

LA ECONOMÍA

PAIDÓS

Adela Cortina, *¿Para qué sirve realmente la ética?*

Vicente Varó, *¿Para qué sirven realmente los mercados financieros?*

Miren Etxezarreta, *¿Para qué sirve realmente...? la economía*

¿PARA QUÉ
SIRVE realmente...?
LA ECONOMÍA

MIREN ETXEZARRETA


PAIDÓS
Barcelona
Buenos Aires
México

Cubierta de Idee

NO VALE

1ª edición, mayo 2013

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal). Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© 2013 Vicente Varó Rocamora
© 2013 de todas las ediciones en castellano,
Espasa Libros, S. L. U.,
Avda. Diagonal, 662-664. 08034 Barcelona, España
Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.
www.paidos.com
www.espacioculturalyacademico.com
www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-493-2878-7
Depósito legal: B-7.667-2013

Impreso en Reinbook Impres
08750 Molins de Rei

El papel utilizado para la impresión de este libro es cien por cien libre de cloro
y está calificado como papel ecológico

Impreso en España – *Printed in Spain*

Sumario

| | |
|--|----|
| Introducción | 13 |
| La economía como práctica social y la Economía como disciplina. | 13 |
| La autonomía de la Economía: los clásicos Entender y actuar | 15 |
| La Economía como expresión de los diversos intereses sociales. | 21 |
| Este libro | 22 |

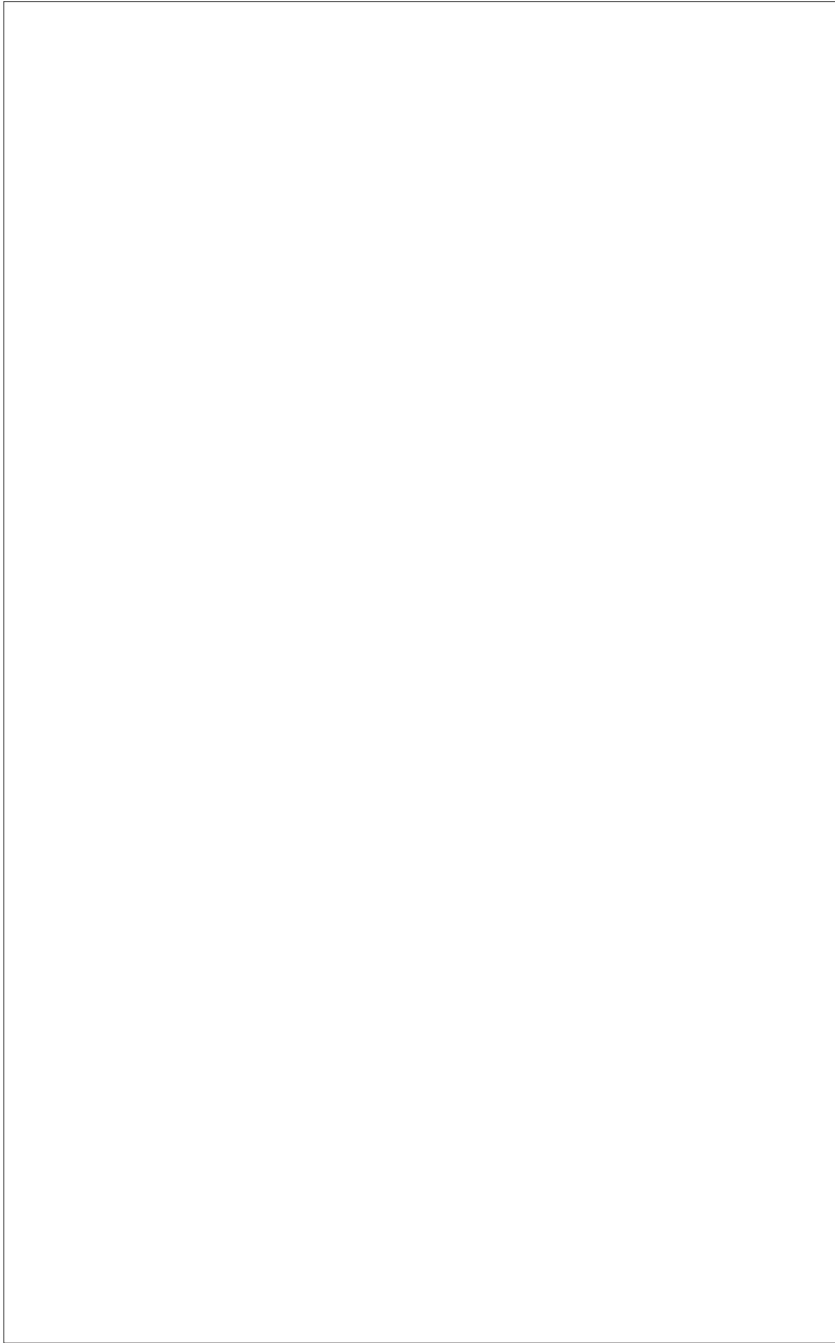
PARTE I

UNA BREVE EXCURSIÓN POR «LA ECONOMÍA»

