basada en las exportaciones. El débil tratamiento de la demanda llevado a cabo por la teoría del comercio internacional no está justificado si las recomendaciones y medidas de la política externa si han de basarse en la misma.

Por otro lado, la teoría ignora totalmente el impacto que puede tener la liberalización del comercio en el sistema productivo de un país. Todo el análisis teórico se realiza bajo el supuesto de que la curva de producción del país no cambia, o de que la capacidad productiva se expande, lo que dista mucho de ser la única posibilidad. Debido, en primer lugar, a que la liberalización comercial de un país con débil posición competitiva puede conducir a un aumento de las importaciones que tengan un fuerte impacto negativo en la estructura productiva interna, considerablemente superior a la mejora alcanzada con el incremento de las exportaciones. Lo que lleva al decrecimiento o desaparición de algunas ramas productivas, que no se ven compensadas por la ampliación de las exportaciones. Es decir, la curva de producción real (distinta de la potencial) disminuye, o, lo que es igual, la economía real se encuentra operando por debajo del límite de la curva de producción original (con recursos excedentes). Por lo tanto, no es imposible que tras el comercio, el bienestar del país en cuestión, en lugar de aumentar, disminuya.

Esta tendencia podría reforzarse si la liberalización tiene lugar en el marco de un programa de ajuste. Con estos programas, la demanda interna disminuye, lo que dificulta el mantenimiento de las empresas y sus posibilidades de acumulación, ya que las empresas nacionales se ven obligadas a competir con productos importados de países con una estructura productiva mucho más avanzada y una estructura comercial internacionalizada<sup>96</sup>. Como es sabido, el argumento del FMI es, precisamente, que esta competencia externa forzaría a la producción interna a ser más eficiente y productiva. Sin embargo, en la mayoría de situaciones, muchas ramas productivas del interior no pueden aguantar la reducción de ventas y la competencia. Al postular que la liberalización comercial obligará a incrementar la competitividad de la estructura productiva interna, los programas de ajuste ignoran los problemas que los países con menor desarrollo pueden tener para lograr dicha competitividad y para sustituir la producción de unos sectores por otros, de forma que la estructura productiva de éstos se va debilitando progresivamente. La competencia externa lleva a un vaciado del sistema productivo interno. Se realizan planteamientos basados en la estructura productiva de los países industriales, suponiendo que existe un amplio tejido industrial que puede sustituir con empresas más eficientes a aquellas que se ven afectadas por la competencia internacional, cuando esto dista mucho de ser la situación, incluso en países semi-industrializados.

Por ejemplo, si observamos el caso de España, ¿no están disminuyendo desde 1986 las ramas productivas en las que somos competitivos en el exterior a pesar de no haberse alterado el coste de oportunidad de los productos en el interior? Muchos productos, tanto del sector agrario (leche, carne, remolacha, vino), como de otros sectores como la siderurgia, la metalurgia, el sector naval, o el textil, todos ellos en reestructuración contractiva desde los setenta, se ven obligados a reducir su producción ante la competencia de los productos de los demás países de la UE, aunque nuestro coste de

---

<sup>96</sup> Es bien sabido que la existencia de una fuerte demanda interna es un factor altamente positivo para que las empresas tengan una alta competitividad en el exterior.

oportunidad a nivel de país respecto a estos productos no haya variado sustancialmente. Aunque en el caso español ello no haya impedido la expansión de la exportaciones (otros sectores se han ido expandiendo, como el automóvil), esto significa una concentración y especialización productivas que debilitan la matriz interindustrial del país<sup>97</sup>. De hecho, el informe 1995 del *World Economic Forum* señala el deterioro de la competitividad de España en la escena internacional, donde ha pasado de ocupar el puesto 25 en 1994 al número 28 en este año, dentro de un total de 48 países<sup>98</sup>.

Los aspectos a los que acabamos de referirnos han de considerarse incluso si se acepta que son las ventajas comparativas las que están en la base del comercio mundial. Ahora bien, ¿son realmente éstas las que están en la base del comercio internacional actual? Es difícil afirmar que la parte mayoritaria del comercio internacional actual se basa en ellas, cuando éste consiste principalmente en comercio intraindustrial (con una parte importante de transacciones intraempresa), mucho más basado en consideraciones estratégicas de las grandes empresas transnacionales o en otras razones empresariales no cubiertas por la teoría tradicional. Si se acepta meramente la idea de que el comercio internacional no se basa sólo en las ventajas comparativas, sino que hay también otros elementos relevantes, las recomendaciones basadas en la teoría pura del comercio internacional muestran plenamente su debilidad. En particular, si se admite, siquiera como hipótesis de trabajo, que las ventajas *absolutas* se han convertido en relevantes para una buena parte del comercio internacional<sup>99</sup>, la situación —y la teoría que la puede explicar— cambia muy sustancialmente. La posición sería mucho más precaria para los países menos productivos, ya que, con frecuencia, se encuentran con que ninguna de sus ramas productivas muestra ventaja absoluta en relación con los países más avanzados.

En este sentido conviene precisar la diferencia entre ventajas comparativas y competitividad. Un país puede tener un coste de oportunidad menor en ciertos productos (que, por lo tanto, serían los que habría de exportar, según la teoría convencional) y, sin embargo, experimentar tal competencia por parte de otros países, que también los quieren exportar, que la exportación por parte del primero se vuelva imposible. Es decir, si no se tiene en cuenta este punto, se estaría ignorando que la ventaja comparativa sería sólo una condición necesaria para que se produzca el comercio internacional, pero que la presencia de otros competidores en el mercado mundial puede hacer fracasar las exportaciones del primer país. Por ejemplo, España puede tener ventaja comparativa en la exportación de cítricos, pero no puede ignorar que Marruecos e Israel, que tienen ventaja comparativa para los mismos productos, están intentando vender también sus naranjas, siendo posible que estos países presenten precios de venta más bajos en los mercados mundiales. Brasil puede tener ventajas comparativas en la producción de soja, encontrándose con que Argentina tiene también ventaja comparativa en el mismo producto y, además, unos precios de producción

---

<sup>97</sup> En el caso español, por ejemplo, los subsectores de exportación con una importancia superior al 2% en la composición de las exportaciones han pasado de ser más de diez en 1990 a solamente 6 en 1995, con las tres primeras partidas ascendiendo al 28.7% de todas las exportaciones.

<sup>98</sup> Datos recogidos en *El Mundo*, 6/9/95.

<sup>99</sup> Véase el libro de D. Guerrero, *La competitividad: teoría y política*, Ariel.

considerablemente más bajos<sup>100</sup>.

En este tema, también se ignora casi siempre el importante teorema del '*second-best*', el cual demuestra que las aproximaciones (sucesivas) a un hipotético óptimo no suponen en absoluto acercamiento a tal óptimo cuando falta alguna condición esencial para la consecución del mismo. Si falla una condición para el óptimo, la mejor situación no se encuentra aproximándose lo más posible al óptimo anterior sino que requiere la búsqueda de *otro óptimo distinto* para las nuevas condiciones, que puede estar a gran distancia del anterior. Según este teorema, no existe garantía alguna de que las aperturas sucesivas aproximen al óptimo a ninguno de los países implicados mientras no se produzca la liberalización total del comercio mundial.

Además, una somera lectura de la teoría del comercio internacional permite percibir que, incluso si se acepta la teoría pura acerca del mismo, la optimización universal en la asignación de recursos no garantiza la distribución equitativa de los frutos del comercio. ¿Qué mecanismos de salvaguardia se establecen en los programas de liberalización externa para garantizar que los países en dificultades (que son a los que por definición se aplican los programas de ajuste), y los grupos específicos más vulnerables de estos países, vayan a beneficiarse de la liberalización impuesta?

Ante todo esto, ¿es posible actuar con tal ligereza, suponiendo que el comercio internacional indiscriminado elevará la capacidad y eficiencia productiva de todos los países y contribuirá al bienestar de su población?

## *2- La vulnerabilidad que implica basar los equilibrios externos en los flujos de capitales.*

Ya se ha comentado antes que, en general, los países sometidos a programas de ajuste tienen grandes dificultades para obtener las divisas que requieren. Y que tienen necesidades que no pueden cubrir sólo con el incremento de las exportaciones, por lo que los propios modelos proponen completar los fondos necesarios con los flujos de capital externo.

Para las instituciones internacionales, los flujos de capital internacional constituyen una aportación crucial a los problemas financieros de los países en proceso de ajuste, tanto en el transcurso del mismo como en el proceso de desarrollo posterior. Los flujos de capitales facilitarán las divisas necesarias para el pago del servicio de la deuda externa y, si se produce un déficit comercial, lo compensarán en la Balanza de Pagos. Incluso en países con un gran incremento de las exportaciones y grandes logros debidos a los programas de ajuste se plantea esta situación:

"Si bien el saldo de la cuenta corriente acusó un déficit de magnitud similar (3% del PIB) al del año anterior, se registró un ingreso de capitales del orden de 3300 millones de dólares, esto es cerca del 12% del PIB' (...) señalar que el deterioro de las balanzas comercial y corriente (de

<sup>100</sup> La ortodoxia según Heckscher-Ohlin señalaría que ello se debe a que los precios de los factores son más bajos en los países más competitivos y que, precisamente, el comercio internacional los conduciría a la igualación. Empero, incluso si sucediera *así* --cosa que ya ni los economistas más ortodoxos consideran que sucede--, transcurriría un largo tiempo para ello, con lo que el país con ventaja comparativa en un producto seguiría sin poder exportarlo a pesar de su interés.



México) sólo ha sido factible por la entrada de capitales; en 1992 la entrada neta de capitales superó los 23 mil millones de dólares, casi un 8% del PIB<sup>101</sup>.

La ineludible necesidad de recurrir a los capitales extranjeros es una constante en todos los países, con la única excepción de Japón y algunos países de la OPEP. Incluso países con mercancías tan valiosas para la obtención de divisas como el petróleo (caso de México y Venezuela) tienen que recurrir a magnitudes considerables de endeudamiento externo. Lo que, sin duda, proporciona múltiples oportunidades de beneficios a los inmensos flujos de capitales que atraviesan el mundo buscando su valorización.

Los flujos de capitales no solo se convierten en mecanismo básico para el equilibrio externo, sino que en ellos se basa la modernización tecnológica del sistema productivo y la expansión de las exportaciones de los países sometidos al ajuste. Pero los capitales externos exigen, como contrapartida para su inversión, grandes incentivos, estabilidad económica y una gran solidez política del país receptor. Por ello, es imperativo que los programas de saneamiento sean sólidos, sancionen la máxima libertad de movimientos de capital y generen incentivos que atraigan a los capitales extranjeros en una magnitud suficiente. Aun suponiendo que los capitales acudan a estos países, la mínima alteración de esas condiciones puede suponer su rápido abandono de los mismos. De nuevo la preferencia revelada nos muestra que, para los programas de ajuste, es por lo menos tan importante encontrar lugares de inversión para el capital, con rentabilidades saneadas y todas las garantías, como contribuir realmente a resolver los programas de medio plazo de los países afectados.

En este punto aparece con toda claridad la extrema vulnerabilidad intrínseca de estos modelos:

En primer lugar, la proporción de inversiones directas de naturaleza productiva que acuden a estos países es limitada. Además, desde los ochenta, éstas con frecuencia van dirigidas a beneficiarse de los programas de privatización de las empresas públicas (en México, por ejemplo, otro modelo de éxito hasta 1994, el número de empresas públicas pasó de 1155 en 1982 a 257 en agosto de 1991, y se han privatizado otras desde esta fecha<sup>102</sup>), lo que supone que las inversiones extranjeras directas ni amplían la capacidad productiva ni la de exportación de forma significativa, si bien es posible que realicen reestructuraciones sustanciales en las empresas adquiridas que mejoren su productividad<sup>103</sup>. Igualmente, cuando las inversiones directas amplían las exportaciones a menudo incrementan también las importaciones de forma significativa, por lo que el efecto neto en la balanza comercial es escaso.

---

<sup>101</sup> CEPAL., *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, 1990, p.176, y Rosell, J. et al. *Diez años de reestructuración en la economía mexicana*.

<sup>102</sup> Datos de *Ramses 93*. IFRI. París.

<sup>103</sup> Es importante distinguir entre mejoras en la productividad y en la competitividad. Puede, perfectamente mejorar la productividad, que supone un incremento de la producción por persona respecto a una situación anterior, y no mejorar la competitividad, que implica una comparación con la productividad de otro país. Por ejemplo, es muy posible que mejore la productividad de la industria de ordenadores en Brasil, sin que afecte a su competitividad internacional. Y también al contrario: puede mejorar la competitividad mediante una devaluación sin que se modifique en nada la productividad.

Tampoco se puede olvidar que el capital privado internacional elige los sectores en los que invierte, y no siempre se dirige hacia el sector exportador sino que puede estar orientado a ocupar el mercado interno, con lo que las exportaciones no aumentan. No ignoremos, tampoco, que una gran parte de las inversiones extranjeras directas se dirigen a los servicios o al sector inmobiliario.

Además, el capital externo que acude a los países en dificultades no es mayoritariamente capital de inversiones productivas, sino generalmente capitales de cartera, a corto plazo, de carácter financiero, extremadamente fluidos, que acuden atraídos por los altos tipos de interés que esta estrategia comporta. Estos capitales exigen alta rentabilidad y, además, una fuerte estabilidad económica (control de la inflación y la tasa de cambio) y política (gobiernos fuertes y *paz* laboral, principalmente). En el momento en que se produce la más mínima indicación de que estos elementos peligran, como es bien sabido, los capitales de cartera abandonan con extremada rapidez el país en cuestión, con lo que la situación se deteriora mucho más de lo que estaba inicialmente. No sólo se resentirá el equilibrio externo sino que se producirá el hundimiento de la tasa de cambio, dando lugar a intensos episodios de inestabilidad económica, capaces de destruir en períodos muy cortos los ímprobos esfuerzos hechos durante años para lograr la ansiada estabilidad. México es el caso límite y el ejemplo obvio de esta dinámica, pero no solamente sucede en los países menos desarrollados: recuérdese que en una de las múltiples crisis monetarias recientes en Europa, Suecia se vio obligada a subir sus tasas de interés a más del 500% para evitar la huida del capital a corto plazo, y que los tipos de interés del Reino Unido no le iban a la zaga. E incluso Estados Unidos, aunque no vive con tal intensidad el peligro de huida de capitales debido al carácter de moneda refugio del dólar, no es ajeno al temor a decisiones de los grandes agentes económicos, especialmente japoneses, que financian una gran parte de su déficit comercial y de su déficit público. En España sabemos bien que los altos tipos de interés que perjudican a la inversión real se mantienen a causa de la necesidad de retener al capital foráneo.

La necesidad ineludible de capitales externos para resolver los problemas de los países en procesas de ajuste, supone ponerlos bajo una dependencia prácticamente total respecto de la dinámica y las decisiones de las economías centrales. Y esto derrota el esfuerzo por disminuir la dependencia externa e impide resolver el problema de la deuda (la satisfacción de su servicio en gran parte no es más que un cambio de deuda vieja por compromisos financieros más recientes).

Hay que añadir a ello que la afluencia de capitales exteriores es, además, altamente selectiva. Los capitales que buscan colocación se dirigen solamente a aquellos países que presentan buenas expectativas de desarrollo y bajo *riesgo-país*, siendo extremadamente reducidas las inversiones en un gran número de países que no parecen presentar tales perspectivas. Los flujos de capital exterior se dirigen cada vez más hacia el sureste asiático, mientras que en América Latina se orientan a destinos muy específicos --México hasta la crisis de Chiapas, Chile, Brasil, Argentina y algo hacia Centroamérica (donde los distintos países manifiestan ya una agria competencia por recibir capitales externos<sup>104</sup>)--. El continente africano no entra para nada en la

<sup>104</sup> Por ejemplo Costa Rica manifiesta abiertamente su preocupación porque los capitales externos dedicados a la inversión en turismo parecen dirigirse hacia Cuba a expensas de la orientación previa al período de apertura cubano, que favorecía al primer país.

consideración de los grandes inversores internacionales con la excepción de alguna inversión en el extremo norte --el Mahgreb-- y algo más en el extremo sur --Suráfrica--. Los países del Este europeo sólo son considerados muy selectivamente y la periferia europea sufre cada vez más de la competencia de otros destinos.

### **7.3. La validez del modelo**

Hemos visto que los esquemas neoliberales de ajuste imponen una recesión en el interior y una liberalización externa que conducen a una distribución de la renta y a unos niveles de vida cada vez más desiguales y polarizados. La dualidad en la distribución de la renta lleva a un fuerte incremento de las importaciones para las clases privilegiadas, mientras que la competencia externa lleva a un vaciado del sistema productivo interno (menos acusado en el sector exportador si es posible expandirlo). Las dificultades para exportar lo suficiente para hacer frente al déficit comercial y a las necesidades de capital para la inversión, junto con el servicio de la deuda, llevan a un agravamiento del déficit externo que sólo puede equilibrarse con aportaciones de capitales procedentes del exterior, que exigen grandes incentivos, estabilidad económica y una gran solidez política. Aun suponiendo que los capitales acudan a estos países, la mínima afectación a estas exigencias impulsa un rápido abandono de los mismos, poniendo de relieve claramente la extrema vulnerabilidad de estos modelos.

Es decir, en sus propios términos y sin entrar en otro tipo de consideraciones, la eficiencia de los modelos de ajuste y las estrategias de política económica recomendadas por las organizaciones económicas internacionales son altamente cuestionables. En las propias soluciones que propugnan llevan el germen de la inestabilidad financiera y el debilitamiento de la mayoría de los sistemas productivos a los que afectan, junto con una alta probabilidad de un sustancial incremento en los desequilibrios externos y en la deuda externa asociada. Lo que hace factible, e incluso probable, el inicio de una espiral recesiva muy difícil de frenar y que, además, no está en manos de las autoridades nacionales afectar<sup>105</sup>. El resultado último es que se frena el crecimiento y la situación se deteriora para la mayoría de la población.

Se suele citar a Chile como ejemplo del éxito de esta estrategia, ya que este país, tras un largo período de durísimo ajuste, presenta una pauta de crecimiento basado en las exportaciones que parece fuerte y permanente. No se trata aquí de negar que este modelo pueda tener algunos logros relevantes, sino de considerarlos mucho más como la excepción (¿que confirma la regla?) que como el resultado normal del esquema. Chile parece, efectivamente, que confirma las predicciones optimistas que se realizan para estos programas<sup>106</sup>, pero su dependencia de los flujos de capital exterior para los equilibrios externos no deja de presentar siempre un elemento crucial de vulnerabilidad. También México pareció haber logrado el éxito en los primeros noventa, para hundirse estrepitosamente en 1994. O también España, que se sostiene inciertamente basada en los permanentes flujos de capitales de cartera desde el exterior... El modelo es en esencia altamente vulnerable, aunque en raras ocasiones parezca que está funcionando satisfactoriamente.

#### 7.4. Otros problemas pendientes

##### \* En los equilibrios externos y la deuda

Muchos países en desarrollo con graves problemas de endeudamiento han logrado, por medio de una dura reasignación de los recursos hacia las actividades externas, aumentar sus exportaciones y generar un excedente en sus balanzas comerciales para hacer frente a los compromisos de la deuda. A pesar del importantísimo esfuerzo exportador, los excedentes obtenidos no son suficientes para cubrir los compromisos anteriores, con lo que es necesario un nuevo endeudamiento para completar los importes necesarios para el servicio de la deuda. De esta manera se produce un doble movimiento: Por una parte, se genera un importante flujo de capitales *desde los países endeudados a los grandes centros financieros internacionales*, para satisfacer la deuda, pero, al mismo tiempo, *estos países tienen que atraer nuevos créditos* aumentando de nuevo su endeudamiento.