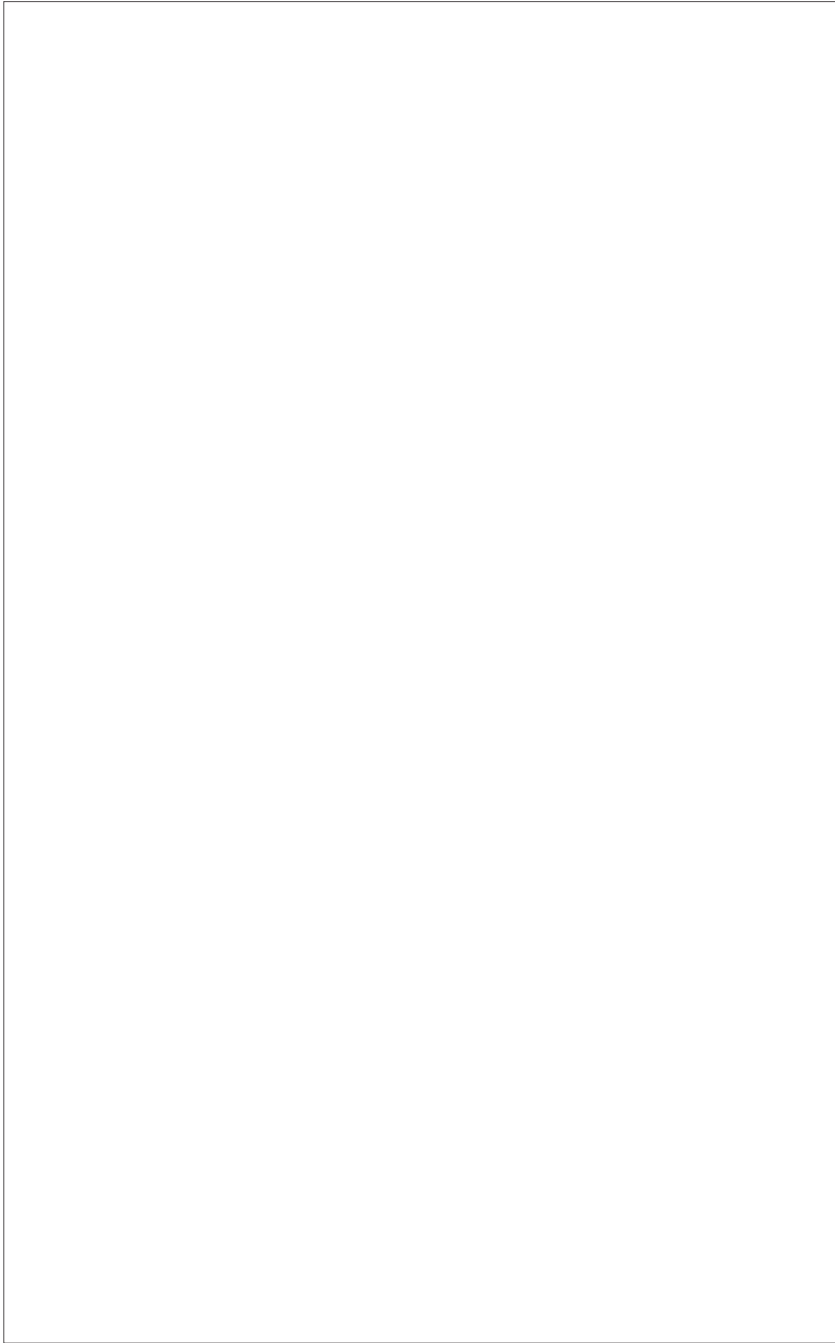
| | |
|--|----|
| 1. La Economía Convencional: un poco de historia y algunos conceptos. | 29 |
| Los neoclásicos | 29 |
| John Maynard Keynes | 37 |
| Son muchos y variados. | 40 |
| 2. Las disfuncionalidades de la Economía Convencional | 43 |
| Un sistema plagado de turbulencias | 43 |

| | |
|--|-----------|
| Se reconoce la política económica. | 46 |
| Las políticas económicas del neoliberalismo | 49 |
| Los avatares de la utilización de la Estadística y la Econometría | 52 |
| Una aproximación crítica al pensamiento económico convencional | 64 |
| Los neoclásicos | 64 |
| Los keynesianos | 67 |
| Una evaluación general | 69 |
| El tema del poder | 71 |
| ¿Y los economistas? | 77 |
| 3. La Economía Crítica. | 83 |
| Introducción: Buscando alternativas | 83 |
| El institucionalismo | 85 |
| Piero Sraffa | 96 |
| Los postkeynesianos | 100 |
| Una evaluación conjunta | 107 |
| Los marxistas. | 112 |
| Parte II La economía real del siglo XXI: un intento de interpretación | |
| 4. El capitalismo actual. La expansión del capitalismo | 00 |
| La acumulación de capital. La globalización y el neoliberalismo. | 00 |
| La expansión del capital financiero. | 00 |
| Las crisis. | 00 |
| La crisis de 2007 | 00 |

| | |
|---|----|
| 5. Las reacciones a las crisis y las estrategias para el siglo XXI | 00 |
| Introducción | 00 |
| El ámbito de lo privado frente a la crisis. | 00 |
| La concentración del capital | 00 |
| La economía furtiva | 00 |
| La organización de las empresas | 00 |
| El trabajo. | 00 |
| La expansión en profundidad. La desposesión | 00 |
| La actividad pública frente a la crisis | 00 |
| Naturaleza y carácter del Estado | 00 |
| Las instituciones económicas internacionales | 00 |
| La Unión Europea | 00 |
| La política económica actual. | 00 |
| Los acuerdos bilaterales. | 00 |
| El comercio internacional en la globalización | 00 |
| El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (ATCI/TTIP). | 00 |
| Las reacciones de la ciudadanía | 00 |
| | |
| Conclusiones: ¿Para qué sirve realmente la Economía? | 00 |
| Bibliografía | 00 |
| Glosario | 00 |



Agradezco a Alfóns Garín y a José Iglesias Etxezarreta la valiosa colaboración que me han prestado para la redacción de este libro. Sin su ayuda hubiera sido mucho más imperfecto. Por supuesto, todas las limitaciones y errores son de mi exclusiva responsabilidad.



Introducción

LA ECONOMÍA COMO PRÁCTICA SOCIAL Y LA ECONOMÍA COMO DISCIPLINA

Todos los seres humanos tienen que cubrir sus necesidades materiales para poder sobrevivir, y todas las sociedades necesitan organizarse para subvenir a las mismas. Desde la tribu más antigua hasta las más sofisticadas sociedades modernas, toda comunidad humana tiene que disponer de los bienes materiales básicos si quiere mantenerse con vida. Cómo resuelven este problema las distintas sociedades y la forma en que se organizan para hacerlo constituye lo que se ha dado en llamar *la economía*,¹ que, por tanto, está siempre presente en la vida individual y social, aunque a medida que las sociedades van evolucionando se tiende a desear, producir y consumir más bienes y de ahí que la organización dirigida a tal fin se haga más compleja. Pero como práctica social la organización económica, esto es, la economía, es tan antigua como la vida.

Paralelamente, desde la Antigüedad también está presente la reflexión sobre los temas económicos. Tanto entre los filósofos como entre los políticos, los debates acerca de la orientación de la economía

1. Escribiré Economía con mayúscula para referirme a la disciplina, y economía con minúscula para referirme al ámbito real de la organización económica.

eran también bastante frecuentes. Incluso se han encontrado platos de barro de la antigua Mesopotamia que proporcionaban datos acerca de la productividad social expresados por medio de un simple cálculo. Ya antes de Platón (427-347 a.C.), quienes estudiaban la sociedad incluían los temas económicos y desde entonces son muchos los autores que han escrito sobre cómo organizar la sociedad y sobre su vertiente económica: desde Platón y Aristóteles (384-322 a.C.) hasta Tomás Moro (su *Utopía* es de 1516), Tommaso Campanella (1568-1639) y muchos otros en la Edad Moderna (siglos xv-xviii). En otras palabras, la práctica social de la economía ha estado presente en la humanidad desde el principio de los tiempos y la reflexión sobre la misma viene también de antiguo.

Esta atención a la economía, sin embargo, venía integrada en el conjunto de reflexiones sobre la naturaleza de la sociedad. El ámbito de lo económico estaba incluido en el pensamiento filosófico, religioso y político, que, por lo menos hasta bien avanzado el siglo xviii, se presentaba en el contexto de reflexiones unificadas en torno a la contemplación de las sociedades de la época.

No obstante, desde el siglo xvii se encuentran obras de precursores que perfilan ya tratamientos más específicos, si bien son todavía descriptivos y meramente clasificatorios. Entre ellos habría que destacar el de sir William Petty, que en 1679 trató de lanzar una nueva ciencia que denominó *Political Arithmetic* que tenía por objeto la recopilación de conocimiento cuantitativo respecto a la vida económica, política y social. Asimismo François Quesnay (1694-1774), médico en la corte de Versalles, se dedicó también a estudiar el funcionamiento de la economía y en 1758 publicó su *Tableau Economique*, en el que presentaba por vez primera el circuito de circulación de la economía y postulaba que era la agricultura el único sector productivo, idea central de la escuela de los fisiócratas que él mismo fundó. Por lo

demás son bastantes los autores, especialmente franceses, que reclaman a Quesnay como fundador de la Economía, aunque en la mayoría de la profesión se considera a Adam Smith el padre de la disciplina.