---

<sup>105</sup> No hay que pensar que los gobiernos están necesariamente en contra de las directrices de las instituciones internacionales. Con mucha frecuencia participan del interés en el mismo modelo e incluso utilizan la autoridad de las instituciones internacionales para reforzar su posición frente a la resistencia de sus poblaciones.

<sup>106</sup> No haremos mención de algunos aspectos mucho menos satisfactorios de la situación en Chile como la tasa de paro o la precariedad laboral, porque ya hemos señalado que no entraríamos en estos aspectos en este artículo.

Hay un permanente flujo de entrada y salida de capitales *con los países endeudados financiando los intereses correspondientes*.

No es sorprendente, por tanto, que no se produzca una mejora sustancial en la deuda externa de estos países, que paradójicamente, se ha presentado como uno de los elementos que más ha justificado la implantación de los programas de ajuste. Es bien sabido que actualmente la deuda externa de la mayoría de los países en desarrollo es superior a la de los primeros ochenta, cuando estalló la crisis<sup>107</sup>. No puede ser de otra manera debido al fuerte peso del servicio de la deuda y a que los propios mecanismos de ajuste conducen a la imperiosa necesidad de financiación externa.

\* En la estabilidad económica

Los mejores resultados de los programas neoliberales de ajuste se observan en el control de la inflación. Lo que revela, una vez más, cuáles son los elementos prioritarios para quienes diseñan los programas de austeridad<sup>108</sup>. No puede ignorarse que la aplicación de éstos ha conseguido controlar la hiperinflación que afecta con relativa frecuencia a muchas economías latinoamericanas<sup>109</sup>, ni que los aumentos de precios presentan niveles muy moderados en el mundo industrializado. Largos años de austeridad, liberalización comercial y recesión monetaria están logrando el anhelado control de los precios. No sabemos cuanto durará, pero de momento no puede dejar de reconocerse que los niveles de inflación son muy bajos en relación con los experimentados habitualmente por las economías desde el final de la II Guerra Mundial.

---

<sup>107</sup> Pudiera parecer sorprendente que ante ello no se repita la situación de los ochenta cuando la crisis de la deuda, pero el hecho es que, una vez aprendido a gestionar la deuda, y que ésta proporcione un importante flujo de intereses, al capital financiero ya le conviene esta situación.

<sup>108</sup> La movilidad internacional de capitales necesaria para rentabilizarlos, y el recurso a los capitales externos para el equilibrio de las Balanzas de Pagos, que constituyen características fundamentales de los modelos neoliberales de política económica, hacen que el control de la inflación y de las tasas de cambio constituyan el objetivo prioritario del capital, ya que los grandes capitales internacionales necesitan imperativamente asegurarse de la estabilidad del valor de los capitales que invierten.

<sup>109</sup> Podría señalarse que, precisamente, el control de la inflación ha sido uno de los elementos que ha llevado o mantenido en el poder a bastantes gobiernos actuales latinoamericanos --los casos de Argentina y Brasil serían los más evidentes--, reelegidos por unos pueblos hartos de fenómenos inflacionarios muy acusados.

La evaluación es menos brillante para el caso de la tasa de cambio. Se ha logrado la estabilidad en las tasas de cambio de los países latinoamericanos más volátiles al vincularla cada vez más al dólar (los casos de Argentina y Brasil son los más claros al respecto). No obstante, el caso de México muestra que también estos aspectos positivos pueden desaparecer rápidamente si se produce un fenómeno que mine la confianza del capital extranjero en la economía en cuestión. Por el contrario, las tasas de cambio de los países industrializados de Europa han experimentado situaciones de inestabilidad extrema, destruyendo en la práctica el Sistema Monetario Europeo y poniendo claramente de relieve la vulnerabilidad a la que conduce la movilidad irrestricta de capitales. Tanto es así que ha comenzado a surgir, en los propios países industrializados, la idea de la necesidad de un cierto control de los flujos de capitales para evitar acontecimientos tan graves como los que se han experimentado en el ámbito monetario en los últimos años.

Los resultados son también ambiguos respecto a la tasa de crecimiento de la economía y su estabilidad. Los ochenta fueron los años de un estancamiento prácticamente total en los países en desarrollo sometidos a programas de ajuste, si bien en los noventa se considera que se ha retornado el crecimiento y se inicia una nueva fase de expansión. Pero el cuadro no se presenta del todo claro y la inestabilidad está siempre al acecho (el caso de Argentina lo muestra, y ya hemos comentado más arriba acerca del caso de Chile y México). En los países industrializados, el segundo quinquenio de los ochenta fue de crecimiento y prosperidad, pero la crisis volvió a golpear duramente a las economías entre 1992 y 1995. En todas las áreas, los períodos de expansión son cada vez más cortos, no permiten resolver muchos problemas (el paro de una gran parte de la población se ha convertido en endémico en la mayoría de los países, pero no lo es menos el desequilibrio externo financiado con el recurso a flujos de capitales), y la incertidumbre se acentúa.

No parece que los modelos neoliberales hayan resuelto los problemas de fondo de las economías. Nótese que para nada hemos hecho referencia al bienestar de las poblaciones implicadas. Nos estamos limitando únicamente a considerar la recuperación de los equilibrios económicos y una saneada senda de crecimiento, aspectos que nominalmente suponen las preocupaciones prioritarias de éstas instituciones. Según ellas si estos objetivos se alcanzan, el mercado proporcionará el desarrollo y el bienestar.

Con los sistemas neoliberales, ni los desequilibrios macroeconómicos se resuelven de forma estable, ni el crecimiento está consolidado, ni se refuerza un sólido sistema productivo. Es decir, no mejora el sustrato de la economía real. La medicina debilita extremadamente al *enfermo* sin resolver realmente ninguno de los problemas coyunturales que plantea, ni poner las bases para un crecimiento futuro sólido y estable. Una prueba más lo constituye el hecho que este tipo de modelos se están practicando desde los primeros ochenta, y parece que su continuidad se sigue considerando necesaria, ya que la prensa nos anuncia que se programa su permanencia incluso después de la consolidación de la moneda única.

¿Qué justificación tienen entonces los programas neoliberales para una gran parte de las poblaciones que los soportan?. Estos programas no han supuesto ni una mejora de la situación económica real de sus países, ni de sus expectativas de futuro, ni remotamente una mejora en sus condiciones de vida, sino, por el contrario, un grave deterioro general. ¿Qué sentido tendría la quimioterapia si nunca curase el cáncer?

El único sentido que los programas neoliberales pueden tener es el que han tenido

desde el principio: son la mejor estrategia posible para los grandes intereses económicos. Les permite actuar sin restricciones en el mundo entero con su enorme poder industrial y financiero, pueden reestructurar y nacionalizar sus actividades relocalizando las que estimen oportunas, les abre todos los mercados solventes, las privatizaciones proporcionan pingües negocios, les asegura muy flexibles colocaciones para sus ingentes flujos financieros que producen sustanciosos intereses, facilita que los ricos del mundo sean cada vez más ricos, mientras aumentan los pobres del mundo y sus condiciones de vida... Aquí reside el *éxito* de los modelos neoliberales.

**CAPÍTULO 8**  
**Jesús Albarracín<sup>110</sup>**  
**LA ALDEA GLOBAL: EL PROYECTO Y LA REALIDAD**

Durante los últimos tiempos, no hay debate, coloquio, tertulia o artículo de economía en los que no se hable de *globalización económica*, *mundialización* o *economía mundo*. Todas estas palabras son expresiones con las que se trata de definir un fenómeno aparentemente nuevo: la forma en que el capitalismo actual se ha internacionalizado, desbordando los estrechos marcos de los mercados nacionales para invadir completamente el mundo en la inmensa mayoría de las facetas de la actividad económica. La invasión de mercancías extranjeras en los supermercados o en los almacenes de los países industriales; la amplia gama de vehículos de todas las marcas, nacionales o extranjeras, que se ponen a disposición de los posibles compradores; el considerable avance de las telecomunicaciones, del que Internet no es más que una muestra; la rapidez con la que los grandes medios de comunicación transmiten las informaciones y las noticias de uno a otro lado del planeta, o, en fin, la gran movilidad con la que los capitales se desplazan de un lado a otro del mundo, son algunos de los ejemplos que muestran que, en los albores del siglo XXI, el mundo entero parece haberse convertido en una gran *aldea global*.

Sin embargo, cuando se disecciona la realidad económica actual, la llamada *aldea global* es mucho menos global de lo que a simple vista parece. Cuanto menos, la llamada *aldea global* desempeña un doble papel.

Por un lado, la *globalización económica* no es más que la expresión actual de la tendencia a la internacionalización del ciclo productivo del capital. El enorme papel desempeñado por las multinacionales en la actualidad, por ejemplo, muestra hasta qué punto las leyes de concentración y centralización del capital, formuladas por Marx hace más de un siglo, se han cumplido sobradamente. Pero la estructura de las relaciones económicas internacionales muestra también que la realidad está muy alejada de lo que a menudo se propugna interesadamente. Si es verdad que no existen dudas sobre la internacionalización de los mercados financieros, en los que la globalización económica ha sido completa, no sucede otro tanto con las relaciones reales. El porcentaje que representa el comercio internacional respecto al PIB de la llamada “tríada” –Estados Unidos, UE y Japón–, que creció considerablemente durante las décadas de expansión posteriores a la Segunda Guerra Mundial, está estancado desde el inicio de la crisis económica, lo que parece indicar que la internacionalización se ha producido dentro de cada uno de los componentes de la “tríada”, pero no entre ellos. No estaríamos, por tanto, en presencia de un fenómeno de globalización sino más bien ante procesos de integración regionales y ante una reestructuración del papel desempeñado por el Tercer Mundo para el capitalismo.

Pero por otro, la *globalización económica* es un proyecto político y un arma ideológica de gran eficacia. Es un proyecto político, pues se trata de construir una organización económica internacional en la que la libre circulación de mercancías y de capitales no encuentre el más mínimo obstáculo, en la que los gobiernos se vean incapacitados para realizar cualquier política social contradictoria con los intereses del capital o que dificulte

---

<sup>110</sup> Servicio de Estudios. Banco de España; Alcalá, 50, 28014 Madrid; emails: jag75210@teleline.es y albarra@teleline.es



el libre funcionamiento de las leyes del mercado, sea cuales fueren sus resultados, algo que, a pesar de las apariencias, todavía está muy alejado de la realidad. Y es un arma ideológica para imponer las condiciones de vida y laborales que el capital necesita para ser rentable en la fase recesiva de la onda larga del capitalismo tardío. La globalización justifica las políticas recesivas, las agresiones al Estado del bienestar, la flexibilización del mercado de trabajo, la desregulación económica, etc., todo ello, en función de conseguir una competitividad sin la cual no es posible sobrevivir. Este aspecto ideológico de la *globalización* es, sin duda, el que tiene más repercusiones en la situación actual en la medida en que está sirviendo para imponer de forma generalizada las políticas económicas y sociales neoliberales.

### 8.1. El creciente poder de las multinacionales

Uno de los aspectos en los que la globalización es más evidente es en el enorme papel que desempeñan actualmente las grandes corporaciones multinacionales. Este no es ni mucho menos un fenómeno nuevo. A lo largo de la historia del capitalismo, se ha registrado un proceso de concentración y centralización del capital que ha llevado a la existencia de corporaciones industriales cada vez mayores a las que se les quedaba pequeño el restringido marco de las fronteras nacionales. Pero después de la Segunda Guerra Mundial, este proceso se ha acelerado notablemente y los grandes grupos multinacionales se han convertido en un dato de la situación.

**CUADRO 1**  
**LOS 100 GRUPOS INDUSTRIALES MÁS GRANDES DEL MUNDO.**  
**Distribución por países**

|                | Número de grupos | Facturación (mm de ecus) | Beneficios (mm de ecus) | Empleados (miles) |
|----------------|------------------|--------------------------|-------------------------|-------------------|
| Estados Unidos | 35               | 887,4                    | 15,9                    | 4.697,7           |
| Japón          | 17               | 439,3                    | 8,0                     | 1.838,1           |
| Alemania       | 12               | 286,4                    | 6,2                     | 2.285,6           |
| Inglaterra     | 7                | 223,5                    | 7,9                     | 1.120,0           |
| Francia        | 9                | 165,7                    | 4,1                     | 1.016,0           |
| Italia         | 4                | 134,2                    | 1,3                     | 871,3             |
| Corea          | 3                | 68,4                     | 0,4                     | 373,2             |
| Suiza          | 3                | 63,6                     | 2,6                     | 507,2             |
| España         | 2                | 28,5                     | 0,1                     | 161,8             |
| Holanda        | 1                | 24,6                     | 0,4                     | 240,0             |
| Suecia         | 2                | 20,9                     | 0,1                     | 193,9             |
| Venezuela      | 1                | 18,0                     | 0,4                     | 54,9              |
| Méjico         | 1                | 15,5                     | 0,5                     | 166,9             |
| Austria        | 1                | 11,7                     | 0,0                     | 78,7              |
| Brasil         | 1                | 10,5                     | 0,5                     | 58,9              |
| Bélgica        | 1                | 10,2                     | 0,4                     | 17,1              |
| <b>TOTAL</b>   | <b>100</b>       | <b>2.408,5</b>           | <b>48,9</b>             | <b>13.681,2</b>   |

FUENTE: La Industria Europea en 1991. Eurostat

En la actualidad, existen más de 35.000 empresas multinacionales, entendiendo por tales a aquellas que operan en varios países. Su participación en el comercio mundial es el 70% del total; y más del 40% de las transacciones internacionales de mercancías y servicios se

realiza entre multinacionales o entre las casas matrices de éstas y sus filiales, y controlan el 75% de las inversiones mundiales. Tienen, por tanto, una gran influencia en las relaciones políticas y económicas internacionales y son en gran parte responsables de la globalización económica que se está produciendo. Pero estas cifras ocultan, a su vez, el extraordinario grado de concentración que se da dentro de ellas. Unos datos pueden servir para mostrarlo.

En 1991, los 100 grupos industriales mayores del mundo ocupaban a 13.681.000 personas, una cifra equivalente al 32% del empleo industrial de la Unión Europea y a 6,5 veces los asalariados de la industria española. Su volumen total de facturación ascendía a 2,4 billones de ECUs, lo que a los tipos de cambio de ese año equivalía a 311 billones de pesetas, 9,2 veces el valor de la producción industrial española. Un hipotético país que estuviera formado exclusivamente por estas 100 multinacionales sería la octava potencia económica del mundo y generaría un valor añadido superior al PIB conjunto de 150 países de los 205 que existen en la actualidad. Y, recordémoslo, estamos hablando sólo de 100 grupos industriales, sin considerar las empresas proveedoras o clientes que dependen de ellos, las que forman parte de las redes de comercialización o de servicio técnico de sus productos, los servicios que generan, etc.

Atendiendo a su origen, la Unión Europea ocupa el primer lugar, con 36 grupos industriales entre los 100 mayores del mundo que ocupan a 5.709.000 personas, el 13,6% del empleo industrial de los doce. Le sigue Estados Unidos, con 35 grupos y 4.698.000 empleados, y Japón, con 17 grupos industriales y 1.838.000 trabajadores. Si se analizan los 200 grupos industriales mayores del mundo, en lugar de 100, el resultado es similar: la Comunidad Europea vuelve a ocupar el primer lugar del mundo, seguida de Estados Unidos y, a cierta distancia, de Japón. Y si a los de la Unión Europea se les suman los grandes grupos industriales que pertenecen a países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, la hegemonía de Europa por lo que se refiere a las grandes multinacionales es abrumadora.

La distribución por sectores industriales también presenta una alta concentración, ya que el automóvil y la ingeniería eléctrica y electrónica ocupan por sí solos al 47% del empleo total de los 100 primeros grupos industriales del mundo. Estos sectores, donde la competencia de las grandes multinacionales europeas --Daimler-Benz, Fiat, Volkswagen, Renault, en el automóvil, y Philips, Siemens, Alcatel, Thomson y General Electric Company, en el electrónico--, americanas --General Motors, Ford, Chrysler, etc., en el automóvil, y General Electric, Westinghouse, etc., en el electrónico--, y japonesas --Toyota, Nissan, Honda, Mistubishi, Mazda, etc., en el automóvil, y Hitachi, Matsushita Electric, Toshiba, NCE, Sony, etc., en el electrónico--, es más manifiesta, son en los que más difícil resulta mantener una política industrial independiente. Otro tanto ocurre en sectores muy especializados, como el de ordenadores --IBM, Fujitsu, Digital, Hewlett-Pakard, Olivetti--, máquinas fotográficas --Eastman Kodak, Canon--, máquinas de fotocopias --Rand Xerox, Canon--, etc., dominados por multinacionales americanas y, en un segundo plano, japonesas. Pero en el resto de los sectores siempre es posible encontrar actividades en las que se puede realizar un desarrollo industrial porque la competencia está formada en realidad por multinacionales muy pequeñas. Es muy difícil competir con General Motors, Volkswagen, Fiat, IBM o Rand Xerox, pero no tiene por qué serlo en muchos productos electrónicos, en ramas enteras de la industria de la alimentación, la confección, la maquinaria industrial, etc., actividades en las que el dominio del mercado por las grandes multinacionales es mucho menor.

Sin embargo, la importancia de las multinacionales rebasa con creces los aspectos cuantitativos derivados de la mayor o menor penetración de sus mercancías en los mercados. En primer lugar, tienen una gran influencia en las relaciones económicas y políticas internacionales y, en gran parte, han desempeñado un papel decisivo en el proceso de integración europea. Baste mencionar a este respecto que la «Mesa de los industriales europeos», que agrupa a los dirigentes de las principales multinacionales del viejo continente, llegó a elaborar un informe público sobre las ideas que habían de animar la política económica que tuvo una importancia decisiva en la elaboración del Libro Blanco de Delors. En segundo lugar, la inmensa mayoría de los avances tecnológicos parte de ellas. La mejora de los productos y de los procesos de producción y los nuevos productos y los nuevos procesos casi siempre tienen su origen en una multinacional o, para su éxito, terminan siendo absorbidos por una de ellas. En tercer lugar, las multinacionales tejen una red de empresas proveedoras, de comercialización de sus productos, de asistencia técnica posventa y de servicios relacionados con sus productos o su actividad que dependen considerablemente de las decisiones de la casa matriz. Formalmente, estas empresas no son de la multinacional, pero su actividad y su propia existencia depende totalmente de la misma. Finalmente, sus enormes volúmenes de capital, cifra de negocio y empleo las sitúan en una buena posición negociadora con los gobiernos, las convierten en uno de los principales operarios de los mercados financieros, etc.