Más relacionados con la política económica hay que mencionar a los mercantilistas, entre los cuales destacan David Hume (1711-1776) y James Steuart (1712-1780) con sus planteamientos de una economía centrada en el comercio, gestionada por un Estado fuerte y con un excedente en las transacciones con el exterior como objetivo inmediato.

La autonomía de la Economía: los clásicos

En el siglo XVIII, con la expansión gradual de un incipiente capitalismo como nueva forma de organización social y en el contexto de la efervescencia del pensamiento provocada por la Ilustración, fue cuando el pensamiento sobre el ámbito de lo económico comenzó a adquirir cierta autonomía.

Adam Smith (1723-1790) clérigo y filósofo escocés además de profesor de moral, es considerado el padre del pensamiento económico como disciplina autónoma. Con su obra “*La riqueza de las naciones*” publicada en 1776, es el primer autor que propone un análisis general del funcionamiento de la economía. En total oposición y como reacción a un pensamiento dominado por los mercantilistas, que veían en el Estado al gran gestor de la economía, Adam Smith consideraba sostenía que son el interés individual y el mercado (es decir, la iniciativa privada) en competencia perfecta los que deben orientarla. Cuanto menos se incida en la dinámica de los mercados, más se desarrollará el país y mejor funcionará el sistema económico. Dicho de otro modo, *laissez faire, laissez passer* (dejar hacer, dejar pasar). En el mundo ideal de la competencia perfecta, la búsqueda de la satisfacción individual conduce al máximo bienestar de toda la ciu-

dadanía. La «mano invisible» a través de los mercados, conducirá al bienestar social. Como afirma el propio Adam Smith: «No es por la bondad del carnicero, del cervecero o del panadero que podemos contar con la cena de hoy, sino por su propio interés».

Recuadro 1. Adam Smith y la mano invisible

«En la medida en que todo individuo procura en lo posible invertir su capital en la actividad nacional y orientar esa actividad para que su producción alcance el máximo valor, todo individuo necesariamente trabaja para hacer que el ingreso anual de la sociedad sea el máximo posible. En verdad que por regla general él ni intenta promover el interés general ni sabe en qué medida lo está promoviendo. Al preferir dedicarse a la actividad nacional más que a la extranjera él sólo persigue su propia seguridad; y al orientar esa actividad de manera que produzca un valor máximo él busca sólo su propio beneficio, pero en este caso como en otros una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no estaba en sus propósitos. El que sea así no es necesariamente malo para la sociedad. Al perseguir su propio interés frecuentemente fomentará el de la sociedad mucho más eficazmente que si de hecho intentase fomentarlo. Nunca he visto muchas cosas buenas hechas por los que pretenden actuar en bien del pueblo.

Adam Smith, *La riqueza de las naciones* (1776)

Aunque A Smith le seguirán otros muchos que se corresponden con el periodo de consolidación del capitalismo como forma de organización social. Los más conocidos están en el Reino Unido, potencia económica dominante en aquel entonces (David Ricardo, Thomas R. Malthus, John Stuart Mill), y en Francia (Jean Batipste Say). Son los fundadores de la disciplinánúcleo que más tarde será conocido como «los clásicos». Esta escuela trataba de establecer una visión teórica en la que la actividad económica aparece como una secuencia de proce-

sos de producción, distribución y consumo que se van encadenando sin fin. Los clásicos estaban preocupados principalmente por descubrir y analizar los elementos que causaban la pobreza o riqueza de las naciones (el título completo de la obra magna de Smith es buena prueba de ello: «*Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*»). Partían de la teoría del valor-trabajo, es decir, que consideraban que la riqueza y el valor eran producto del trabajo humano aplicado a la tierra y a los medios de producción. Les inquietaban las grandes variables de la economía y trataban de entender qué era lo que conducía al crecimiento económico al tiempo que analizaban las posibilidades de crecimiento continuado de esta riqueza. Los clásicos trataban de descubrir las leyes que establecían la distribución de la riqueza generada entre las clases sociales, así como las que facilitaban la acumulación de riquezas. Y les preocupaba hondamente la tendencia del capitalismo al estancamiento.² Se trata de un análisis que abarcaba e intentaba integrar los diversos elementos económicos y sociales que conducían a la producción de riqueza y a su distribución, para lo cual se tenía en cuenta la composición de las diversas facetas de la vida social y no sólo los aspectos estrictamente económicos. Es el enfoque de la «economía política», Este análisis originario de la disciplina constituye una referencia básica que desde entonces ha traspasado periodos y escuelas aunque hayan variado sustancialmente muchos de los elementos defendidos entonces.

2. Parece que en este aspecto se basa el calificativo que Thomas Carlyle (1795-1881) concedió a la economía como de «*dismal science*» (ciencia lúgubre), impresionado como estaba por las predicciones pesimistas de Malthus; pero otros muchos escritores han aceptado y mantenido esta calificación.