**CUADRO 2.**  
**LOS 100 GRUPOS INDUSTRIALES MAS GRANDES DEL MUNDO**  
**Distribución por sectores económicos**

|                                    | Número de grupos | Facturación (mm de ecus) | Beneficios (mm de ecus) | Empleados (miles) |
|------------------------------------|------------------|--------------------------|-------------------------|-------------------|
| Automóvil                          | 16,0             | 556,6                    | 2,0                     | 3.174,1           |
| Ingeniería eléctrica y electrónica | 18,0             | 450,0                    | 9,1                     | 3.247,2           |
| Refino de crudo                    | 17,0             | 305,3                    | 8,6                     | 871,9             |
| Petróleo                           | 4,0              | 258,0                    | 10,1                    | 416,8             |
| Alimentación                       | 10,0             | 207,9                    | 9,4                     | 1.630,4           |
| Químico                            | 9,0              | 173,8                    | 6,8                     | 1.066,1           |
| Conglomerados                      | 4,0              | 107,9                    | -0,1                    | 743,8             |
| Ordenadores                        | 4,0              | 95,1                     | -0,3                    | 710,3             |
| Aerospacial                        | 4,0              | 70,4                     | 0,6                     | 565,6             |
| Metalurgia                         | 4,0              | 62,8                     | 0,2                     | 363,3             |
| Construcciones mecánicas           | 3,0              | 39,9                     | 0,3                     | 272,2             |
| Instrumentos                       | 3,0              | 39,9                     | 1,3                     | 331,1             |
| Minería                            | 2,0              | 20,2                     | 0,3                     | 147,2             |
| Productos metálicos                | 1,0              | 10,7                     | 0,1                     | 70,7              |
| Papel                              | 1,0              | 10,2                     | 0,3                     | 70,5              |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>100,0</b>     | <b>2.408,5</b>           | <b>48,9</b>             | <b>13.681,2</b>   |

FUENTE: la Industria Europea en 1991. Eurostat

Así pues, las multinacionales son la forma organizativa hegemónica del gran capital en el capitalismo tardío y, en consecuencia, su importancia y su poder son considerables. Al menos por lo que se refiere a las multinacionales, está claro que la ley de concentración y centralización del capital, que formuló Marx, se ha cumplido sobradamente

## 8.2. Un gran mercado mundial acorde con las necesidades del capital

El segundo aspecto en el que la globalización se hace más evidente es en la forma en que parece estar integrada la producción mundial. En el capítulo primero de un conocido manual de Introducción de la Economía usado frecuentemente en las universidades de los países industriales, se intenta asentar esta idea entre los alumnos explicando que en la producción de un automóvil cualquiera intervienen piezas fabricadas en 45 países distintos. Y el caso del automóvil no es exagerado porque otro tanto se podría decir de un yogur, por ejemplo, cuyo envase puede haber sido producido con un plástico elaborado en Alemania, con petróleo de oriente medio, la leche con vacas alimentadas con piensos provenientes de Estados Unidos, etc... Este elevado grado de integración de la producción mundial, en el que las multinacionales desempeñan un papel fundamental, hace que el capital busque continuamente espacios económicos más amplios que los que se corresponden a los mercados internos de cada país, lo que exige derribar las barreras arancelarias o económicas que puedan oponerse al libre tránsito de las mercancías y los capitales por el mundo. Pero este no es un fenómeno nuevo en la medida en que tampoco lo son las multinacionales.

Durante las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la intensa expansión que se produjo puso rápidamente de manifiesto los límites que la existencia de estados nacionales imponía al desarrollo capitalista. La estrechez de los mercados internos de cada país impedía la producción a gran escala, al tiempo que las inversiones necesarias para hacer frente a tal competencia y atender a unos mercados ampliados requerían de unos desembolsos de capital e implicaban unos riesgos que escapaban a las posibilidades de los países aislados. Además, a las multinacionales les interesaba derribar las fronteras económicas que dificultaban la circulación internacional de mercancías y capital para evitar que su actividad económica se viera parcelada entre los diferentes mercados internos en los que actuaban. Las sucesivas rondas negociadoras del GATT, con las que se intentó liberalizar el comercio internacional cada vez más, el nacimiento y posterior evolución del Mercado Común y la creación de la Asociación Europea de Libre Cambio no son más que la forma en que se concretó esta búsqueda de espacios económicos más amplios. Pero este proceso encontraba el límite que imponía la hegemonía ideológica del keynesianismo en todos los gobiernos. A ninguno de ellos les interesaba hipotecar las posibilidades de actuación de la política económica interna y esto hacía necesario restringir los movimientos internacionales de capital, mantener protecciones aduaneras, etc.

Con la irrupción de la crisis económica en la primera mitad de la década de los setenta y la hegemonía del neoliberalismo que se ha producido posteriormente, el panorama ha cambiado drásticamente. El neoliberalismo concibe el mercado como la mejor forma de organizar la actividad económica de la sociedad y esto tiene una traducción en el ámbito del comercio internacional. Para el neoliberalismo, el comercio libre entre todos los países es la base de la prosperidad económica, pues permite que cada uno de ellos pueda especializarse en lo que produce mejor y obtener lo que le falta al menor coste. Todos los países pueden beneficiarse de él, pero la condición es que no exista ningún obstáculo al comercio internacional, lo que significa que deben eliminarse todos los aranceles y restricciones cuantitativas que se opongan al funcionamiento libre del mercado mundial. De la misma forma, hay que liberalizar todos los movimientos de capital, para que los recursos productivos puedan asignarse eficientemente sin ninguna dificultad.

En definitiva, el neoliberalismo concibe el mundo como un gran mercado en el que el capital se pueda mover a su antojo y concluye que de esto sólo pueden deducirse beneficios para la humanidad. La creación de la Organización Mundial de Comercio, el Acta Unica y el Tratado de Maastricht en Europa y el NAFTA (Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México) van en la dirección apuntada. Con el OMC, se trata de reducir los aranceles y demás obstáculos que restringen el comercio mundial. Con el Tratado de la Unión Europea, se intenta construir un mercado único en el que las mercancías y los capitales puedan moverse libremente y en el que, incluso, exista una única moneda. Y con el NAFTA, se pretende la creación de una zona de libre comercio en América, esto es, una zona en la que se han eliminado los aranceles y las restricciones cuantitativas entre los países miembros.

### **8.3. El mito y la realidad**

Los resultados obtenidos con la liberalización del comercio mundial o la integración económica en grandes áreas son mucho más modestos de lo que a menudo se pretende, al menos en los países industriales. En efecto, obsérvese lo sucedido en la llamada “tríada” formada por la Unión Europea, Estados Unidos y Japón que, en conjunto, supone el 75% del PIB mundial y en la que, como se ha visto, se concentran la inmensa mayoría de las multinacionales y del comercio internacional. Si tratamos de medir el grado de mundialización por el porcentaje que representa el comercio internacional de la tríada en el PIB conjunto de la misma, los resultados resultan sorprendentes.

Durante las décadas de expansión posteriores a la Segunda Guerra Mundial, justo cuando no se hablaba de este fenómeno, dicho porcentaje aumentó vertiginosamente, pasando del 10,8% del PIB en 1960 al 18,4% en 1980, si lo medimos por las exportaciones. Si excluimos el comercio exterior interno de la Unión Europea, los resultados son similares,

aunque el crecimiento es mucho menos espectacular (del 8,6% en 1960 al 12,4% en 1975). Esto significa que, durante la expansión de la posguerra, la mundialización de la economía fue creciente, a pesar de las barreras arancelarias que existían y del enorme grado de autonomía que tenían las políticas económicas de los países debido a la hegemonía

ideológica del keynesianismo. Sin embargo, desde 1980, esto es, justamente en los años en

los que más se ha hablado de mundialización, globalización, etc., y en los que el

neoliberalismo ha sido hegemónico, el porcentaje que representa el comercio internacional en el PIB de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón ha dejado de aumentar y, en la actualidad, sigue situado en torno al 18%. Si excluimos el comercio interno de la Unión Europea, los resultados son similares y destaca el reducido porcentaje que representa el comercio internacional de la tríada respecto al PIB conjunto de la misma:

**GRÁFICO 1. EL COMERCIO EXTERIOR DE LA TRIADA**  
Porcentaje del PIB. Medias móviles de 3 años

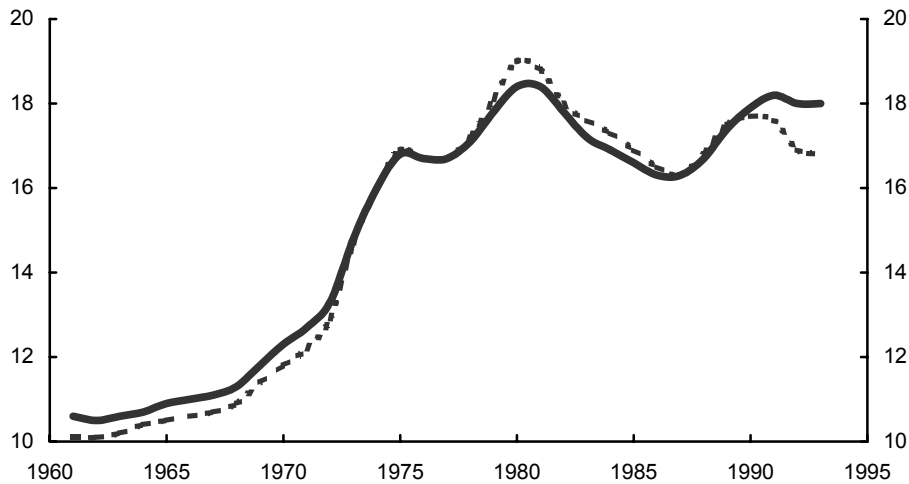


Figura 1: Porcentaje que supone la suma de las importaciones (o exportaciones) de bienes y servicios de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón sobre el PIB conjunto de todos ellos Fuente: *European Economy*

**GRÁFICO 2. EL COMERCIO EXTERIOR DE LA TRIADA EXCLUIDO EL COMERCIO DE BIENES INTRACOMUNITARIO**  
Porcentaje del PIB Medias móviles de 3 años

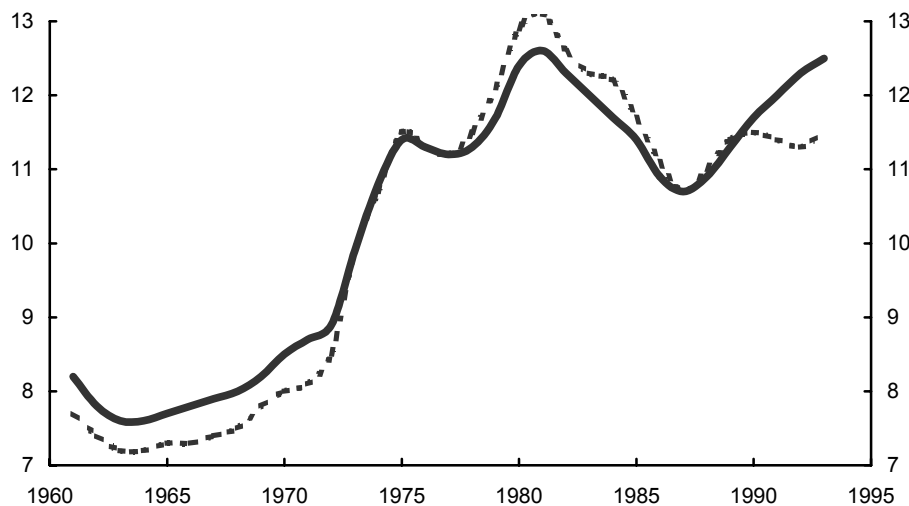


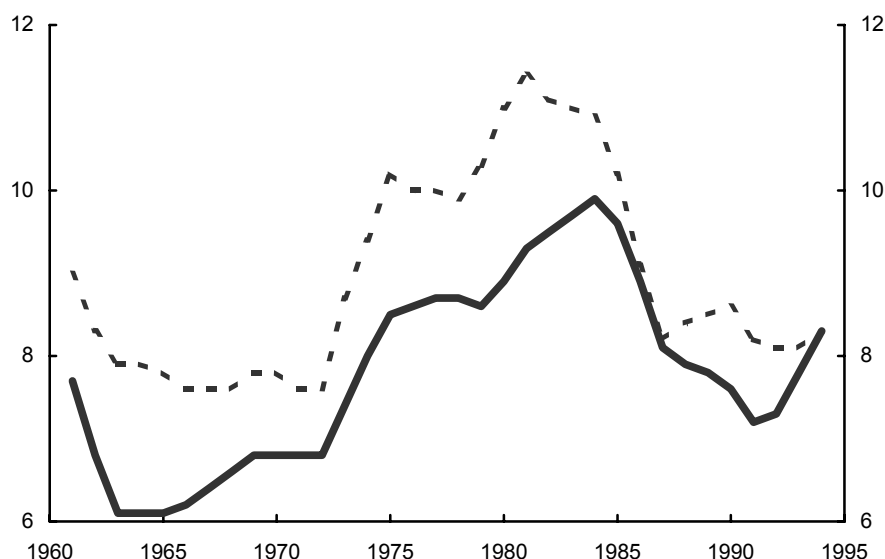
Figura 2: Porcentaje que supone la suma de las importaciones (o exportaciones) de bienes y servicios de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón sobre el PIB conjunto de todos ellos Fuente: *European Economy*

el 12,8% en 1994. Esto muestra hasta qué punto la mundialización no es sólo un fenómeno real sino, lo que es mucho más significativo, un objetivo político del capital y una coartada para imponer las políticas neoliberales atentatorias contra las condiciones de vida y laborales de las poblaciones de los diferentes países.

El caso de la Unión Europea es significativo de lo que ha sucedido. Las exportaciones de los 15 países que la componen actualmente han pasado del 19,7% del PIB en 1960 al 31% en 1994, lo que parecería indicar el extraordinario grado de mundialización que se ha producido. Sin embargo, el mencionado aumento de las exportaciones se ha debido totalmente al comercio exterior intracomunitario, pues las exportaciones de bienes de los 15 países miembros a otras áreas geográficas, que en 1960 suponían el 8,7% del PIB conjunto de la Comunidad, en 1994 continuaban en ese mismo porcentaje. Con las importaciones ha sucedido algo similar: mientras que las importaciones totales han pasado del 19,3% del PIB en 1960 al 27,5% en 1994, las provenientes de otras áreas geográficas distintas a la Comunidad han descendido desde el 9,8% del PIB en 1960 al 8,5% en 1994. Como puede apreciarse en el Gráfico, se ha producido incluso una reducción de la dependencia exterior de la Comunidad, en la medida en la que el déficit comercial crónico con relación al resto del mundo se ha transformado en un ligero superávit.

Así, por lo que respecta a los países de la UE, el problema no es tanto la llamada mundialización como el proceso de integración económica que se ha producido, en la medida en la que el comercio exterior de la Comunidad con el resto del mundo sigue siendo un porcentaje reducido del PIB. Volviendo al ejemplo de la internacionalización de la producción de la industria del automóvil, cualquier vehículo europeo con toda seguridad no se habrá producido sólo en un único país, pero debe ser muy reducido el número de piezas provenientes de países ajenos a la Comunidad. En definitiva, para los países europeos, la competencia fundamental no proviene de Estados Unidos, Japón o los llamados “dragones asiáticos”, sino de los propios países de la UE.

**GRÁFICO 3. EL COMERCIO EXTERIOR  
EXTRACOMUNITARIO DE LA UE**  
Porcentaje del PIB. Medias móviles de 3 años



#### 8.4. La economía de casino

En lo que se refiere a los movimientos internacionales de capital, la mundialización es mucho más significativa y sus repercusiones más importantes. Pero hay que señalar que en una gran medida dichos movimientos de capital no se corresponden con inversiones

reales, sino con inversiones financieras. Durante los últimos años, los elevados déficits públicos y la financiación ortodoxa de los mismos han llevado a un endeudamiento público que no tiene precedentes en la historia del capitalismo. En 1993, la deuda pública bruta de los doce países de la Comunidad suponía el 66% del PIB conjunto de la misma, lo que equivale a una cifra superior a los 4 billones de dólares. En ese año, la deuda neta del gobierno de los Estados Unidos equivalía al 39,6% del PIB, lo que suponía otros 2,7 billones de dólares. Si a ello se le suma las deudas de los gobiernos del resto de países de la OCDE, cuyos porcentajes respecto al PIB son también muy elevados, no es aventurado afirmar que los mercados de capitales se han visto engordados por activos emitidos por los Estados que se acercan a los 10 billones de dólares.

A la deuda pública hay que sumarle la de las empresas, que también ha sido creciente, y, sobre estos cimientos se ha levantado un enorme edificio financiero producto de la multiplicación del crédito: los Estados emiten deuda, las empresas o los fondos de inversión los compran, financiándolos con su propia deuda, y así sucesivamente en un proceso que no encuentra fin. Se inventan nuevos tipos de títulos y nuevas formas de financiación en un proceso que se denomina «innovación financiera», lo que contribuye a que crezca aun más el edificio, a facilitar la especulación, etc. Y el resultado es que se ha levantado una enorme montaña de papel, formada por lo que Marx denominó «capitales ficticios», sobre el capital directamente productivo, que ha introducido una gran inestabilidad en el funcionamiento del capitalismo. Esta montaña de papel, unida a la libertad para los movimientos internacionales de capital y el enorme desarrollo de los medios de comunicación, permite que los especuladores pueda intervenir por la mañana en los mercados de capitales europeos, por la tarde en Wall Street y por la noche en Tokio, convirtiendo el mundo en un gran casino. El resultado es el crecimiento desorbitado de las cotizaciones en la inmensa mayoría de las bolsas de los países industriales, lo que se traduce en unas ganancias de capital producto de la especulación que contrastan enormemente con la evolución de los salarios o la miseria que se extiende entre amplias capas de la población como resultado del paro masivo. Pero la contrapartida es la gran inestabilidad financiera en la que se ha instalado el capitalismo.

Por un lado, los elevados niveles de las cotizaciones no tienen nada que ver con la situación real de las empresas, porque lo que les lleva a invertir a los especuladores no es la rentabilidad de las mismas sino las ganancias de capital especulativas. Esto ha hecho que los mercados de capitales se encuentren sobrevalorados, por lo que el ajuste de las cotizaciones en bolsa a la situación real del capitalismo está aún pendiente. Cualquier acontecimiento puede desencadenar la crisis y ésta es la causa del nerviosismo que invade a los círculos financieros cuando se produce una caída de la bolsa de Nueva York.

Por otro, en un solo día se puedan mover decenas de millones de dólares en contra de unas monedas y a favor de otras sin que los gobiernos de los países afectados puedan evitarlo. Baste señalar que el volumen diario de intercambios en los mercados internacionales de divisas asciende a 1,2 billones de dólares, equivalentes a 179 billones de pesetas. Esto significa que, en un solo día, se intercambian divisas por un valor equivalente al 85% de las reservas de divisas mundiales o a ¡dos veces y media el PIB español de un año! Huelga decir que tales movimientos de capital son incontrolables incluso por parte de los gobiernos de los países industriales más poderosos.



Y sobre todo ello, hay que añadir el problema de la deuda externa de los países del tercer mundo que, lejos de resolverse, se agrava cada vez más. En 1986, dicha deuda ascendía a 1.037 miles de millones de dólares; en 1994 se había elevado hasta 1.489, esto es, había crecido casi un 50%. A este volumen hay que sumar otros 215.000 millones de dólares de los países del Este. Dos datos adicionales pueden servir para mostrar la gravedad del problema: en 1994, el servicio de la deuda externa de los países del tercer mundo se elevaba a 203.000 millones de dólares, lo que suponía el 4,3% del PIB de estos países, un porcentaje notablemente superior al crecimiento anual del mismo, y más de la mitad de la deuda corresponde a países con dificultades para hacer frente al servicio de la misma. La deuda de los países del tercer mundo continúa siendo, pues, una bomba adosada al sistema financiero internacional.

La magnitud que ha cobrado la esfera financiera supera cualquier otra etapa histórica, incluida los años que precedieron a la gran depresión del 29, pero su magnitud y características refleja condiciones específicas de su actual estadio de evolución (internacionalismo del capital, descomposición del sistema monetario internacional, desregulación de los mercados), que hacen más inestable y peligroso el castillo de naipes levantado con la expansión financiera y crediticia.

### **8.5. Algunas conclusiones**

Lo que se conoce como «globalización económica», «aldea global» o «economía mundo» es el resultado de un proceso de internacionalización del capital que, en los momentos actuales del capitalismo tardío, tiende a convertir al mundo en un gran mercado, reduciendo al mismo tiempo la autonomía económica de cada uno de los países. Sus características fundamentales son las siguientes:

Por un lado, la mundialización económica viene determinada por la existencia de grandes grupos industriales multinacionales, cuyo marco de actuación abarca a un conjunto de países, cuando no al mundo entero. Las multinacionales realizan una producción en la que intervienen factorías repartidas por muchos países y, con ella, abastecen un mercado que también es mundial. De este modo, la extensión creciente de las multinacionales ha llevado a una internacionalización también creciente de la actividad productiva y a una cierta homogeneidad de los productos, que ya no dependen del lugar geográfico en el que se fabrican, sino de la multinacional que los produce. Esto hace que una buena parte de las decisiones de producción, acumulación, etc., se tomen más allá de las fronteras de cada país en concreto, con las consiguientes dificultades para la formulación de una política industrial autónoma.