Recuadro 2. La teoría del valor-trabajo de los clásicos

Según esta teoría, el valor de un bien o servicio depende de la cantidad de trabajo que lleva incorporado. Adam Smith consideraba que el trabajo era la unidad de medida exacta para cuantificar el valor. En su concepción, el valor era la cantidad de trabajo que uno podía recibir a cambio de su mercancía. Aunque no era el factor determinante de los precios estos oscilaban hacia su precio de producción gracias al juego de la oferta y la demanda.

Posteriormente David Ricardo desarrolló su propia teoría del valor-trabajo en su obra *Principios de economía política y tributación* (1817). En dicho ensayo afirmaba que todos los costos de producción son costos laborales que se pagan de una forma directa o acumulándolos al capital. Por lo tanto, los precios dependerían de la cantidad de trabajo incorporado en los bienes o servicios. La teoría del valor-trabajo, por otra parte, es también una de las partes esenciales del análisis de Karl Marx.

Al escribir en un periodo de un capitalismo joven y pujante que pugnaba por crecer, los clásicos estaban incentivando la aparición de un pensamiento que favorecía el papel de los empresarios frente a los terratenientes, clase social dominante hasta entonces, al mismo tiempo que defendían la no intervención en los mercados, ya que cuando se deja operar al mercado se alcanza automáticamente el crecimiento económico y el bienestar. Tales ideas eran muy convenientes para unas fuerzas económicas ascendentes (la burguesía) que trataban de consolidarse en la escena social. Ello impulsará la autonomía de una disciplina tan adecuada para sus intereses que todavía hoy sigue siendo la base de una gran parte del pensamiento económico actual.

ENTENDER Y ACTUAR

Desde el principio, el intento de entender cómo el ser humano cubría sus necesidades materiales ha ido acompañado del deseo de orientar dicha actuación. «Entender para actuar» parece haber sido —y es— la línea que encontramos en toda aproximación a la evolución del pensamiento económico. En todas las sociedades conocidas, algunos ciudadanos de élite, grupos concretos, gobernantes —el Senado ateniense, los señores feudales, los soberanos— han tomado decisiones que han tenido incidencia en la forma en que las sociedades han cubierto sus necesidades materiales. La actuación de algunos dirigentes sociales en el ámbito de la organización material de los colectivos y los pueblos es una constante. Desde los brujos en las tribus, desde la estrategia de Josué que nos transmite la Biblia, asesorando al rey de Egipto para que guardara el excedente de grano en los periodos de abundancia para satisfacer las necesidades en épocas de escasez, hasta la forma en que las asociaciones humanitarias tratan ahora de cubrir las necesidades básicas de las sociedades más pobres o afligidas por catástrofes, por no hablar de lo que denominamos política económica y que ocupará una parte sustancial de este trabajo, todos ellos son ejemplos claros de esta práctica. La incidencia de los dirigentes sociales en la organización económica es una característica fundamental de toda sociedad.

Aquí encontramos ya una primera respuesta a la pregunta que plantea esta obra: ¿Para qué sirve realmente la economía? Me atrevería a decir que el interés de los humanos en entender el funcionamiento económico del mundo, y especialmente el de los dirigentes de toda sociedad, reside en el deseo de manejar las variables económicas para lograr los objetivos que se proponen: la expansión territorial, el poder comercial o militar, el crecimiento económico, la obtención de beneficios, el bienestar de la sociedad y un largo etc. Los objetivos son muy variados, y el recurso a la gestión de las variables económicas para lograrlos una constante.

Lo cual nos obliga a poner de relieve una de las características más importantes del tema, y es que la Economía es una ciencia o disciplina social, no una de las ciencias naturales y, por lo tanto, está sometida a las limitaciones que supone la presencia humana como objeto y al mismo tiempo sujeto de estudio. Entre ellas cabe destacar la imposibilidad de experimentar muchos de los fenómenos que quiere estudiar, así como las alteraciones que implica la capacidad de los seres humanos de cambiar sus decisiones, todo lo cual altera las condiciones en que se plantean las actividades humanas a analizar y, sobre todo, las predicciones posibles respecto a las mismas, especialmente en sus aspectos cuantitativos. Buen ejemplo de ello son las encuestas de predicción política, muy cambiantes, especialmente en periodos electorales. Además, los observadores de esa realidad —economistas, sociólogos, analistas en general— y quienes toman importantes decisiones sobre la misma —poderes económicos y políticos— son a menudo parte integrante de las medidas tomadas, lo que dificulta sobremanera la percepción de estas últimas y aún más su modificación en forma ajena a los intereses presentes en ellas. Así, por ejemplo, la percepción de los hechos económicos casi nunca es la misma por parte de los agentes de Bolsa que desde los representantes sindicales de los trabajadores.

Es habitual catalogarla Economía como una ciencia social. Sin embargo, su distancia respecto a los requisitos de lo que realmente constituye una ciencia me lleva a considerar que ni siquiera clasificarla como una *ciencia social* muestra con claridad las limitaciones del carácter del conocimiento de la Economía. Por eso, personalmente prefiero tratarla como una disciplina que permite una aproximación metodológica rigurosa al mundo económico sin por ello alcanzar el carácter de ciencia.

No obstante, ya desde sus inicios se ha intentado construir la Economía como una ciencia social que se aproximase lo máximo posible a las características metodológicas de las ciencias naturales, y no sólo

en cuanto a su rigor metodológico, sino también en su tratamiento cuantitativo y sus predicciones. Objetivo que, como veremos más adelante, será inevitablemente fallido. La tentación de la precisión y la belleza metodológica que parece posible en las ciencias naturales ha atraído a los economistas desde las últimas décadas del siglo XIX y es muy intensa hoy en día en muchas facetas del pensamiento económico. Actualmente, en ciertas ramas del pensamiento económico de gran relevancia en la profesión parece que si los análisis no se presentan en términos matemáticos no son válidos. Muchos textos aparentemente dedicados a temas económicos parecen más bien ensayos de matemáticas en lugar de tratamientos de una ciencia social. Más adelante volveremos sobre este tema.

LA ECONOMÍA COMO EXPRESIÓN DE LOS DIVERSOS INTERESES SOCIALES

El estudio de cualquier faceta de los seres humanos no puede ignorar el hecho de que las personas viven en sociedad y que sus componentes no ocupan todos el mismo lugar en el seno de la misma. Si el objeto de estudio de la Economía es el sistema económico, entendido como subsistema del sistema social, no debemos olvidar que en toda agrupación humana existen grupos diversos. Los distintos autores los clasifican atendiendo a características distintas: las etnias, los territorios en los que viven, las diferencias físicas y biológicas, sus distintos idiomas, religiones, costumbres, etc.

En el ámbito de lo económico son también significativas para el análisis las diferencias que los grupos presentan. Los objetivos y las posibilidades de alcanzarlos no son los mismos para toda la población, sino que varían para los distintos grupos sociales. Obviamente no tienen los mismos objetivos el amo que el esclavo, ni el campesino medieval y su señor, ni el trabajador manual en una empresa moder-

na y el ejecutivo de la misma, y mucho menos de su propietario. A lo largo de la historia que conocemos, pero especialmente en las sociedades modernas, se perciben siempre grupos diversos —esto es, clases sociales— cuya existencia tiene repercusiones en la vida de las personas y, por tanto, en el propio análisis económico. Tanto en lo económico como en lo social, las diferencias entre los grupos dependen fundamentalmente de la posición relativa de éstos en la sociedad, principalmente respecto a la posesión de riqueza y al lugar que ocupan en la organización de la producción.

A medida que la disciplina evolucionaba, la incidencia de los grupos sociales ha sido considerada de formas distintas. Los clásicos destacaban las diferencias que para el pensamiento de los diversos autores tenían los intereses de los grupos que ellos consideraban cruciales: es ampliamente reconocido en la profesión que Malthus defendía los intereses de los terratenientes de su época, mientras que David Ricardo y la mayoría de los demás clásicos percibían a la naciente burguesía como la fuerza motriz del desarrollo. En cambio, Karl Marx (1818-1883), que algunos autores consideran como el último de los economistas clásicos, desarrolló su pensamiento desde la óptica de las clases trabajadoras y los intereses de las clases populares. Sin embargo, a partir de los neoclásicos las clases dejaron de ser consideradas en el pensamiento económico debido a la creciente de las decisiones individuales. A pesar de que siguen siendo evidentes las diferencias entre las clases sociales en la actualidad. Por lo tanto, un análisis económico que trate de reflejar la sociedad existente tiene que tener en cuenta los diversos intereses que forman parte de la misma e integrarlos en sus planteamientos. De otro modo sólo se mostrará una imagen falsa de lo que constituye la realidad.

ESTE LIBRO

Desde hace bastantes años, en particular desde la crisis de la década de 1970, la Economía atrae la atención de la ciudadanía mucho más de lo que era habitual. De hecho, la crisis de 2008 no ha hecho más que intensificar esta tendencia, de modo que actualmente términos como PIB (Producto Interior Bruto), déficit, paro, deuda, productividad, exportaciones, IPC (Índice de Precios al Consumo), prima de riesgo, rescate, inflación y tantos otros son habituales en el lenguaje común. Muchos conceptos económicos se han convertido en términos utilizados a menudo en la vida cotidiana. No obstante, es también idea común que la Economía es algo complicado de entender y que muchos de sus aspectos hay que dejarlos en manos de expertos, que son quienes habrán de dictaminar sobre los temas y las decisiones económicas. Las personas se sienten, por una parte, interesadas y necesitadas de conocimientos acerca de conceptos que forman parte de su experiencia cotidiana, y, por otra, tienen la impresión de que el mundo económico es demasiado complicado para poder internarse en sus vericuetos. Por tanto, parece haber interés en saber para qué sirve la Economía, si sirve para entender y, en su caso, ayudar a resolver los problemas cotidianos de la sociedad, o si sirve para otras cosas. Este libro pretende facilitar a la ciudadanía interesada el tránsito por este territorio. Su objetivo principal es el de revisar las líneas principales del pensamiento económico existente y, partiendo de esta base, ver si es posible incidir en la economía real para lograr los objetivos sociales deseados.