Por otro lado, la creciente liberalización del comercio internacional entre los tres bloques económicos --Europa, América y la cuenca del Pacífico-- pero, sobre todo, dentro de cada uno de ellos, contribuye sustancialmente a la mundialización económica. Al eliminar prácticamente todas las barreras comerciales, los mercados se amplían más allá de las fronteras nacionales, se agudiza la competencia internacional y la competitividad se convierte en el objetivo supremo de todos los gobiernos, condicionando, por tanto, a la política económica y social.

Finalmente, la libertad casi absoluta para los movimientos internacionales de capital, unida al progreso de las telecomunicaciones, ha convertido al mundo en un gran

mercado financiero en el que se puede especular las 24 horas del día y se pueden mover enormes volúmenes de fondos de unas monedas a otras, de unos países a otros, etc., en un proceso difícilmente controlable por los gobiernos. Esto limita considerablemente las posibilidades de la política económica general, dado que el agravamiento de los desequilibrios económicos básicos, cualquier medida de política económica o, incluso, problemas políticos o sociales pueden provocar intensos movimientos especulativos de capital.

Los anteriores son los principales elementos que determinan la mundialización capitalista que se está produciendo en la actualidad. En conjunto, tienden a diseñar un mundo concebido como un gran mercado en el que las mercancías y los capitales puedan moverse a su antojo y en el que no queda prácticamente ningún espacio para las políticas económicas nacionales. Pero como se ha visto, este objetivo encuentra múltiples obstáculos --fracaso del modelo de crecimiento basado en las exportaciones, hipertrofia financiera que genera una gran inestabilidad, contradicciones entre los grandes bloques económicos y entre los países que componen cada uno de ellos, etc.--, por lo que todavía está muy lejos de alcanzarse.

Por lo que respecta a los países europeos, las restricciones no vienen impuestas tanto por el proceso de mundialización capitalista en general, como por el proceso de integración europeo. Y a este respecto, la principal restricción se deriva del Mercado Único y el proyecto de Unión Económica y Monetaria, en cuyo marco no es posible la formulación de una política económica y social progresista ni de una política industrial activa. Por un lado, la construcción del mercado único sobre una base neoliberal imposibilita la puesta en práctica de una política industrial activa, ya que se trata de homogeneizar el mercado interno europeo sobre la base de la competencia más estricta y la mínima intervención activa de los Estados, que deben limitarse a mejorar las condiciones generales en las que se mueven las empresas capitalistas. Por lo que se refiere a las políticas económicas e industrial, el peso de las principales decisiones se desplaza cada vez más desde las capitales de los Estados a Bruselas. Por otro, las condiciones de convergencias aprobadas en Maastricht hasta ahora y el pacto de estabilidad en el futuro obligan a practicar una política macroeconómica también neoliberal, basada en los objetivos de reducir la inflación y el déficit público, aunque el precio que haya que pagar por ello sea el paro y el retroceso en las prestaciones sociales.

Frente a todo ello es preciso poner en pie **un proyecto de construcción europea solidario, democrático y basado en el bienestar general**. La Europa neoliberal diseñada en el Acta Única y en el Tratado de Maastricht está en abierta contradicción con la construcción europea a la que deben aspirar los trabajadores y los pueblos del continente: una Europa en la que la cohesión social y la participación democrática son condiciones imprescindibles, que cuenta con un modelo social basado en el bienestar general y en la solidaridad, que es respetuosa con los equilibrios ecológicos y que no es una fortaleza frente al tercer mundo, sino que, al contrario, es solidaria con él. El que hoy parezca muy lejano conseguir este objetivo no significa que no se deba luchar por él. Al contrario, es preciso que la izquierda se rearme ideológicamente y, abandonando todo conformismo, recupere el debate y la lucha ideológica contra la Europa del capital y por un proyecto de construcción europea favorable a los trabajadores y los pueblos del continente. En consecuencia, el Acta Única y el Tratado de Maastricht deben ser rechazados sin ninguna ambigüedad. Además debe partirse del principio de que todo avance en el proyecto de integración europea diseñado por el capital es negativo y todo retroceso en el mismo es

positivo. Cuanto más se instale el neoliberalismo, más difícil será reconducir el proyecto de construcción europea hacia una orientación progresista, porque sus efectos serán difícilmente reparables en muchos aspectos, como los destrozos en el tejido productivo, la dependencia exterior, el desmantelamiento del sector público, los retrocesos en el Estado del bienestar, etc.

Pero también es preciso construir **un orden económico internacional más justo**. La Unión Europea no es más que una pieza del injusto orden económico internacional que existe actualmente. La división internacional del trabajo responde como nunca lo había hecho a los intereses del capital, que quiere convertir al mundo en un gran mercado en el que las mercancías y el capital puedan moverse a su antojo. Los países se ven imposibilitados para ordenar la vida económica según las necesidades de sus correspondientes poblaciones, por un lado, porque el poder de las multinacionales es tan grande que una gran parte de las decisiones de producción, acumulación y distribución escapan de su soberanía y, por otro, porque la competitividad y la lucha por los mercados se han convertido en los principales determinantes de la política económica y social y a ellas hay que subordinar todo. El intercambio desigual, según el cual los países del Tercer Mundo tienen que exportar cada vez más para obtener los mismos productos de los países industriales, se ha convertido en una fuente de explotación de los países pobres nada despreciable. Y al intercambio desigual ha venido a unirse el problema de la deuda de los países del Tercer Mundo, que se ven obligados a hacer esfuerzos inhumanos y a subordinar toda la sociedad al objetivo de pagar los servicios de dicha deuda, lo que supone un factor adicional de extorsión de considerable importancia. El rearme ideológico de la izquierda es fundamental también en este terreno. El desorden neoliberal debe dar paso a un mundo en el que las necesidades de los pueblos tengan un lugar preferente y desplacen las conveniencias del capital; en el que, frente al poder de las multinacionales, los países sean los centros de ordenación de la actividad económica; en el que los países débiles puedan protegerse de los más fuertes y los subdesarrollados queden liberados de la carga insostenible de la deuda externa; un orden internacional, en fin, más justo y que contribuya a mantener el equilibrio ecológico del planeta.

## CAPÍTULO 9 Pablo Bustelo<sup>111</sup>

### LAS CRISIS FINANCIERAS Y PRODUCTIVAS EN ASIA ORIENTAL (1997-1999): UN ANÁLISIS CRÍTICO

#### 9.1. Introducción

Las crisis financieras y productivas de algunos países de Asia oriental en 1997-99 han puesto de manifiesto al menos dos aspectos económicos de gran trascendencia. Por una parte, han sacado a la luz, y de manera fehaciente, los graves inconvenientes del tipo vigente de globalización, cuyo funcionamiento pone en peligro incluso a países con un grado elevado de solidez macroeconómica. Por otro lado, han destacado la importancia que tiene, en la gestación de las crisis cambiarias, el comportamiento de algunos indicadores, de tipo no convencional (y por tanto desatendidos, por lo general, en la literatura sobre crisis de tipo de cambio), como son la evolución de la rentabilidad del capital y de la eficiencia de la inversión; el nivel y los cambios de la relación entre deuda externa a corto plazo y reservas en divisas; y el crecimiento del crédito bancario al sector privado. Todos ellos guardan una estrecha relación con el ritmo y la intensidad de la liberalización económica (y especialmente financiera) previa de los países que sufren tal tipo de crisis.

Este trabajo aborda, en primer lugar, los rasgos novedosos de la globalización financiera en los años noventa y sugiere que, como resultado de sus nuevas características, la internacionalización actual del capital financiero tiende a provocar crisis recurrentes en las economías emergentes, a crear inestabilidad a escala internacional y a aumentar el riesgo de deflación en el mundo. En segundo lugar, se señalan los rasgos principales de las crisis asiáticas (imprevistas, novedosas, heterogéneas, controvertidas, y generadoras de una fuerte incidencia global y regional) y se sugiere una interpretación de las mismas en la que se insiste en los ataques especulativos exógenos y, sobre todo, en el carácter determinante que tuvo una liberalización endógena prematura e indiscriminada.

#### 9.2. La internacionalización del capital financiero y las economías emergentes

La experiencia de los años noventa sugiere que la globalización económica, especialmente en el terreno financiero, tiende a desencadenar crisis recurrentes en las economías emergentes, a crear inestabilidad a escala internacional y a aumentar el riesgo de deflación, recesión e incluso depresión en el mundo (Bustelo y Oliví, 1999, Chesnais, 1994; Chesnais, dir., 1996).

---

<sup>111</sup> Departamento de Economía Aplicada I, Fac. CC. Económicas, UCM, Campus de Somosaguas, 28223, Madrid; E-mail: [bustelop@ccee.ucm.es](mailto:bustelop@ccee.ucm.es); URL: <http://www.ucm.es/info/icei/asia/Bustweb1.htm>

## 1. La internacionalización del capital en los años noventa

Tales efectos están relacionados con los nuevos rasgos de la internacionalización del capital en los años noventa (Eichengreen y Fishlow, 1998).

La inversión directa extranjera (IDE) ha aumentado de una media anual de 50.000 millones de dólares en 1980-85 a 318.000 millones en 1995. Los flujos anuales de IDE han pasado de representar un 2% de la inversión total mundial en 1985 a suponer un apreciable 5% en 1995. En cuanto a las transacciones internacionales de activos financieros, representaban menos del 10% del PIB en Japón, Estados Unidos y Alemania en 1980. A principios de los años noventa, suponían ya 80% del PIB en Japón, 135% en los Estados Unidos y 170% en Alemania. El intercambio transfronterizo diario de divisas (*currency trading*) ha pasado, en términos medios, de 15.000 millones de dólares en 1973 a 1,3 billones en 1995 y a casi 2 billones en 1998 (esto es, 100 veces el valor del comercio internacional). Además, buena parte de ese intercambio es a corto plazo: 82% tiene un vencimiento de menos de siete días y 43% tiene un vencimiento de menos de dos días.

La globalización ha hecho aumentar mucho los flujos de capital privado hacia el Tercer Mundo y, en particular, la inversión directa y, sobre todo, en cartera (Kahler, comp., 1998). La media anual de esos flujos (netos) ha pasado de 17.200 millones de dólares en 1983-89 a 130.400 millones en 1990-97. Además, ha crecido mucho la proporción de la inversión directa y de la inversión en cartera, en detrimento de la de los préstamos bancarios (López-Mejía, 1999). Por ejemplo, entre 1985 y 1996 la proporción de la inversión directa en los flujos totales (brutos) de capital hacia los países del Tercer Mundo pasó de 15,7% a 38,4%, mientras que el peso relativo de la inversión en cartera (bonos y acciones) aumentó de 7,9% a 32,2% (McCulloch y Petri, 1998).

Con la única excepción de la inversión directa, los flujos de capital hacia países del Tercer Mundo son potencialmente (y también en la práctica) reversibles. Según un estudio del Instituto de Finanzas Internacionales (IIF), de Washington, los flujos netos de capital privado hacia el conjunto de las economías emergentes disminuyeron de 327.700 millones de dólares en 1996 a 143.300 millones en 1998, correspondiendo la mayor parte de la caída a los préstamos bancarios (que pasaron de 119.700 millones a *menos* 29.000 millones) y a la inversión en cartera (que se redujo de 35.700 millones a 2.400 millones). Sólo aumentó la inversión directa, de 93.300 millones a 120.400 millones (IIF, 1999).

La inversión extranjera en cartera es intrínsecamente inestable (FitzGerald, 1998 y 1999). En primer lugar, para contener el riesgo individual, los inversores optan por instrumentos que les permitan una elevada liquidez y una salida rápida, de manera que tienden a invertir en acciones bursátiles y a reescalonar las posiciones a corto plazo. En segundo lugar, prefieren diversificar geográficamente su cartera en vez de buscar más información y de obtener más control sobre la inversión en país determinado. En tercer lugar, puesto que la competencia entre los fondos de inversión es intensa, éstos ofrecen a sus clientes colocaciones de alto rendimiento y de elevado riesgo.

## 2. Crisis, inestabilidad y deflación

Esos rasgos novedosos han contribuido a desencadenar crisis cambiarias recurrentes, especialmente en el Tercer Mundo, que han sido, en los años noventa, cada vez más intensas y contagiosas: Europa occidental en 1992-93; México en 1994-95; y Asia oriental en 1997-99.

La globalización financiera ha hecho aumentar la volatilidad en los mercados financieros internacionales, generando asimismo una tendencia deflacionaria en la economía mundial (Eatwell, 1996). Las razones principales de la creciente volatilidad son unas cada vez mayores asimetría de la información y dificultad en el cumplimiento de contratos, el creciente uso de instrumentos financieros derivados (futuros y opciones) y el alto grado de apalancamiento (deuda/recursos propios) que presentan algunos fondos internacionales de inversión colectiva (Bustelo y Oliví, 1999). Además, los movimientos financieros generan un sesgo deflacionario en la economía mundial: el aumento que generan en los tipos de interés a largo plazo induce una apreciación de las monedas y un deterioro del saldo presupuestario, con lo que las exportaciones se resienten y las políticas de demanda tienden a hacerse más restrictivas (Chesnais, 1994; Eatwell, 1996).

### 9.3. Las crisis financieras y productivas de Asia oriental: rasgos e interpretación

#### 1. Rasgos principales

Las crisis financieras asiáticas (adviértase el uso del plural) de 1997-99 fueron, en una medida difícil de entender hoy, totalmente imprevistas. Los especialistas universitarios en crisis financieras, las agencias internacionales de calificación de riesgo, los analistas financieros e incluso el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Asiático de Desarrollo (BAsD) fueron incapaces, todos ellos, de predecir, no sólo las crisis, sino cualquier tipo de revés económico o financiero de importancia (una meritoria excepción fue Park, 1996). Durante la primera mitad de 1997 se publicaron incluso varios estudios que aplaudían la consolidación del auge económico de Asia oriental (BAsD, 1997; Radelet y Sachs, 1997). Aunque tal error no fue nuevo (ocurrió algo similar antes de la crisis mexicana de 1994-95), dice mucho sobre la falta de capacidad predictiva de los economistas. No obstante, en lo que atañe a Asia oriental la imprevisión estaba parcialmente justificada. Entre 1990 y 1996 los países que luego entrarían en crisis (Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia, llamados a partir de ahora Asia-5) tenían todos unos indicadores macroeconómicos (*fundamentals*) convencionales que estaban más que saneados (Bustelo, 1998). Altas tasas de ahorro e inversión, crecimiento rápido del PIB, inflación moderada, saldos presupuestarios positivos o sólo ligeramente negativos, escasas deudas públicas, sustanciales reservas en divisas y altas y aparentemente sostenibles entradas netas de capital extranjero eran rasgos que compartían todos los países de Asia-5. Además, el entorno internacional en 1995-97 fue igualmente favorable: crecimiento razonable del PIB en los países desarrollados (salvo Japón), bajas tasas de interés (especialmente en Japón), expansión sostenida del comercio internacional y estabilidad en los mercados de materias primas. Así las cosas, las crisis fueron una gran sorpresa. También resultaron inesperadas su fuerte incidencia y su larga duración.

Las crisis asiáticas han sido también novedosas, en el sentido de que su naturaleza ha sido muy distinta a la de crisis cambiarias anteriores, como la del mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo (SME) en 1992-93 y la de México en 1994-95 (Bustelo, 1999). Las crisis de Asia oriental han sido básicamente crisis de sobreproducción, mientras que la del SME respondió a una fuerte restricción monetaria en un contexto de tipos de cambio fijos y deflación externa y mientras que la de México se debió a una fuerte caída de la tasa de ahorro privado y fue, por tanto, una crisis de sobreconsumo (Palma, 1998).

Las turbulencias financieras asiáticas fueron, además, heterogéneas. En términos generales, los países del sudeste asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia) sufrieron una crisis de balanza de pagos (esto es, una crisis debida a la sobrevaloración de la moneda en un contexto de alto déficit corriente), aunque con diferencias notables entre los países de esa región (por ejemplo, Malasia no tenía una moneda muy apreciada e Indonesia no presentaba un elevado déficit por cuenta corriente). En cuanto a Corea del Sur, sólo tuvo inicialmente problemas de liquidez de bancos y empresas (y no de tipo de cambio o de balanza corriente), que se debieron a la sobreinversión y a una excesiva deuda externa, aunque finalmente tuvo que enfrentarse también a graves dificultades de solvencia internacional.

Además, las crisis asiáticas han sido extremadamente controvertidas, al menos en tres aspectos: las interpretaciones de los especialistas; los remedios de política económica impuestos por el FMI en Indonesia, Tailandia y Corea o aplicados, a contracorriente, en Malasia; y las implicaciones sobre la necesidad o no de regular, tanto a escala nacional como global, los flujos internacionales de capital.

Por añadidura, habida cuenta de la importancia de Asia oriental en la economía mundial, la incidencia internacional de esas crisis ha sido notable: el planeta estuvo al borde de una recesión global a mediados de 1998; algunas otras economías en desarrollo o en transición se vieron contagiadas (Rusia, Brasil, Argentina y Chile); y los países desarrollados están aún sufriendo el impacto comercial de las crisis.

En cuanto al impacto local de las crisis, los países de Asia-5 han sufrido en la segunda mitad de 1997 y en 1998, como es bien sabido, una fuerte caída de los índices bursátiles y de la cotización de las monedas y, sobre todo, una más que notable recesión, con el consiguiente incremento del desempleo y de la pobreza. En 1998 el PIB cayó un 13,7% en Indonesia, un 8% en Tailandia, un 6,8% en Malasia, un 5,8% en Corea del Sur y un 0,5% en Filipinas. No es exagerado afirmar que algunos países de Asia-5 han retrocedido un decenio en su proceso de desarrollo.

## 2. Una interpretación teórica

La interpretación de las crisis de Asia oriental que se defiende en este apartado puede exponerse de la siguiente manera: el comportamiento especulativo y de rebaño (*herding*) de los mercados internacionales de capital se superpuso a una vulnerabilidad endógena en los países de Asia-5, que se debió a una liberalización (desregulación y apertura) prematura e indiscriminada y que generó problemas de rentabilidad y de endeudamiento externo.

Los flujos netos de capital privado extranjero en Asia-5 pasaron de 102.300 millones de dólares en 1996 a *menos* 27.600 millones en 1998, correspondiendo el grueso de la caída a los créditos bancarios (que pasaron de 62.700 millones en 1996 a *menos* 36.100 millones en 1998) y no bancarios (21.100 millones en 1996 y *menos* 5.300 millones en 1998), aunque también se redujo la inversión en cartera (de 13.900 millones a 4.300 millones), según datos del IIF (1999).

La pauta de desarrollo de Asia oriental se hizo vulnerable cuando comenzó a modificar sus rasgos distintivos previos, esto es, cuando empezó a reducir la intervención del Estado en la economía y a abrir esta última, de manera indiscriminada, a los flujos comerciales y financieros internacionales (véase Jomo, comp., 1998). La interpretación es pues la siguiente: las crisis fueron crisis de liberalización, o de manera más inequívoca, de desregulación (o de infrarregulación) y de apertura. En palabras de Ajit Singh, “si esos países [los de Asia oriental] hubiesen seguido manteniendo el modelo asiático de inversión dirigida por el Estado y de control estatal del sistema financiero, no se habría producido una crisis en absoluto. La crisis se debió directamente a la desregulación y a la liberalización, en virtud de las cuales los gobiernos renunciaron al control del sector financiero y de las actividades de inversión de las empresas privadas. Tal proceso condujo a una mala asignación de la inversión (hacia el sector inmobiliario, por ejemplo), así como a la sobreinversión” (Singh, 1998, p. 10).