No pretendo plantear una presentación híbrida. Considero que no existe ninguna aproximación al conocimiento que sea neutral y menos aún en el ámbito del análisis social. Siguiendo a Gunnar Myrdal, importante economista sueco del siglo xx, considero que se deben explicitar desde el principio las premisas de las que se parte, de ahí que junto a la descripción de la materia que aquí presento incluya

además una evaluación de lo que para mí representan las distintas versiones de la disciplina.

Porque la disciplina de la Economía no tiene una única versión. Al contrario, existen diversas interpretaciones de los hechos económicos y no es válido presentar sólo una de ellas por interesante que se la juzgue. Por lo que se trata de exponer las explicaciones que me parecen más importantes en el ámbito de lo que se considera actualmente la disciplina de la Economía.

Es a partir de los trabajos de Karl Marx cuando se produce la gran divisoria en la disciplina de la Economía. Desde mi punto de vista se pueden diferenciar en ella dos grandes bloques: por una parte tenemos lo que hoy se conoce como Economía Ortodoxa o Economía Convencional³, con frecuencia conocida por su denominación en inglés «mainstream economics», que es la dominante en la sociedad actual y la que tanto la inmensa mayoría de la profesión como la opinión pública consideran que constituye «la Economía». Consiste en las interpretaciones que se realizan actualmente acerca de la organización económica, tanto en los centros de saber (la Academia y los institutos de investigación) como en los núcleos de poder económico (grandes empresas) y poder político (gobiernos e instituciones públicas, estatales e internacionales). Por otra parte existe lo que denominamos Economía Crítica, que engloba a aquellos núcleos que discrepan de la Economía Convencional y que tratan de establecer un pensamiento alternativo. Es una corriente minoritaria socialmente y, sobre todo, en la profesión, pero no por ello es menos sólida, rigurosa y enriquecedora, sino que, al contrario, permite ahondar en las raíces de fondo que marcan la evolución del mundo económico real. Aquí trato de presentar lo esencial de ambos grupos, pero no preten-

3. Nos permitimos la licencia de utilizar arbitrariamente mayúsculas en los adjetivos a la palabra Economía a efectos de facilitar la identificación y la diferenciación de los dos grandes grupos de los que tratamos: la Economía Convencional y la Economía Crítica.

do ni mucho menos mostrarme neutral acerca de los mismos, principalmente porque no creo que aportan la misma luz respecto a los hechos económicos.⁴

La Economía proyecta distintas luces según el ángulo en que se sitúa el observador. No es lo mismo realizar un análisis económico desde el punto de vista de una institución financiera privada que desde el prisma del analista de un sindicato. Ambos deberían observar dinámicas similares, pero la importancia concedida a cada uno de los elementos y la evaluación de sus consecuencias diferirán muy sustancialmente. En este trabajo, el punto de observación y la evaluación se sitúan en lo que sucede en los intereses populares en un sentido amplio, es decir, en las clases no capitalistas (incluyendo en ellas a las clases medias), en lo que afecta a la mayoría de las poblaciones y no solamente a los intereses económicos.