El caso más significativo de desregulación es el de Corea del Sur. A partir de 1993 el gobierno decidió abandonar la coordinación estatal de las inversiones y renunció, a todos los efectos, a una política industrial activa. El sistema de planes quinquenales de desarrollo fue sustituido por una estrategia a más corto plazo. La Oficina de Planificación Económica (*Economic Planning Board*, EPB), que tan buenos resultados había arrojado en el pasado, fue integrada, junto con el Ministerio de Finanzas (MOF) en un nuevo Ministerio de Finanzas y Economía (MOFE), lo que supuso “el declive de la ‘planificación’ en Corea” (Chang, 1998, p. 1558). Además, el gobierno renunció, en la práctica, a la política industrial (que había sido muy eficaz en decenios anteriores) salvo en algunas actividades de Investigación y Desarrollo (I+D) en sectores de alta tecnología. Por ejemplo, las autoridades permitieron en 1993 a la empresa Samsung entrar en el saturado sector de automoción, lo que demostró enseguida ser un error.

En cuanto a la desregulación financiera, todos los países de Asia-5 iniciaron, a finales de los años ochenta y principios de los noventa, la eliminación de los controles sobre los tipos de interés y los créditos, la apertura del sector bancario y financiero a nuevas instituciones privadas y extranjeras, la política de otorgar más autonomía a los bancos y la privatización de las instituciones financieras gubernamentales. Indonesia fue el primer país en eliminar los controles sobre los tipos de interés (en 1983, tras la caída de los precios del petróleo) y en reducir las barreras a la entrada en el sector financiero, al permitir, a partir de 1988, la instalación de más bancos privados nacionales y extranjeros y la creación de instituciones financieras no bancarias. Así, el número de bancos pasó de 124 en 1988 a 244 en 1994. Además, las instituciones no bancarias pudieron emprender actividades de tipo bancario a partir de 1993. Tailandia eliminó las restricciones a los tipos de interés sobre los depósitos en 1990 y sobre los préstamos en 1992. Los países del sudeste asiático, especialmente Tailandia y Malasia (empeñados en competir con Singapur como centro financiero regional) permitieron la entrada en el sector de nuevos bancos privados, nacionales y extranjeros, y de instituciones financieras no bancarias, como compañías financieras, empresas de *leasing* o *trusts* de



inversión. Muchas de esas nuevas instituciones fueron autorizadas a desempeñar labores de tipo bancario, como, entre otras, operaciones en divisas. Por ejemplo, los bancos de negocios (*merchant banks*) pasaron en Corea del Sur de 6 en 1994 a 15 en 1995 y a 30 en 1996 (Chang, 1998, p. 1558). Tailandia e Indonesia eliminaron las restricciones al aumento del crédito bancario y otorgaron más autonomía a los bancos en sus decisiones de préstamos. Corea redujo sustancialmente las normas de asignación del crédito y continuó con su programa de privatización de bancos estatales.

El abandono, por los gobiernos de los países de Asia-5, de sus actividades tradicionales de coordinación de inversiones y de control del sector financiero fue muy nocivo. Sus efectos principales fueron la sobreinversión en sectores manufactureros con exceso de capacidad y en actividades inmobiliarias y bursátiles; el fuerte aumento del crédito bancario al sector privado (alimentado, además, por las fuertes entradas de capital foráneo); y, sobre todo, el incremento de las colocaciones en actividades arriesgadas, por causa del aumento de los tipos de interés, del desmantelamiento de los controles sobre el crédito, de la entrada de instituciones financieras no bancarias (poco reguladas e mal supervisadas) y de la casi total autonomía de los bancos privados. Las inversiones arriesgadas generaron un aumento de la proporción de préstamos morosos y, en definitiva, una gran fragilidad financiera. Tal cosa se podría haber impedido (o cuanto menos contenido) de haber mediado una adecuada supervisión de las instituciones financieras durante y después de la liberalización. Sin embargo, “los países [de Asia oriental] cometieron un error al proceder a la liberalización del mercado financiero cuando deberían haberse concentrado en crear una estructura reguladora adecuada, fortaleciendo las regulaciones en algunas áreas al tiempo que las eliminaban en otras” (Stiglitz, 1999, p. 9).

Además, en los años noventa los países de Asia-5 aceleraron su liberalización comercial, en parte para cumplir los programas acordados con el GATT (luego OMC) y las medidas convenidas en el marco de la APEC o como resultado de las presiones de los países occidentales con quienes tenían elevados superávits bilaterales y, en el caso de Corea, para cumplir los requisitos necesarios para ingresar en la OCDE (tal ingreso se produjo en diciembre de 1996). La apertura financiera fue quizá el rasgo más destacado del proceso de renuncia a la pauta original de desarrollo. Además de desmantelar todos los controles de cambio importantes, Tailandia creó en 1993 la *Bangkok International Banking Facility* (BIBF), con ventajas fiscales y una menor regulación, para atraer más capital extranjero y fomentar la competencia en el sector financiero. La BIBF fue pensada como un centro bancario *offshore* para suministrar préstamos en divisas a empresas de otros países de la región (actividad *out-out*), aunque en la práctica sirvió para que las empresas tailandesas obtuvieran fondos externos (actividad *out-in*). Las transacciones por cuenta de capital se habían liberalizado en 1991, apenas un año después de las transacciones por cuenta corriente. En el caso de Corea, el gobierno relajó los controles sobre los empréstitos exteriores más de lo que era necesario y razonable y, sobre todo, no supervisó adecuadamente a las instituciones financieras que accedían a tales empréstitos.

La liberalización de las economías de Asia-5 fue la causa principal de los desequilibrios sucesivos que condujeron a las crisis. La fuerte entrada de capital extranjero contribuyó al rápido crecimiento del crédito bancario al sector privado y a la apreciación de las monedas, de manera que se generó un proceso de sobreinversión y un importante

deterioro de las balanzas por cuenta corriente. De resultas de tales fenómenos se registró una crisis simultánea de deuda externa y de rentabilidad de la inversión.

El endeudamiento externo corrió a cargo del sector privado (sobre todo bancario): por ejemplo, entre 1990 y 1996 los empréstitos externos de los bancos comerciales pasaron, en proporción del PIB, de 5% a 27% en Tailandia y de 4% a 9% en Corea. Además, aumentó la proporción de deuda a corto plazo en la deuda total, alcanzando 67,8% en Corea y 65,6% en Tailandia en junio de 1997. La relación entre deuda externa a corto plazo y reservas en divisas era extremadamente alta, en el segundo trimestre de 1997, en Corea (2,06), Indonesia (1,70) y Tailandia (1,45).

En cuanto a la rentabilidad, todo parece indicar que se produjo un descenso de la misma (medida por la eficiencia del capital), especialmente en sectores manufactureros con exceso de capacidad. En primer lugar, el cociente entre la tasa de inversión y el crecimiento del PIB aumentó de 4,14 en 1990-94 a 4,72 en 1995-96 en Malasia y de 4,54 a 5,79 en Tailandia. En segundo lugar, los ratios incrementales capital-producto (ICOR) mostraron un aumento, entre 1987-92 y 1993-96, en Malasia, Corea y Tailandia. En tercer lugar, la rentabilidad de los activos en el sector empresarial se redujo más de dos puntos porcentuales, entre 1992 y 1996, en Tailandia y en Indonesia y casi un punto en Corea.

#### 9.4. Conclusiones

Las crisis asiáticas han puesto muy claramente de manifiesto los inconvenientes que el tipo vigente de globalización económica comporta para los países del Tercer Mundo. Por tanto, resulta necesario tomar medidas, tanto nacionales (apertura financiera muy precavida; controles de capital, etc.) como internacionales (una nueva arquitectura financiera global), para gestionar adecuadamente esa globalización.

Además, las turbulencias de Asia oriental en 1997-99 han llamado la atención de los economistas sobre la importancia, para la prevención de futuras crisis, de que los países del Tercer Mundo renuncien a los tipos de cambio nominales fijos, desincentiven las entradas de capital a corto plazo, gestionen adecuadamente la deuda externa (para evitar que el endeudamiento a corto plazo supere a las reservas en divisas) y vigilen el crecimiento del crédito bancario al sector privado y el comportamiento de la rentabilidad de las empresas. Sin embargo, la enseñanza principal de las crisis asiáticas es que las economías emergentes deben abordar con extrema precaución (en lo que atañe tanto al orden como a la intensidad) la desregulación financiera y la apertura de la cuenta de capital. Acometer tales políticas de manera prematura e indiscriminada no es sino una receta segura para sufrir una crisis financiera.

#### Referencias

BAsD (1997), *Emerging Asia. Changes and Challenges*, Banco Asiático de Desarrollo, Manila.

Bustelo, P. (1998), "The East Asian Financial Crises: An Analytical Survey", *ICEI Working Papers*, nº 10/98, ICEI-UCM, octubre; (1999), "Las crisis financieras asiáticas (1997-1999): nuevos indicadores y escasos precedentes", *Boletín Económico de ICE*, nº 2626, 6-12 de septiembre, pp. 21-25; --& I. Olivé

- (1999), "Economic Globalisation and Financial Crises: Some Lessons from East Asia", de próxima publicación en *The Indian Journal of Quantitative Economics* (Punjab School of Economics, Amritsar).
- Chang, H.-J. (1998), "Korea: The Misunderstood Crisis", *World Development*, vol. 26, nº 8, agosto, pp. 1555-61, rep. en Jomo (comp.), *infra*, pp. 222-31.
- Chesnais, F. (1994), *La mondialisation du capital*, Syros, París; (dir.) (1996), *La mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux*, Syros, París.
- Eatwell, J., (1996), "International Capital Liberalisation: The Impact on World Development", *CEPA Working Papers*, Serie 1, nº 1, New School for Social Research, Nueva York, octubre.
- Eichengreen, B. y A. Fishlow, (1998), "Contending with Capital Flows: What is Different about the 1990s?", en Kahler (comp.), *infra*, pp. 23-68.
- FitzGerald, E. V. K. (1998), "Global Capital Market Volatility and the Developing Countries: Lessons from the East Asian Crisis", IDS, University of Sussex, junio, mimeografiado; (1999), "The Security of International Finance", *QEH Working Papers*, No. 23, Queen Elizabeth House, Oxford University, Oxford.
- IIF (1999), "Capital Flows to Emerging Market Economies", Institute of International Finance, Washington DC, 24 de Abril.
- Jomo, K. S. (comp.) (1998), *Tigers in Trouble: Financial Governance, Liberalisation and Crises in East Asia*, Zed Books, Londres.
- Kahler, M. (comp.) (1998), *Capital Flows and Financial Crises*, Cornell University Press, Ithaca, NY.
- López-Mejía, A. (1999), "Large Capital Flows: A Survey of the Causes, Consequences and Policy Responses", *IMF Working Papers*, nº 99/17, febrero.
- McCulloch, R. y P. A. Petri (1998), "Equity Financing of East Asian Development", en Kahler (comp.), *ob. cit.*, pp. 158-85.
- Palma, G. (1998), "Three and a Half Cycles of 'Mania, Panic and [Assymetric] Crash': East Asia and Latin America Compared", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 22, nº 6, pp. 780-808.
- Park, Y.-C. (1996), "East Asian Liberalization, Bubbles and the Challenges from China", *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 2, pp. 357-71.
- Radelet, S. y Sachs, J. (1997), "Asia's Reemergence", *Foreign Affairs*, vol. 76, nº 6, noviembre-diciembre, pp. 44-59.
- Singh, A. (1998), "'Asian Capitalism' and the Financial Crisis", *CEPA Working Paper*, Serie 3, nº 10, New School for Social Research, agosto, rep. en J. Michie y J. G. Smith (comps.), *Global Instability: The Political Economy of World Economic Governance*, Routledge, Londres, 1999, pp. 9-36.
- Stiglitz, J. E. (1999), "Back to Basics: Policies and Strategies for Enhanced Growth and Equity in Post-Crisis Asia", Bangkok, 29 de julio.

**CAPÍTULO 10:**  
**Diego Guerrero<sup>112</sup>**  
**DEPAUPERACIÓN OBRERA EN LOS PAÍSES RICOS: EL CASO ESPAÑOL**

**10.1. Salario relativo, subsistencia y depauperación: interpretación contemporánea.**

Para Marx, el concepto de *salario relativo* era mucho más importante que los de *salario nominal* y *salario real*. Sin embargo, este concepto ha caído sorprendentemente en desuso entre sus discípulos contemporáneos, lo que se explica en parte por la falta de comprensión de que ha gozado su teoría salarial (tanto entre sus críticos como entre sus seguidores), y en parte también por la equivalencia aproximada entre la función teórica que en su sistema desempeña el concepto de *salario relativo* (SR) y otro mucho más difundido y popular: la *tasa de plusvalía* ( $p'$ ). Es fácil ver la relación matemática que existe entre ambos, ya que  $p' = pv/v$ , y  $SR = v/(v+pv)$ , de donde resulta  $SR = 1/(1+p')$ , o bien<sup>113</sup>:  $p' = (1/SR)-1$ . En efecto, el salario relativo equivale a la participación de los salarios en la renta nacional (la parte de los trabajadores en el "pastel", en expresión corriente) y es un concepto no originario de Marx, sino de Ricardo<sup>114</sup>, a quien se lo atribuye expresa y repetidamente aquél, otorgándole una importancia decisiva. Pero ésta no consiste en ser un elemento teórico adecuado para la defensa moral o política de una distribución de la renta más justa. Marx criticó esta posición repetidamente (Marx 1857, 1875) porque supo utilizar el concepto en el interior de un sistema teórico global, basado, entre otras, en la idea de que la distribución es inseparable de la producción (más exactamente, que el modo de distribución viene determinado por el modo de

---

<sup>112</sup> Departamento de Economía Aplicada V; Facultad de Ciencias Políticas y Sociología; Campus de Somosaguas; Universidad Complutense de Madrid; tel. (34) 91-394.2824/08, fax (34) 91.394.2810; email: [diego.guerrero@cps.ucm.es](mailto:diego.guerrero@cps.ucm.es); véanse también: <http://www.geocities.com/CollegePark/Plaza/4033/> y <http://www.ucm.es/info/bas/ec/>

<sup>113</sup> Siendo  $v$  = capital variable;  $pv$  = plusvalía;  $(v + pv)$  = renta nacional. Pero hay que hacer una advertencia previa importante, pues en la cuestión de las relaciones entre la teoría marxista del valor y las posibilidades de comprobación, o medición empírica, de las categorías basadas en ella, existe mucha confusión. Así, a Vegara le parece un "error" o una "contradicción" la utilización de "estadísticas corrientes (en términos de precios) para poner de relieve la evolución cuantitativa de conceptos teóricos marxistas, definidos en términos de valores trabajo (tasa de plusvalía, composición orgánica del capital, etc.)" (Vegara, 1977, pp. 25-26). Sin embargo, esto sólo puede derivar de un conocimiento insuficiente del pensamiento marxiano. Para Marx (precisa mente porque el trabajo abstracto, que es el que crea valor, es una relación social *subyacente* en las relaciones de intercambio mercantil capitalista, y, por tanto, no puede cuantificarse ni medirse de forma *directa*), precisamente por ello surge la necesidad de que el *contenido del valor* tenga una *forma* (forma de valor) adecuada a dicha cuantificación directa. Por ello, los valores trabajo se expresan *necesariamente* en precios mercantiles (véase Moseley, 1986), y por ello las estadísticas en precios son perfectamente utilizables en el contexto de la teoría del valor trabajo. Porque el valor es una categoría necesaria del *análisis* y de la *explicación*, no de la cuantificación. Para la cuantificación están precisamente los precios. El papel del valor en el sistema teórico marxiano es esencial, pero lo es porque constituye el *patrón de determinación social última* de la evolución de los precios mercantiles (Shaikh 1984, Ochoa 1988, 1989), que giran en torno a los precios de producción, determinados, a su vez, por los valores. Ni que decir tiene que el papel de los precios es también fundamental.

<sup>114</sup> Aunque éste no utilizó la expresión "salario relativo" sino la (mucho más confusa expresión) de "valor real de los salarios".

producción) y, en consecuencia, no puede conseguirse una distribución más justa en el marco de las formas capitalistas de producción. Es decir, Marx desarrolló el concepto de salario relativo a través de la formulación de la que Rosa Luxemburgo llamó "ley de la tendencia descendente del salario relativo", que no es sino lo que más frecuentemente se conoce por *depauperación relativa* de la clase obrera en el capitalismo.

Éste es un punto que está hoy tan desprestigiado (o más) entre los críticos de Marx (y no sólo entre ellos: también muchos marxistas lo discuten), como la famosa "Transformación" o la defensa de la "Ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia". Sin embargo, pocas cosas son tan evidentes para el observador desapasionado de la realidad, si se tiene cuidado en no malinterpretar el contenido de las tesis marxistas. Porque ocurre, en efecto, que se confunde la teoría de la depauperación de Marx con una pretendida teoría de la depauperación absoluta de los trabajadores, como si la primera tuviera algo que ver con el salario real en vez de con el salario relativo. A su vez, esta confusión se basa en la interpretación del salario de subsistencia como un salario cuantitativamente fijado<sup>115</sup>. Es verdad que, en un primer momento, Marx tuvo una concepción del salario que incluía una previsión negativa respecto de la evolución tendencial del salario real (véase Mandel, 1967). Sin embargo, su concepción madura es bien diferente y ha sido muy mal comprendida históricamente: sigue utilizando durante toda su obra la expresión "salario de subsistencia", pero no en un sentido biológico o fisiológico, sino *social*. Lo importante de la teoría marxiana del salario de subsistencia es su descubrimiento de que tan de subsistencia es, por ejemplo, el salario del obrero inglés como el del alemán, aunque, en términos reales, uno sea de doble magnitud que el otro.

La subsistencia, pues, no hace referencia a nivel físico alguno, no es un nombre para una "cesta de la compra" de volumen fijo. *La subsistencia es el modo de vida del asalariado*, una expresión equivalente a la esencia del concepto económico de *asalariado: el trabajador en cuanto socialmente determinado por su cualificación de polo opuesto del capitalista*, y, en cuanto tal, imposibilitado a escala global para transformarse en su contrafigura social. Ningún asalariado, por alto que sea su salario real, gana lo suficiente como para dejar de ser asalariado y transformarse en capitalista o en productor independiente. Mejor dicho, algunos sí lo hacen (a título individual), pero son asalariados meramente "nominales" pues, al ser capaces de dar ese paso, dejan de pertenecer a la clase obrera, estructuralmente definida por su dependencia real respecto del mercado de la fuerza de trabajo, y del salario como medio de subsistencia<sup>116</sup>.

---

<sup>115</sup> "El desarrollo hecho por Marx de la lógica interna del concepto de subsistencia consiste en una concepción *cuantitativamente determinada* del salario real, que trasciende su interpretación puramente cuantitativa. El concepto de subsistencia se presenta no como un simple nivel del salario real sino como una banda de posibles niveles del salario real consistentes con la reproducción del sistema capitalista" (Ong, 1980, p. 704). Por otra parte, Ong precisa que esta errónea interpretación de la teoría del salario de subsistencia --como equivalente a un nivel determinado del salario real-- se encuentra también en Sraffa y en los que llama "ricardiano-marxistas" (seguidores de Dobb y Meek), o al menos se desprende fácilmente del hecho de que, al venir centrado el sistema sraffiano en la cuestión estrictamente formal de "la relación entre el nivel del salario real y la tasa de ganancia, el efecto ha sido aumentar la importancia de la idea de un salario real cuantitativamente específico" (ibid., p. 717).

<sup>116</sup> Téngase en cuenta que Marx no niega esta dinámica social interclasista en términos absolutos, ya que es consciente de que algunos asalariados pueden de hecho convertirse en productores mercantiles, o incluso en capitalistas. Pero señala que, al ser más fuerte la dinámica contraria (que convierte a un

En este punto, puede captarse el lugar que ocupó la asimilación del concepto de salario relativo en la trayectoria intelectual de Marx hacia la construcción del concepto de plusvalía: *el salario, antes que un precio o que una medida, es una categoría social, una forma social ligada a la forma histórica "capital"*. Por ello, es irrelevante la altura o magnitud del salario real, frente a la idea de que cualquier nivel de éste ha de consistir en un salario inevitablemente "relativo", esto es, implicar la generación de plusvalor para el capital. Lo cual significa dos cosas: en primer lugar, que el obrero es un *pauper*, es pobre por su determinación social (Marx 1857, vol. I, p. 560); pero, en segundo lugar, que es, además, *cada vez más* pobre. Y ello, no sólo en un sentido metafórico o "especulativo" (como podía ser en los escritos de juventud de Marx, inspirados por la lectura de autores como Bray o Cherbuliez), sino en el exacto ("positivo"<sup>117</sup> sentido de que su participación en el producto de su trabajo (es decir, en la renta nacional) tiende a ser cada vez menor. Marx es consciente de que el salario real debe crecer como consecuencia de la complejidad, la intensidad y la cualificación crecientes del trabajo social (Grossmann, 1929, ha explicado esto perfectamente), procesos derivados, a su vez, de la marcha incesante de la acumulación de capital, que es la base del crecimiento de la productividad del trabajo. Pero supo captar que el aumento del salario real nunca sería lo suficientemente grande, en el largo plazo, como para recuperar para la clase obrera los avances que la productividad del trabajo haría posibles en el ritmo de crecimiento de los beneficios. Por eso, esta dinámica capitalista debía traducirse necesariamente en una disminución tendencial de la parte de los salarios en el producto (renta nacional).

## 10.2. La medida empírica de la depauperación relativa en el capitalismo real

Pero ahora viene la segunda parte. Muchos de los que comprenden correctamente este punto de la teoría salarial de Marx (la depauperación, como depauperación fundamentalmente relativa, y no absoluta) apelan a la evidencia histórico-empírica para fundamentar su rechazo a la teoría marxista. Por supuesto, no puede haber ciencia sin contrastación empírica de las tesis teóricas, pero deben darse los suficientes pasos intermedios para conectar los diferentes niveles de análisis, y, además, no puede pasarse de la más pura abstracción a la realidad concreta sin tomar precauciones metodológicas. Precisamente, la contrastación teóricamente precipitada de esta tesis es lo que explica que la realidad de la depauperación no aparezca siempre como evidente y pase tan a menudo desapercibida por sus críticos. Pero veamos. El análisis teórico de Marx --como no puede dejar de sucederle a todo pensamiento científico-- se lleva a cabo sobre la base de supuestos simplificadores. Por ejemplo, supone a menudo que sólo existen capitalistas y obreros (trabajadores asalariados)<sup>118</sup> En este contexto de *capitalismo puro*,

---

número superior de capitalistas y productores mercantiles en nuevos asalariados), puede prescindirse teóricamente de la primera circunstancia, y analizarse el fenómeno *en términos netos*.

<sup>117</sup> En el sentido que le da Sacristán, por contraposición a "especulativo"; es decir, como sinónimo de "científico" (relativo a la "ciencia normal" o *science*) por contraposición a "metafísico" o "precientífico" (perteneciente a los dos campos paracientíficos: la *Wissenschaft* y la *Kritik*): véase Sacristán, 1980.

<sup>118</sup> En realidad, no se puede equiparar, sin más, obrero y asalariado, salvo como una primera aproximación. Sin embargo, si se logra demostrar la depauperación del conjunto de los asalariados, con ello se demuestra, *a fortiori*, la depauperación de la clase obrera, ya que es razonable suponer que las

la depauperación relativa de los obreros significa que cae directamente su participación en la renta nacional (RN o PIB). Por tanto, si llamamos RA (remuneración de los asalariados) y EXC (excedente) a sus dos componentes, la depauperación relativa del proletariado se expresaría en la disminución del cociente (RA/PIB), o en el aumento de (EXC/PIB).

Sin embargo, en la realidad cotidiana de los países capitalistas --países como el nuestro o el de nuestros vecinos--, no sólo existen capitalistas y asalariados: también existen otras clases sociales, como los productores mercantiles independientes y trabajadores autónomos, por ejemplo (resultado de lo que, a nivel teórico, se conoce habitualmente como la coexistencia del modo de producción capitalista con otros modos de producción diferentes en el seno de cada formación social concreta). Por consiguiente, si se quiere verificar --o, mejor, falsar<sup>119</sup>, como se dice ahora-- empíricamente la verdad objetiva de la tesis teórica de la depauperación, habrá de tenerse cuidado en la elección de las variables apropiadas. No podrá prescindirse de la evolución de la estructura social real (el reparto de la población activa entre asalariados y no asalariados) ni de la evolución de la parte de la renta nacional que no es resultado del trabajo de los asalariados sino del de los productores autónomos. Porque ocurre en la realidad que el rápido crecimiento de la *asalarización* de la población trabajadora encubre (gracias a que el aumento relativo de los efectivos de este grupo compensa el descenso simultáneo de su participación individual en el producto de su trabajo) lo que de otro modo aparecería como una depauperación evidente. De hecho, esto es lo que ha sucedido en los países capitalistas durante el siglo XX.

Los teóricos no marxistas hablan de la "constancia", o incluso del "crecimiento", secular de la parte salarial en el PIB (véase, por ejemplo, Yábar y otros 1983), porque se olvidan del rápido aumento relativo de los asalariados en la población activa (rápida proletarización de la población)<sup>120</sup> y no tienen en cuenta --o no miden correctamente--

---

capas asalariadas no obreras (en la Administración y en las empresas) no sólo reciben un salario superior, sino más rápidamente creciente que el salario medio.

<sup>119</sup> En mi opinión, la idea popperiana es correcta: hay que falsar, y no verificar. Ahora bien, cuando el resultado de la falsación es negativo, en español debería decirse que la hipótesis en cuestión ha quedado *desmentida* (mejor que "falsada", que es un término más impreciso, pues también está falsada una hipótesis sometida a falsación pero no desmentida por el experimento).

<sup>120</sup> Obsérvese el siguiente cuadro:

| Grado de proletarización de la fuerza de trabajo,<br>en países y años seleccionados |              |            |      |
|---|--------------|------------|------|
| PAÍS  | 1930-40      | 1974       | 1997 |
| Estados Unidos  | 78.2 (1939)  | 91.5       | 91.5 |
| Japón   | 41.0 (1936)  | 72.6       | 80.8 |
| Alemania  | 69.7 (1939)  | 84.5 (RFA) | 90.7 |
| Reino Unido   | 88.1 (1931)  | 92.3       | 87.3 |
| Francia   | 57.2 (1936)  | 81.3       | 87.6 |
| Italia  | 51.6 (1936)  | 72.6       | 74.7 |
| Canadá  | 66.7 (1941)  | 89.2       | --   |
| Bélgica   | 65.2 (1930)  | 84.5       | 83.6 |
| Suecia  | 70.1 (1940)  | 91.0       | 94.7 |
| España  | 52.0 (1954*) | 68.4       | 78.5 |
| Europa-15   | --           | --         | 84.3 |
| Media simple (sin<br>Canadá) (8 países)   | 65.1         | 83.2       | 86.4 |

que lo que la Contabilidad Nacional llama *Excedente de explotación* no sólo incluye la plusvalía sino también la "Resati"<sup>121</sup> (una categoría de rentas sometida a una dinámica especialmente rápida de descenso histórico). Por eso, para contrarrestar el efecto "enmascarador" que tiene sobre la depauperación la proletarización de la población activa, se ha recurrido a veces al cálculo de "coeficientes" que relacionan la participación de los salarios en la renta con la parte de los asalariados en el total de ocupados (véase, para el caso español, Palacio, 1978, Lovelace, 1979, o Moral, 1981). En el momento presente, es fácil actualizar este tipo de cálculos<sup>122</sup> para la economía española (hasta 1989), a partir de la recopilación de datos proporcionada recientemente por Rafael Myró. Combinando los datos de sus cuadros 9 y 17 (Myró, 1989, pp. 1120, 1132), podemos construir el cuadro 1:

**Cuadro nº 1: La depauperación según la Contabilidad Nacional de España**

|      | (Ra/PIB)<br>(a) | (Prol/PA)<br>(b) | Coefficiente de depauperación<br>(a/b) |
|------|-----------------|------------------|--|
| 1964 | 41.4%           | 58.6%            | 70.6%                                  |
| 1975 | 51.5%           | 68.9%            | 74.7%                                  |
| 1982 | 50.4%           | 73.2%            | 68.9%                                  |
| 1988 | 45.9%           | 76.2%            | 60.0%                                  |

**Fuente: Myró (1989) y construcción propia. Ra: Remuneración de los asalariados; PIB: Producto Interior Bruto; Prol (proletariado): suma de asalariados y parados; PA: población activa total.**

Aunque el proceso de depauperación es evidente después de 1975 (pudiendo distinguirse dos fases diferentes: una más lenta, entre 1975 y 1982, con una pérdida en el coeficiente de -5.8 puntos en 7 años; otra, más rápida, desde 1982, con pérdida de -8.9 puntos en seis años), la simple utilización de estos datos podría sugerir que no se trata de una dinámica general, sino coyuntural, específica, vinculada a la singularidad de la crisis económica de las dos últimas décadas (idea que encontraría apoyo en la subida de 4.1 puntos en el coeficiente durante el periodo 1964-1975). Sin embargo, esta impresión es falsa, como se desprende de la evaluación cuidadosa de los siguientes puntos.

En primer lugar, la contabilidad convencional introduce un sesgo indudable en el reflejo de los procesos económicos reales, como consecuencia de la utilización de unos principios de valoración que confunden las categorías de valor y de valor de uso. En efecto, la concepción "ortodoxa" de la Contabilidad Nacional<sup>123</sup> considera que todo trabajo retribuido lo es porque es útil, y que todos los valores de uso producidos deben contabilizarse en la renta nacional. Por esta razón, considera esta teoría que el trabajo de

[Fuente: Mandel (1976/1981), p. 133, basándose en Mandel (1962); Brunet (1999), cuadro 14.1. p.640; y elaboración propia [se trata de los asalariados más los parados como porcentaje de la población económicamente activa, por lo que los datos no coinciden con los del cuadro que ofrece Brunet (1999), que recoge sólo los asalariados como porcentaje de la población ocupada]

<sup>121</sup> Renta de los "Empleados sin asalariados" y "Trabajadores independientes". Para una discusión del método de cálculo de esta "Resati", véase Guerrero, 1989, capítulo 3, pp. 558 y siguientes.

<sup>122</sup> Basados en la aceptación acrítica de las estadísticas convencionales.

<sup>123</sup> Es decir, el sistema contable vigente en los países capitalistas, como en el caso de España, donde la Contabilidad Nacional de España (CNE) sigue al Sistema Europeo de Cuentas (SEC).



los funcionarios de la Administración aporta una contribución positiva al Producto Interior Bruto<sup>124</sup>. Sin embargo, la concepción marxista al respecto debe ser consecuente con la teoría de Marx, y computar la renta nacional en términos de valores creados (lo que no significa, por cierto, "directamente en valores", sino: "a través de su traducción en precios mercantiles"), y no en valores de uso (que, además, debido a su heterogeneidad, no son asimilables ni comparables entre sí). El valor sólo se crea en la producción mercantil porque sólo cuando las relaciones sociales subyacentes a los procesos de producción son tales que exigen la puesta en común de los trabajos concretos exclusivamente a través de su equiparación como trabajo abstracto (véase Rubin, 1923, especialmente cap. XIV, pp. 185 y ss.) y su igualación en el mercado, sólo en ese caso se crea valor (cuya expresión monetaria es el precio).

La "producción" de los funcionarios es producción de valores de uso, pero no creación de valor, y, en consecuencia, no debe contar en la renta nacional. Esto significa que la Contabilidad Nacional occidental duplica una parte de la renta nacional, al contabilizar doblemente el valor de la *RAap* (Remuneración de asalariados de las Administraciones Públicas):

1) lo contabiliza por primera vez, *de forma tácita*, entre el conjunto del valor producido en el sector productivo de la economía, de donde tienen que proceder, necesariamente, los fondos que recauda el Estado para poder financiar, entre otros, los salarios de sus funcionarios;

2) y lo contabiliza por segunda vez, *expresamente*, como tal *RAap*, en concepto de renta ganada por este segmento de la población activa.

Por consiguiente, si, como ocurre en la época contemporánea, el peso relativo del empleo público (en la Administración) representa, en el tiempo, una proporción creciente<sup>125</sup>, el error inducido por la doble contabilización del valor de estos salarios se hace cada vez más importante en términos cuantitativos. Por ello, si se elimina el efecto distorsionador de esta duplicación contable (con el resultado de que la *RAap* no debe contar ni como renta nacional ni como capital variable o masa salarial global), las proporciones entre salarios y renta nacional varían de forma perceptible, y lo hacen no sólo en cuanto a su nivel sino, sobre todo, en cuanto a su evolución.

Por otra parte, deben refutarse los dos tipos de objeciones que pueden surgir de la consideración de un trabajo empírico de este tipo (basado en categorías marxianas) sin descender a lo concreto de la problemática contable implicada. Por una parte, está el prejuicio de los que consideran que la única razón para utilizar estas categorías "heterodoxas" estriba en la búsqueda a cualquier precio de unos resultados imposibles de "obtener" por medio de las convencionales. Por otra parte, el de los que parecen

---

<sup>124</sup> No obstante, al no poder medir en precios de mercado esta contribución, se supone simplemente que equivale a los salarios pagados por la Administración Pública a sus empleados. Análogamente, el trabajo doméstico se conceptúa como contribuyente real a la renta nacional, aunque se renuncie, por razones puramente técnicas (de insuficiente disponibilidad estadística) a su contabilización efectiva (véase Studenski, 1958, vol. II, p. 17).

<sup>125</sup> Por ejemplo, en el caso español, el porcentaje de asalariados de las Administraciones Públicas sobre el total de los asalariados pasó de menos del 7% en 1965 a un 16% en 1987.

rechazar como insuficientemente rigurosos aquellos datos obtenidos mediante el empleo de variables marxistas que, sin embargo, no discrepan "suficientemente" de los ofrecidos por la Contabilidad Nacional. Respecto a esta cuestión, lo único que cabe decir es que no es aceptable ninguna toma de partido "a priori": sólo la crítica de las alternativas utilizadas puede decidir cuál de los métodos es superior al otro y por qué. En determinados casos, o para determinadas variables, puede suceder que las estimaciones "marxistas" se aproximen bastante a las "convencionales"; pero, también puede ocurrir lo contrario<sup>126</sup>. Por lo que se refiere a la cuestión que nos ocupa, el cuadro 2 refleja una situación intermedia:

**Cuadro nº 2: Contabilidad marxista y depauperación**

|      | (v/PIB) | (v/PIN) | (v/RN)<br>(a) | (Prol/PA)<br>(b) | Coef. de depauperación<br>(a/B) |
|------|---------|---------|---------------|------------------|---------------------------------|
| 1954 | 34.5%   | 39.3%   | 45.1%         | 53.4%            | 84.5%                           |
| 1964 | 36.1%   | 40.6%   | 46.6%         | 59.5%            | 78.3%                           |
| 1975 | 43.2%   | 50.8%   | 55.6%         | 69,6%            | 79.9%                           |
| 1982 | 39.8%   | 45.0%   | 53.9%         | 79.9%            | 72.3%                           |
| 1988 | 35.3%   | 40.2%   | 48.1%         | 72.3%            | 62.9%                           |

**Fuente: Guerrero (1989); v: capital variable; PIB: producto interior bruto; PIN: producto interior neto; RN: renta nacional; Prol: proletariado (asalariados más parados); PA: población activa.**

Por una parte, puede observarse que, para el periodo común con el analizado por Myró (1964-1988), la participación del capital variable<sup>127</sup> en la renta nacional (columna 3 del cuadro 2) se mantiene siempre por encima de la que refleja la porción del PIB que se resuelve en remuneración de asalariados (columna 1, cuadro 1)<sup>128</sup>. Además, las grandes

<sup>126</sup> En cualquier caso, sólo un sistema contable realmente alternativo y completo, que exija la coherencia interna de todo el conjunto de medidas y cálculos efectuados en su interior, puede demostrar su superioridad sobre el sistema en uso en los países capitalistas. Por eso, es tan importante cualquier contribución parcial a un sistema de tales características, aunque sea más fundamental aun la búsqueda de la homogeneidad metodológica. En cuanto a los esbozos conocidos de contabilidad nacional sobre presupuestos marxianos, véanse: Delaunay (1971), Nagels (1974), Shaikh (1978), Giussani (1984), Guerrero (1989) y, sobre todo, Shaikh y Tonak (1994).

<sup>127</sup> Por supuesto, el cociente relevante en este caso es v/RN, y no v/PIB o v/PIN: si se utilizan categorías marxistas, nada sería más absurdo que utilizarlas sólo a medias.

<sup>128</sup> La medida rigurosa del proceso de depauperación exige la utilización de las categorías contables marxianas (en estrecha correspondencia con las de su teoría del valor), tanto para el cálculo de la tasa de plusvalía como de ese índice simétrico suyo que es el salario relativo. Pero ambos exigen la previa estimación del capital variable (v), la masa de plusvalía (pv) y la renta de los empresarios sin asalariados y trabajadores independientes (resati), cuya suma da la renta nacional (RN). En realidad, la estimación de esta última sobre esta base marxista supone, para cualquier análisis de la distribución de la renta, un importante paso adelante respecto de la utilización del PIB o del PIN, tanto si éstos se calculan al coste de los factores como a precios de mercado. Para el cálculo de la Renta Nacional, debe descontarse del Producto Interior Neto a precios de mercado (PINpm): 1) la remuneración de los funcionarios públicos ("Remuneración de los asalariados de las Administraciones Públicas", RAap, donde no se cuentan los salarios de las empresas públicas, que deben tratarse exactamente igual que las empresas privadas); 2) el falso valor creado por lo que la C.N.E. llama la "rama de alquileres de vivienda"; 3) el falso valor generado por el servicio doméstico asalariado. En cuanto a la esfera de la circulación (que por ningún concepto debe confundirse con las ramas comerciales y financieras), digamos que lo que la C.N.E. considera como valor *producido* dentro de dicha esfera no es en realidad tal, sino valor *transferido* allí desde el sector productivo. No obstante, se trata de *auténtico valor* y, por tanto, no debe descontarse del PINpm. Por su parte, para el cálculo del capital variable, existen varias alternativas posibles. En Guerrero (1989) se ofrecen dos medidas diferentes para la masa anual del capital variable en España, y en Guerrero y Moral (1990) pueden encontrarse tres cálculos distintos. En cualquier caso, las diferencias cuantitativas

líneas de la evolución temporal de ambos cocientes prácticamente coinciden: aumento entre 1964 y 1975 (+10.1 puntos, según Myró y la CNE; +9.0, según las categorías marxistas), seguido por un descenso entre 1975 y 1988 (de -5.6 y -7.5 puntos, respectivamente). Sin embargo, la diferencia global es apreciable: en el conjunto del periodo 1964-1988, la subida no es de +4.5 (un 10.9%), sino tan sólo de +1.5 (un 3.2%).

Lo mismo ocurre con los "coeficientes de depauperación" respectivos (en cuanto al índice de proletarización, prácticamente coincide en ambos tipos de cálculos): el "marxista" se mantiene siempre por encima del convencional en términos absolutos, sube entre 1964 y 1975 (aunque sólo 1.6 puntos, en vez de 4.1), baja en 1975/1982 (7.6 puntos, no 5.8), y baja más aún en 1982/1988 (9.4 puntos, en vez de 8.9). Sin embargo, el cálculo del coeficiente sobre una base marxista puede rastrearse más atrás en el tiempo, hasta 1954<sup>129</sup>, con lo que su análisis global, para el periodo 1954-1988, proporciona determinadas enseñanzas que no ofrecen los datos de Myró:

1) es falso suponer que durante los periodos de expansión del capitalismo no hay lugar para la depauperación: al menos, el caso español revela que, aunque es cierto que el proceso es mucho más rápido en épocas de crisis económica (o, más exactamente, durante la fase depresiva de la onda larga de acumulación), el mismo proceso tiene lugar también durante su fase expansiva (pérdida de 4.6 puntos en el periodo 1954-1975), aunque de forma menos acentuada;

2) teniendo en cuenta la relativa correspondencia entre los niveles y sentidos del movimiento de los dos conjuntos de datos comparados, es razonable suponer que también los datos "convencionales" para el periodo 1954-1975 reflejarían la misma tendencia de depauperación "a cámara lenta", que, unida a la depauperación "acelerada" del periodo 1975-1988, conforman un cuadro inequívocamente depresivo en lo referente al nivel de vida relativo de la clase obrera española de los últimos decenios.

Evidentemente, con estos datos no podemos extraer conclusiones absolutamente generales para cualquier país y cualquier época del desarrollo capitalista. Sólo la teoría puede permitir el convencimiento de que ésta debe ser la situación *general*. Sin embargo, y aunque existen otros trabajos que confirman las mismas conclusiones para otros países capitalistas desarrollados, no se analizan aquí debido a que su homogeneidad metodológica con el que ha servido de base para el cuadro 2 no es

---

entre ellos no son importantes ni en lo referente a su volumen ni en lo tocante a su evolución temporal. Lo esencial es descontar de la Remuneración de asalariados (RA) que proporciona la Contabilidad Nacional la citada RAap (salarios de los empleados de la Administración). Por el contrario, no deben descontarse los salarios de los trabajadores empleados en la circulación "pura", ya que: 1) la mayor parte del trabajo que se desarrolla en el comercio y en la banca es, al igual que en el resto del sector productivo, trabajo de producción (y productivo de plusvalía), y no de circulación (es decir, ligado a la transferencia y registro de derechos: propiedad, etc.); 2) la tendencia inmanente del modo de producción capitalista no es al aumento sino a la disminución en términos relativos del trabajo improductivo de la esfera de la circulación (en relación con el trabajo total). Si esto lo unimos a la progresión del capital (como modo específico de producción) en el conjunto de la producción real (mercantil) de un país como España (1954-1988), podemos suponer que la pequeña porción de los salarios de estos trabajadores improductivos ha representado, además, un porcentaje prácticamente constante (a lo largo de dicho periodo) del capital variable desembolsado por el conjunto de las empresas capitalistas.

<sup>129</sup> Cálculo que he llevado a cabo en Guerrero (1989).

total<sup>130</sup>. Sólo cuando esta homogeneidad sea mayor, y, sobre esta base se haya generalizado más este tipo de cálculos alternativos, hasta abarcar a la totalidad de los países capitalistas, podrá ofrecerse una "demostración" empírica completa de la vigencia contemporánea de la teoría marxista de la depauperación relativa de los asalariados.

### 10.3. La depauperación, el estado y los sindicatos

Tras mostrar que los "datos empíricos" del caso español de ninguna manera desmienten la tesis de la depauperación obrera, sino que muestran todo lo contrario --su total vigencia y actualidad--, son muchas las cuestiones que podrían plantearse a partir de ésta. Sin embargo, voy a limitarme a sugerir algunas reflexiones en torno a dos puntos: a) la cuestión de la "redistribución" (o distribución secundaria de la renta) en relación con el papel del Estado (el llamado *Estado del Bienestar* o, en España, el "Estado social y democrático de Derecho" de nuestra Constitución de 1978) en dicho proceso; y b) la cuestión de la estrategia sindical coherente con los planteamientos marxianos en torno al salario relativo y la depauperación.

#### A. Intervención del Estado y Depauperación:

En relación con la primera cuestión, cabe preguntarse si en España el Estado ha contribuido a paliar el proceso de depauperación de los asalariados, y cómo; lo cual vuelve a plantear el problema de la definición teórica y la delimitación cuantitativa del capital variable a escala nacional. La magnitud del capital variable ( $v$ ) reflejada en el cuadro 2 corresponde a una primera forma de conceptualizarlo, es decir, como el volumen total del capital "adelantado" por las empresas en concepto de gastos laborales totales<sup>131</sup>. Pero si se tiene en cuenta la intervención del Estado, son dos, o incluso tres<sup>132</sup>, las medidas posibles del capital variable, ya que es preciso distinguir dos

---

<sup>130</sup> En Delaunay (1984), puede encontrarse una recopilación de las medidas históricas de la tasa de plusvalía realizadas tanto en países capitalistas como socialistas, así como una detallada estimación de dicha tasa para todo el siglo XX en Francia. Igualmente, en Gouverneur (1987) y en Duménil y Lévy (1988), se obtienen, respectivamente, unos resultados que confirman el aumento de la tasa de plusvalía en cinco países europeos (entre principios de los sesenta y comienzos de los ochenta) y en los Estados Unidos (1869-1979). En Carballo (1976), puede encontrarse un precedente interesante en el intento de medida de la tasa de plusvalía española.

<sup>131</sup> Delaunay defiende la "racionalidad de dos magnitudes posibles del capital variable: una, llamada *primaria*, que designa al capital variable tal como puede evaluarse a partir de los datos de las cuentas de las empresas no financieras (...); otra, *secundaria*, que expresa el capital variable que puede calcularse tras tener en cuenta los efectos de la intervención del Estado sobre la distribución primaria de la renta. Es el capital variable *disponible* (después de impuestos y del pago de prestaciones). Nada garantiza, a priori, que ambas magnitudes sean idénticas" (Delaunay, 1984, pp. 193-194). Sin embargo, este autor renuncia, por problemas estadísticos, a medir el capital variable "secundario", de forma que --aunque sólo en el caso de que las cotizaciones sociales más los impuestos pagados por los salarios coincidan con las prestaciones sociales recibidas se identificarán las tasas de plusvalía primaria y secundaria-- puede escribir que "todo ocurre, en nuestro estudio, como si hiciésemos la hipótesis de la neutralidad de la renta disponible estatal en relación con la medida del capital variable y de las tasas salariales" (ibid., p. 201). Ésta es la hipótesis que se mantuvo para los cálculos del cuadro 2.

<sup>132</sup> Algún autor, como Moseley, rechaza toda definición de capital variable diferente de la que se basa en la "circulación del capital". Por tanto, no admite ni su conceptualización desde el punto de vista de la "renta

momentos (lógicos, no cronológicos) en la intervención estatal (y ello, tanto por el lado del ingreso como del gasto): 1) al producirse la percepción de las rentas netas por parte de los asalariados y de los propietarios de las empresas<sup>133</sup>; 2) al disponer o utilizar dichas rentas (para el consumo o para la acumulación).

Por consiguiente, es posible distinguir tres conceptos del capital variable, que vamos a denotar aquí, respectivamente, por  $V_1$  (si no se tiene en cuenta ninguno de los dos momentos de la intervención estatal),  $V_2$  (si se tiene en cuenta sólo el primero), y  $V_3$  (si se consideran ambos conjuntamente). Utilizando los apéndices estadísticos de Alcaide (1988) y de Guerrero y Moral (1990), puede construirse el cuadro 3 para el periodo 1970-1987. En los datos de las dos últimas columnas tenemos la prueba de que la intervención estatal es una *carga adicional* para los asalariados, y no una ayuda tendente a contrarrestar la depauperación generada por la dinámica del proceso de acumulación del capital. Por una parte, los asalariados contribuyen (en los dos momentos) con un "impuesto neto" hacia el Estado, lo que significa que los no asalariados reciben como mínimo esa magnitud de renta (o superior, si tenemos en cuenta el déficit público global). Pero, además, dicho "impuesto neto" sobre los asalariados recae con una intensidad relativa superior precisamente en el último periodo considerado (1982-1987)<sup>134</sup>, precisamente cuando mayor ha resultado ser el proceso

---

disponible" (la más frecuentemente utilizada) ni desde el punto de vista del "consumo de los trabajadores" (por ejemplo, Sharpe, que excluye de "v" el ahorro realizado a partir de las rentas salariales) (Moseley, 1986, p. 173). Ello significa la no consideración de los impuestos (por ser una simple operación secundaria, una redistribución de segundo orden, posterior a la definición del capital variable y, en cuanto tal, exterior a la circulación del capital), ni de las prestaciones sociales proporcionadas por el Estado (en la medida en que ningún gasto público funciona ni puede funcionar como capital, es decir, como dinero que busca su autovalorización a través de un proceso productivo). En este sentido, es interesante comparar los cálculos de Moseley con los efectuados por Anwar Shaikh (dos tipos de estimaciones diferentes), así como los que pueden hacerse utilizando la metodología elaborada por Yaffe. Moseley recoge y compara los dos tipos de resultados obtenidos por Shaikh. Se trata, por una parte, de una tasa de plusvalía basada en una definición del capital variable como equivalente a la íntegra remuneración de los asalariados productivos (es decir, sin tener en cuenta la intervención estatal); y, por otra parte, de una tasa de plusvalía "ajustada", para tener en cuenta el efecto del "impuesto neto" que recae sobre las remuneraciones salariales, es decir, la presión fiscal total bruta sobre los salarios, deducidas las prestaciones sociales recibidas. La conclusión es que, para el periodo analizado por Shaikh (1952-72), el crecimiento de ambas tasas es bastante similar (10% y 5%, respectivamente). En cambio, si se parte, como Yaffe, de considerar los impuestos "salariales" como parte de la plusvalía, y a la vez se excluye de "v" todo tipo de prestaciones sociales, el resultado que se obtendría, a partir de los datos proporcionados por Shaikh para los Estados Unidos, equivaldría a un crecimiento mucho más rápido de la tasa de plusvalía (en torno al 31%), en lógica correspondencia con el rápido crecimiento del "impuesto neto" salarial así definido. Por consiguiente, estos resultados parecen depender de la evolución del citado *impuesto neto*. Si se supone que su peso relativo está creciendo, entonces la diferencia entre tasa de plusvalía ajustada y no ajustada se incrementará a favor de la primera: es lo que ocurre con la definición de Yaffe. Para un cálculo de dicho "impuesto neto" en el caso español, véase Guerrero y Moral (1990).

<sup>133</sup> Se prescinde en este punto de las clases diferentes de asalariados y capitalistas.

<sup>134</sup> Obsérvese que el porcentaje de cobertura de la presión fiscal sobre los salarios representado por los gastos públicos en favor de los asalariados (columnas E y F) interrumpe su tendencia al alza en 1982, iniciando un movimiento a la baja (especialmente, en F). Esta tendencia es incuestionable si se analiza la evolución de la presión fiscal sobre los salarios *neto* de gastos públicos recibidos. En cambio, si el análisis se limita a la presión fiscal sin tener en cuenta el otro aspecto del problema (el gasto público), se puede llegar a conclusiones erróneas, como en el --por otra parte interesante-- artículo de Montes (1989), donde se lee que "esta evolución [se refiere al periodo 1982-1988] sugiere que durante esos años ha tendido a corregirse la regresividad del sistema fiscal (...)" (p. 33). Él calcula que del incremento de 5.5

"directo" de depauperación. Por consiguiente, es fácil concluir que, en líneas generales, la política económica del Gobierno ha coadyuvado en la misma dirección seguida por la dinámica del capital.

**Cuadro nº 3: La clase obrera y los ingresos y gastos públicos**

|      | (A)    | (B)    | (C)    | (D)    | E = A/B | F = C/D |
|------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| 1970 | 195.3  | 225.5  | 96.8   | 137.0  | 86.6%   | 70.7%   |
| 1975 | 537.9  | 714.3  | 251.9  | 307.1  | 75.3%   | 82.0%   |
| 1982 | 2852.1 | 3337.8 | 1024.4 | 1086.7 | 85.4%   | 94.3%   |
| 1987 | 5274.8 | 6292.7 | 1580.6 | 2520.1 | 83,8%   | 62.7%   |

Fuente: Alcaide, 1988, pp. 19 ss., y Guerrero y Moral, 1990. Las columnas A a D se expresan en miles de millones de pesetas corrientes. (A) representa gastos estatales en favor de la clase obrera en el primer momento --suma de salarios netos de los empleados públicos, prestaciones de desempleo y parte proporcional (calculada a partir del índice de proletarización de la población activa) de otras pensiones--; (B) son los ingresos públicos procedentes de la clase obrera en esa fase (100% de cotizaciones sociales e impuestos directos sobre rentas salariales); (C) son los gastos a favor de asalariados en la 2ª fase --parte proporcional (en función de su parte en el consumo privado, identificada por el cociente "RA/Consumo Privado") de las subvenciones y transferencias totales y de las prestaciones farmacéuticas--; (D), los ingresos públicos procedentes de los asalariados en el momento del consumo --mismo % que en la tercera columna (RA/consumo privado) de los impuestos ligados a la producción y a la importación, y de las transferencias corrientes y de capital recibidas por el Estado--.

## **B. Depauperación y estrategia sindical**

En cuanto a la estrategia sindical, no es inútil recordar, en estos tiempos que corren, algunas palabras muy claras de nuestros clásicos. Si se considera demostrado que, en España, como no podía ser de otra forma, rige la "ley general de la acumulación capitalista", según la cual bajo el capitalismo "tiene que empeorar la situación del obrero, sea cual fuere --alta o baja-- su remuneración" (Marx, 1867, p. 805), entonces los sindicatos deben tener muy en cuenta los dos aspectos contradictorios que subraya el viejo Marx sobre los efectos de dicha ley. Puesto que si es muy cierto que "el propio desarrollo de la moderna industria contribuye por fuerza a inclinar la balanza cada vez más en favor del capitalista y en contra del obrero" (Marx, 1865, p. 85), también es verdad que "el rápido incremento del capital es la condición más favorable para el trabajo asalariado" (Marx, 1847, p. 63). Esta ambigüedad no significa que los sindicatos deban renunciar a su estrategia reivindicativa para facilitar el "rápido incremento del capital" (ésta ha sido y es la estrategia de los Gobiernos González y Aznar), sino todo lo contrario: deben elevar su estrategia a un nivel superior, tras tomar conciencia de que no pueden esperar del modo de producción capitalista sino pausas transitorias (en las que se darán las "condiciones más favorables" citadas) en el proceso de depauperación relativa, que se manifiesta sin trabas en las fases depresivas del ciclo largo de acumulación del capital.

Si el objeto de la ciencia es descubrir las *leyes* que se ocultan al conocimiento normal, los sindicatos que pretendan basar su estrategia sobre el fundamento científico de los principios objetivos, y no en voluntarismos de cualquier género, deberían tener en

---

puntos (en relación con el PIB) en la presión fiscal total en 1982-1988, 2.3 han repercutido sobre las rentas del trabajo y 3.2 sobre las del capital. En Guerrero y Moral (1990) se obtiene, respectivamente, 2.5 y 6.1 (un total de 8.6 puntos en relación con la Renta Nacional, no con el PIB); pero si se tiene en cuenta el lado del gasto recibido por cada tipo de renta (incremento de -0.5 y +6.3 respectivamente) resulta un incremento *neto* de 2.9 para las rentas del trabajo y de -0.2 para las de capital: la intervención estatal total ha incrementado, pues, su regresividad.

cuenta la vigencia y doble manifestación de esta "ley general" del capitalismo. No se puede ir contra las determinaciones objetivas de la forma socioeconómica, pero esto tampoco debe interpretarse como una nueva versión de la ley "de bronce de los salarios". Si la subsistencia deja de concebirse en términos cuantitativos, y se capta el alcance de la noción de salario relativo, se estará en disposición de contestar acertadamente a la pregunta de Marx: "Pero si la tendencia, dentro de este sistema, es tal, ¿quiere esto decir que la clase obrera deba renunciar a defenderse contra las usurpaciones del capital y cejar en sus esfuerzos para aprovechar todas las posibilidades que se le ofrezcan para mejorar temporalmente su situación?" (Marx, 1865, p. 85).

Por supuesto, la respuesta es "no". Marx escribió que si la clase obrera no desplegara su lucha diaria contra el capital, "veríase degradada en una masa informe de hombres desgraciados y quebrantados, sin salvación posible (...) Si en sus conflictos diarios con el capital cediesen cobardemente, se descalificarían sin duda para emprender movimientos de mayor envergadura" (ibíd., pp. 85-86). Ahora bien, ello no es óbice para comprender que lo fundamental es que los sindicatos, o, como escribe Marx, la clase obrera

"no debe exagerar a sus propios ojos el resultado final de estas luchas diarias. No debe olvidar que lucha contra los efectos pero no contra las causas de estos efectos; que lo que hace es contener el movimiento descendente pero no cambiar su dirección; que aplica paliativos pero no cura la enfermedad. No debe, por tanto, entregarse por entero a esta inevitable guerra de guerrillas (...) *debe comprender que el sistema actual, aun con todas las miserias que vuelva sobre ella, engendra simultáneamente las condiciones materiales y las fuerzas sociales necesarias para la reconstrucción económica de la sociedad*" (ibíd., p. 86; las cursivas son mías)<sup>135</sup>.

Realmente, si se piensa detenidamente en lo que significa la depauperación, se comprenderá por qué la toma de conciencia de esta situación tiene necesariamente que llegar, por qué, a pesar de todo, sigue siendo cierta la afirmación de que es la propia burguesía la que "a la par que avanza, se cava su fosa y cría a sus propios enterradores. Su muerte y el triunfo del proletariado son igualmente inevitables" (Marx y Engels, 1848, p. 36). Pero lo importante es darse cuenta de que este convencimiento no le viene a Marx sólo de su visión general del mundo, de su concepción filosófica, sino que es producto de un detallado análisis científico<sup>136</sup> del proceso de producción y de explotación capitalistas, que lo llevó a concluir que, a la par con el crecimiento de la

<sup>135</sup> No otra cosa expresa la conocida tesis leninista de "la lucha económica como una de las partes integrantes de la lucha de clases del proletariado", pues, en efecto, "la lucha económica puede conducir a un efectivo mejoramiento de la situación de las masas obreras y a afianzar su verdadera organización de clase", pero "sólo si esa lucha se combina adecuadamente con la lucha política del proletariado" (Lenin, 1982, p. 30).

<sup>136</sup> Coincido con la opinión expresada en un excelente artículo de García Ábalos, que excluye a Marx de la lista de los economistas "morales", para situarlo donde le corresponde, como máximo representante de los economistas "teóricos", ya que son de esta naturaleza las preguntas que hace y las respuestas que ofrece. Para García Ábalos, el pensamiento de Marx en relación con la cuestión de los salarios --y podemos extender esta reflexión a todo su pensamiento-- "no sale nunca del campo de la más pura teoría. En Marx no se encuentran más que consideraciones sobre las relaciones de causa a efecto, sin segundas intenciones políticas y sociales, ya que Marx no se ocupa más que de las cuestiones siguientes: ¿Qué movimiento sigue el nivel de los salarios? ¿Cuáles son las causas que influyen estos movimientos? Las investigaciones de Marx no tienden más que a encontrar las leyes a que está sometida la formación del precio de la fuerza obrera de trabajo" (García Ábalos, 1949, pp. 319-320).

explotación (no otra cosa significa la ley de la depauperación relativa creciente, o ley del descenso tendencial del salario relativo), se "acrecienta también la rebeldía de la clase obrera, una clase cuyo número aumenta de manera constante, y que es disciplinada, unida y organizada por el mecanismo mismo del proceso capitalista de producción" (Marx, 1867, p. 953).

Aparentemente, es difícil estar hoy de acuerdo en que, en efecto, y prescindiendo ahora de matices, esta rebeldía es mucho más generalizada ahora que hace un siglo y medio, pero si se piensan desapasionadamente estas palabras, debería, al menos, dejarse abierto un margen para la discusión de este tema central, margen que no podemos pretender cerrar en el marco de este artículo<sup>137</sup>.

## Referencias bibliográficas

Alcaide, J. (1988): "El gasto público en la democracia española. Los hechos", *Papeles de Economía española*, n. 37, pp. 2-55.

Brunet, F. (1999): *Curso de integración europea*, Madrid: Alianza.

Carballo, R. (1976): "Salarios", en *Anuario de relaciones laborales en España, 1975*, Ed. de la Torre, Madrid, pp. 173-247.

Delaunay, J.-C. (1971): *Essai marxiste sur la comptabilité nationale le. Éléments d'une théorie du système français actuel de comptabilité nationale*, Éditions sociales, París; (1984): *Salariat et plus-value en France depuis la fin du XIX<sup>e</sup> siècle*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, París.

Duménil, G.; Lévy, D. (1988): "Theory and facts. What can we learn from a century of history of the U. S. economy? Summaries, figures and tables of contents", Congreso sobre la teoría de la Regulación, Barcelona, junio de 1988.

García Abalos, J. M. (1949): "La teoría del salario en Carlos Marx", *Anales de Economía*, **35**: 309-335.

Giussani, P. (1984): "Marxian categories and national income accounts", CESEP, Milano, ottobre, inédito.

Gouverneur, J. (1978): *Éléments d'économie politique marxiste*, Contradictions, Bruxelles [(1983): *Contemporary Capitalism and Marxist Economics*, ed. inglesa de Gouverneur (1978), Martin Robertson, Oxford]; (1987): *Manuel de théorie économique marxiste*, De Boeck-Wesmael, Bruxelles.

Grossmann, H. (1929a): *La ley de la Acumulación y del Derrumbe del sistema capitalista*, siglo XXI, México, 1979.

Guerrero, D. (1989): *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*, Ediciones de la Universidad Complutense, Madrid; (2000): *Economía y política de la Cuarta Vía*, libro en preparación; -- y J. A. Moral (1990): "El Estado y la redistribución de la renta en España (1970-1987). Un análisis en términos capital-trabajo", *Política y Sociedad*, **6/7**, pp. 49-63.

Lenin, V. I.: "Proyecto de Resoluciones para el Congreso de unificación del POSDR", en *Acerca de los Sindicatos*, Novosti, Moscú, 1982.

Lovelace, R. (1979): "La economía española hacia el capitalismo desarrollado (1959-1979)", *Zona Abierta*, n. 19, pp. 21-36.

---

<sup>137</sup> Remito al lector a un futuro que espero no sea muy lejano: en Guerrero (2000), se incluye un capítulo 8 dedicado a "La ascunción de la teoría económica neoclásica y de la ideología política liberal por la izquierda", con un apartado específico sobre "La traición del sindicalismo".



Mandel, E. (1962): *El capitalismo tardío*, México: Era; (1967): *La formación del pensamiento económico de Marx*, S. XXI, Madrid, 1974 (6ª edición); (1976/1981): *El Capital: cien años de controversias en torno a la obra de Marx*, S. XXI, México, 1985.

Marx, K. (1847): *Trabajo asalariado y Capital*, Ricardo Aguilera, Madrid, 1968; (1857): *Líneas fundamentales de la crítica de la economía política (Grundrisse)* (2 volúmenes: I, II), Crítica (Grijalbo), Barcelona, 1977]; (1865): *Salario, Precio y Ganancia*, Ricardo Aguilera, Madrid, 1977 (2ª edición); (1867): *El Capital*, libro I (3 volúmenes: I, II, III), S. XXI, Madrid, 1979 (2ª edición); (1875): *Crítica del Programa de Gotha*, Ricardo Aguilera, Madrid, 1971 (4ª edición); -- y Engels, F. (1848): *El Manifiesto Comunista*, Ayuso, Madrid, 1977 (4ª edición).

Montes, P (1989): "Características y evolución de la prestación fiscal", *Gaceta Sindical*, 77, pp. 32-34.

Moral, J. A. (1981): "El capitalismo español y la crisis", en: Carballo, G. Temprano y M. Santín (1981), *Crecimiento económico y crisis estructural en España (1959-1980)*, Akal, Madrid, pp. 115-191.

Moseley, F. (1986): "Estimates of the rate of surplus-value in the postwar United States", *Review of Radical Political Economics*, vol. 18, nn. 1 y 2, 168-189.

Myró, R. (1989): "La evolución de la economía española a través de sus principales magnitudes agregadas", en García Delgado, dir. (1989): *España, Economía*, nueva edición ampliada, Espasa-Calpe, Madrid, pp. 1103-1134.

Nagels, J. (1974): *Travail collectif et travail productif dans l'évolution de la pensée marxiste*, Éditions de l'Université de Bruxelles.

Ochoa, E. M. (1988): "Valori, prezzi e curve salari-profitti nell'economia USA", en: Giussani; Moseley; Ochoa (1988): *Prezzi, valori e saggio del profitto. Problemi di teoria economica marxista oggi*, Vicolo del Pavone, Piacenza; (1989): "Values, prices and wage-profit curves in the U. S. economy", *Cambridge Journal of Economics*, n. 13, pp. 413-429.

Ong, N.-P. (1980): "Marx's classical and post-classical conceptions of the wage", *Australian Economic Papers*, vol. 19, n. 35, diciembre, pp. 264-277 [recogido en Wood, John Cunningham (1988): *Karl Marx's economics: critical assessments*, Croom Helm, New York, vol. III, pp. 704-719].

Palacio, J. I. (1978): *Los salarios en España*, CC.OO., Madrid.

Rubin, I. I. (1923): *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*, Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974.

Sacristán, M. (1980): "El trabajo científico de Marx y su noción de ciencia", *Mientras Tanto*, 2..

Shaikh, A. (1978): *National Income Accounts and Marxian Categories*, New School for Social Research, mimeo; (1984): "The transformation from Marx to Sraffa", en Mandel y Freeman, eds. (1984): *Ricardo, Marx, Sraffa*, New Left Books; -- y E. Tonak (1994): *Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Accounts*, University Press, Cambridge.

Studenski, P. (1958): *The Income of Nations* (2 volúmenes), New York University Press, New York.

Vegara, J. M. (1977): "Algunas tendencias actuales de la economía política marxista", *Cuadernos Económicos de Información Comercial Española*, n. 2, pp. 21-31.

Yábar, A.; y otros (1982): *La distribución funcional de la renta en España y en la Comunidad Económica Europea*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

**EPÍLOGO**  
**Carlos Berzosa**<sup>138</sup>  
**LA ECONOMÍA CRÍTICA EN EL MUNDO Y EN ESPAÑA**

A lo largo de la historia, en el pensamiento económico siempre se han producido ortodoxias y heterodoxias. La heterodoxia tiene como principal referencia a la ortodoxia, pues supone fundamentalmente nadar contra corriente. En concreto, la heterodoxia es una discrepancia de lo que en un momento determinado se considera como paradigma dominante. La disidencia se constituye, de este modo, en pensamiento crítico frente a lo establecido y admitido como verdad en la ciencia, en un periodo determinado. La ortodoxia cambia a lo largo del tiempo e igual sucede con la heterodoxia. Un caso muy particular de lo que decimos, es lo que en su momento se consideró “revolución keynesiana”, que con el paso de los años se convirtió en el pensamiento económico ortodoxo. Más tarde, con el resurgimiento de la teoría neoclásica y la hegemonía que adquiere, los planteamientos keynesianos empiezan a resultar otra vez hasta heterodoxos.

Pero realmente ¿qué es lo que hoy en día entendemos por pensamiento crítico? Responder a esta cuestión no resulta sencillo, y de hecho recuerdo que cuando comenzamos a preparar, un grupo de economistas, las primeras Jornadas de Economía Crítica que se celebraron de diciembre de 1987 en la Universidad Complutense, de las cuales por cierto ya llevamos celebradas siete, una de las cuestiones que se planteó es qué tipo de trabajos y ponencias tendrían cabida bajo esta denominación. En aquella ocasión, y ante las diferencias que se mostraban entre unos y otros, expuse que había que ser lo más abierto posible y considerar crítico a toda teoría o enfoque que no admitiese como principal eje de su análisis la enseñanza convencional, esto es el modelo neoclásico y el keynesiano, aunque este último ofrecía más dudas por las razones aducidas con anterioridad. De modo, que se podría considerar como crítico los planteamientos basados en la teoría marxista, los enfoques postkeynesianos, con las variantes neorricardiana, y/o sraffiana, así como los estructuralistas e institucionalistas, fundamentalmente. A los que habría que añadir la economía ecológica y de género. Todos ellos tienen un denominador común, que es el rechazo al pensamiento convencional dominante, pero a su vez tienen entre sí grandes diferencias.

La economía no ha avanzado como una acumulación de conocimientos que se han ido adquiriendo con anterioridad. Los conocimientos de la economía se han sucedido, pero en muchas ocasiones se ha producido una ruptura con relación al objeto y al método de lo que se había venido haciendo hasta entonces.

La primera ruptura tuvo lugar con la llegada de la economía neoclásica, y aunque muchos analistas son dados a encontrar un hilo conductor entre los clásicos y neoclásicos, lo único que une a estas escuelas es la concepción liberal de la economía, pues el aparato analítico, por lo demás, es muy diferente. La ruptura de hecho nos parece de un gran calado teórico y supone un giro de gran envergadura que tiene implicaciones sobre lo que se entiende por economía. Marx supuso un cambio significativo y de crítica a la economía política clásica,

---

<sup>138</sup> Departamento de Economía Aplicada I, Fac. CC. Económicas, UCM, Campus de Somosaguas, 28223, Madrid; E-mail: [ecap100@sis.ucm.es](mailto:ecap100@sis.ucm.es)

pero, sin embargo, hasta cierto punto se movió dentro de las coordenadas teóricas de los clásicos. Hay quien lo ha considerado incluso como un economista de esta escuela, aunque ciertamente heterodoxo. Sin lugar a dudas, el primer gran heterodoxo. Por tanto, aunque Marx revoluciona la economía clásica, se puede situar el primer gran cambio de la ciencia económica con la aparición de los neoclásicos. A esta teoría que se convirtió en la gran ortodoxia del momento, esto es desde 1870 a 1936, básicamente, se le opusieron otras heterodoxias, como era el marxismo, y con menores pretensiones teóricas, las escuelas histórica alemana e institucionalista de Veblen, Commons y Mitchell.

Otro gran cambio, se produjo con Keynes, aunque en este caso este autor también se mantuvo dentro de ciertas categorías analíticas de la economía ortodoxa que predominaba por aquel entonces. Si su contribución fue una ruptura de mayor o menor grado con el pensamiento neoclásico es objeto de fuerte controversia entre los que se consideran herederos del gran legado de Keynes. El modelo de Keynes que se ha difundido más por todas las universidades del mundo ha sido el divulgado por Samuelson, basándose en las curvas IS-LM expuestas por Hicks en 1938, conocido como el de la síntesis neoclásica-keynesiana. La forma en que estos analistas han entendido la aportación de Keynes es absorbiendo los nuevos desarrollos en la vieja teoría. Añadiendo algunos supuestos, introduciendo nuevas funciones más generales y reduciendo las restantes, que son las realmente importantes, hacia un papel irrelevante. Los teóricos marginalistas siempre trataron de reducir las nuevas teorías, girándolas y forzándolas al esquema restringido, que actúa como una camisa de fuerza, del mundo de la escasez.

Otros seguidores de Keynes, denominados postkeynesianos, se niegan a esta interpretación, debido a que consideran a este autor como totalmente irreconciliable con los neoclásicos. Frente al equilibrio establecido en el esquema IS-LM ponen más el énfasis en lo que consideran más relevante de Keynes: la incertidumbre e inestabilidad. Los pensadores postkeynesianos reivindican la esencia de las ideas de lo que ellos consideran verdadero Keynes opuesto totalmente al de la síntesis, que no es sino una burda interpretación de lo que Keynes realmente dijo. La teoría económica postkeynesiana se preocupa por la producción como contraria al de la asignación óptima de los recursos.

Las teorías del ciclo y la elaboración de modelos de crecimiento, se han realizado, fuera del ámbito del marxismo, a partir de las contribuciones de Keynes y Kalecki, lo que supone, además, una vuelta al interés mostrado por los economistas clásicos y Marx por la dinámica económica. El problema al que han tenido que enfrentarse los economistas postkeynesianos y otros críticos, poco favorables a la economía neoclásica, es que no han tenido un principio unificador. Por el contrario, la concepción neoclásica sí lo tiene, debido a que presentan los argumentos en torno la asignación óptima de los recursos escasos y el proceso racional de maximización bajo restricciones. Todo lo cual siempre ha hecho más fácil el trabajo de los marginalistas.

Si nos asomamos no sólo a lo que ha sido la historia del análisis económico sino al presente, con lo que nos encontramos es con que no ha habido, por tanto, una sola teoría económica. Aunque siempre algunas teorías han sido las dominantes y las otras han quedado como minoritarias y/o heterodoxas. La controversia es lo que impera en el pensamiento económico. El debate se da entre escuelas dentro de la economía convencional (keynesianos frente a monetaristas y neoliberales) pero también dentro de la misma escuela, pues no todos interpretan por igual lo que el maestro realmente dijo. Las diferencias más sustanciales, no obstante, se dan entre los que se pueden considerar como

economistas ortodoxos, bien sean keynesianos o neoclásicos, de aquellos que se pueden encuadrar como heterodoxos (marxistas, institucionalistas, radicales, sraffianos, regulacionistas e incluso postkeynesianos).

No existe una teoría económica única que es lo que sí pretenden exponer en la mayor parte de los casos los manuales más al uso de Microeconomía y Macroeconomía, aunque en algunas cuestiones sí que haya un lenguaje económico común. A la hora de enfrentarse, sin embargo, a grandes cuestiones se establecen diferencias muy grandes. Por ejemplo, a la hora de plantearse las razones de la inflación y el paro, las explicaciones que se dan son muy distintas y por tanto los remedios que hay que poner en marcha para combatirlos.

Esta realidad les parecerá a algunos un síntoma de inmadurez de la economía como ciencia. Desde luego la economía tiene muchas limitaciones al no ser una ciencia experimental. Pero esta diversidad es lógica, y se debe al ser la economía una ciencia social, esto es, su elaboración teórica emana de la sociedad y se pretende que sirva para entender el comportamiento de lo real y actuar sobre esa misma realidad. El investigador forma parte de esa realidad que quiere estudiar y se encuentra influido por unas prioridades. La visión que se tenga sobre la sociedad y sobre lo que pretende que ésta sea condiciona su hacer y su propio análisis. El debate económico en lugar de ser considerado como algo negativo tiene elementos positivos, ya que nos hace ver la riqueza de la teoría, de las sugerencias tan distintas que se hacen, y cómo desde distintas perspectivas se entiende la realidad de forma tan diferente. Se contribuye de este modo a tomar conciencia de la complejidad de los problemas y a huir de verdades dogmáticas y sencillas soluciones. Todo ello, no cabe duda, facilita la comprensión del funcionamiento de la realidad. Además, cuando se tienen unas ideas arraigadas y se cree en ellas resulta estimulante poder contrastar su validez con los planteamientos de otros, lo que tiene que proporcionar un determinado grado de consistencia al propio argumento. El contraste y la discusión con otras corrientes obliga a perfeccionar la lógica teórica y a rectificar cuando sea menester.

De todo lo dicho, se puede extraer una conclusión y es que la Economía no tiene una teoría sino que existen diferentes teorías, y que en muchos casos son contrarias entre sí. La teoría neoclásica, sin embargo, pretende presentarse como la única válida para interpretar la realidad y trata por todos los medios de ignorar al resto de las contribuciones. En algunos casos, hay teorías que sufren con mayor intensidad que otras el ataque que se perpetra desde los medios convencionales y ortodoxos. Al marxismo, por ejemplo, se le trata de desprestigiar continuamente y de una forma insistente. No se conoce a ninguna teoría como la que nos legó Marx, que se haya intentado refutar en mayor número de ocasiones. Pero, a pesar de los críticos, la teoría de Marx ha sobrevivido al paso del tiempo y ha contado y cuenta en la actualidad con muchos seguidores. Sigue ofreciendo una gran potencialidad como instrumento para conocer mejor la realidad de lo que otras teorías ofrecen. La teoría que Marx elaboró como crítica al capitalismo con la intención de destruir a éste fue una magnífica forma de interpretarlo en su funcionamiento interno.

Este libro nos ofrece una muestra de la buena salud con que cuenta el pensamiento crítico y todo ello a pesar de los intentos de silenciarlo en las universidades y en las publicaciones oficiales. Pero existe y ahí está. He podido comprobar, además, que cuando se organizan actos, conferencias, seminarios, jornadas, de economistas críticos, las disertaciones suelen ser muy bien acogidas, sobre todo por un público joven, que lo desconoce y que se encuentra cómo ante sí se abren nuevas ventanas que ofrecen un

panorama muy diferente al que la ciencia convencional tan conformista con la sociedad actual les tiene acostumbrados. Muchos de ellos se dirigen a nosotros en peticiones para que estas corrientes heterodoxas tengan más cabida en los *curricula* académicos y universitarios. ¡ Pero que más quisiéramos nosotros!

Con el fin, no obstante, de suplir esas carencias es por lo que publicamos este libro que sabemos que tendrá una buena acogida entre profesores y estudiantes, así con entre todos los ciudadanos, que se encuentran no sólo insatisfechos con la teoría ortodoxa sino también con la realidad tan desigual e injusta en la que vivimos. Para afrontar el conocimiento de esta realidad no basta sólo con hacer denuncias morales sobre lo escandaloso que resulta la situación presente o describir sin más las cifras que nos ofrecen un cuadro tan tremendo en lo que es el reparto de los beneficios del crecimiento económico, sino que hace falta, al igual que hizo Marx en su tiempo, una buena teoría para desentrañar las causas que originan los fenómenos y no pensar, como a veces se hace, que ello se debe a la maldad de los políticos o de las grandes corporaciones industriales o financieras. El análisis científico y riguroso no puede ser suplido por condenas morales o por rechazar lo existente en cuanto teoría sin ofrecer nada a cambio. Estoy seguro de que una publicación como ésta contribuirá a mejorar el conocimiento y el rigor para afrontar esta realidad capitalista mundial, que lejos de la apología que le hacen sus defensores, por los éxitos logrados, también está llena de fracasos, y frente a los progresos indudables que el sistema genera se dan muchas privaciones en el Norte pero sobre todo en el Sur.

## ÍNDICE DETALLADO

# MACROECONOMÍA Y CRISIS MUNDIAL

### A modo de Prólogo

**José Luis Sampedro:** "Antes y después de lo económico" **1**

### Presentación

**Diego Guerrero:** "Pensamiento económico crítico en Macroeconomía y Economía Internacional" **5**

### I: Fundamentos para una Macroeconomía alternativa

1. **Anwar Shaikh:** "Inflación y desempleo: una alternativa a la economía liberal" **13**
2. **Duncan Foley y Adalmir Marquetti:** "El crecimiento económico desde una perspectiva clásica" **26**
3. **Gérard Duménil y Dominique Lévy:** "Capital financiero y neoliberalismo: un análisis de clase" **42**
4. **Anwar Shaikh:** "Los tipos de cambio reales y los movimientos internacionales de capital" **62**
5. **Edward Wolff:** "Cambio técnico, reestructuración y rentabilidad en medio siglo de economía americana" **82**

### II. La crisis de la Mundialización y del Neoliberalismo: una perspectiva española

6. **José M<sup>a</sup> Vidal Villa:** "Dos versiones de la mundialización: Georges Soros y Samir Amin" **110**
7. **Miren Etxezarreta:** "La vulnerabilidad de los modelos económicos neoliberales" **120**
8. **Jesús Albarracín:** "La aldea global: el proyecto y la realidad" **135**
9. **Pablo Bustelo:** "Las crisis financiera y productivas en Asia oriental (1997-1999): un análisis crítico" **147**
10. **Diego Guerrero:** "Depauperación obrera en los países ricos: el caso español" **155**

### Epílogo

**Carlos Berzosa:** "La Economía crítica en el mundo y en España" **169**