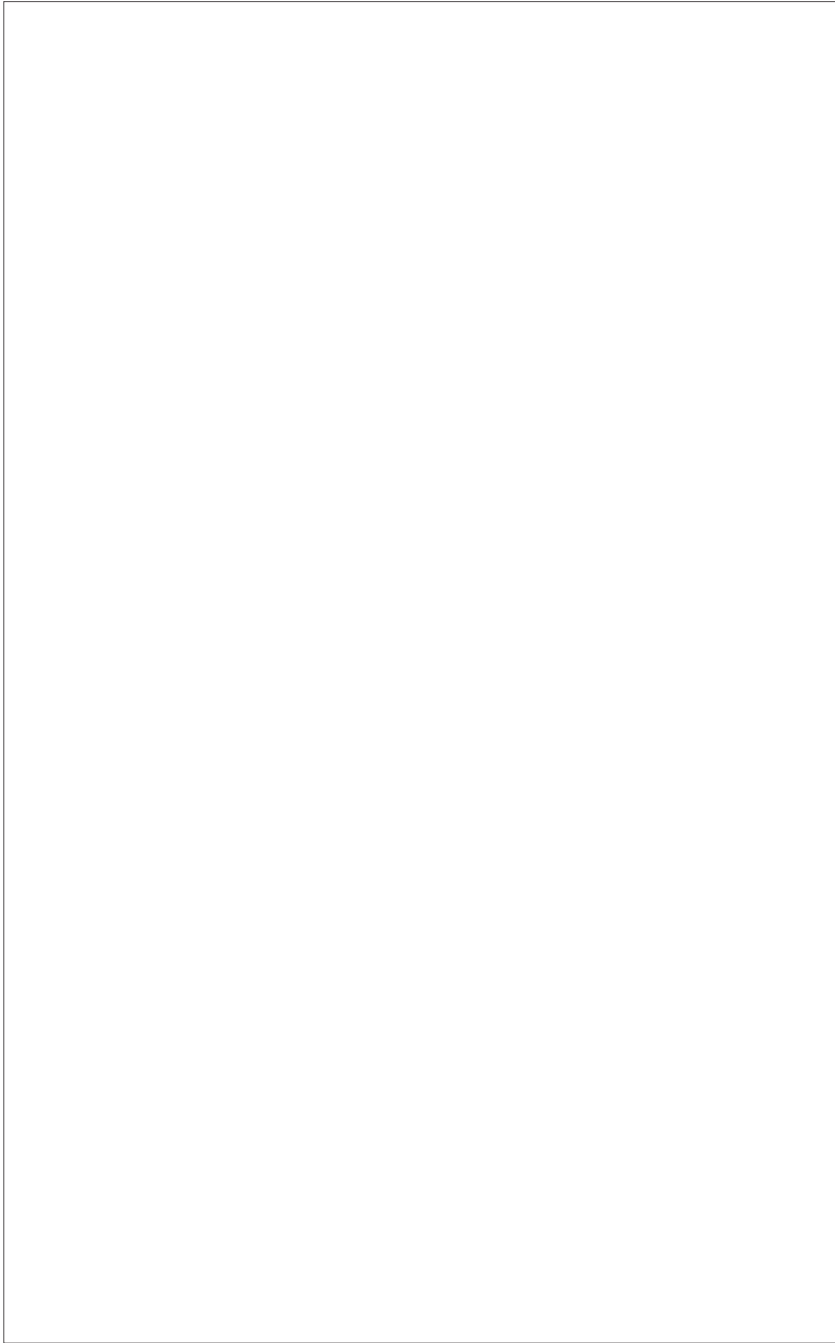
Este libro consta de dos partes estrechamente vinculadas. Tras la introducción, pasamos a una primera parte en que, a fin de conocer los instrumentos disponibles para el análisis de la realidad, se presenta una revisión selectiva del pensamiento económico más importante, tanto de la Economía Convencional como de la Economía Crítica. Se trata de presentar y valorar las herramientas disponibles para entender la organización y evolución económica de las sociedades modernas de una forma sintética y sencilla. Es una aproximación selectiva y limitada. Selectiva, por cuanto he elegido aquellos aspectos que me parecen más importantes para cubrir el objetivo propuesto, y limitada, por la propia naturaleza de esta obra.

4. La obra magna de la historia del pensamiento económico convencional es el trabajo de Joseph A. Schumpeter titulado *Historia del análisis económico*, publicado originalmente en 1954. (Madrid, Fundación del Instituto de Crédito Oficial [ICO], 2004, 2 vols.). Para el pensamiento marxista las referencias son innumerables. Una obra útil como visión de conjunto puede ser el *Diccionario del pensamiento marxista*, de Tom Bottomore et al. (Madrid, Tecnos, 1984). Más reciente es la amplia obra de David Harvey.

Por otra parte, a la luz de los elementos teóricos que estimo más útiles, se intenta analizar lo que está sucediendo actualmente en el ámbito de la economía real. Una evaluación previa me lleva a concluir que la Economía Convencional no tiene la necesaria y adecuada dimensión para tratar a fondo los temas de la economía real de nuestras sociedades, y que sus planteamientos no están orientados a resolver los aspectos económicos que afectan a las poblaciones, sino que no constituyen más que el soporte ideológico para legitimar dichas decisiones. De ahí que en mi opinión la Economía Crítica tiene mucha más densidad y profundidad para conocer lo que sucede en la economía global. Por ello presento en la segunda parte una explicación de lo que creo que está sucediendo en la economía real partiendo de los elementos teóricos de la Economía Crítica. Aunque nunca se puede establecer exactamente una correspondencia unívoca entre cada elemento teórico con los diversos elementos reales, espero que la relación entre la teoría utilizada como base y la realidad sea suficiente para percibir *para qué sirve realmente la Economía*. Me parece que este método de análisis permite interpretar más adecuadamente que ningún otro lo que está sucediendo en la economía global en la que vivimos y evaluar sus consecuencias.

PARTE I

**UNA BREVE EXCURSIÓN POR
«LA ECONOMÍA»**



LA ECONOMÍA CONVENCIONAL

En la Economía Convencional existen dos grandes ramas principales, los neoclásicos y los keynesianos, que abordamos a continuación.

LOS NEOCLÁSICOS

Una vez asentada la Economía como disciplina autónoma con los clásicos, las tres últimas décadas del siglo XIX dieron lugar al desarrollo de un pensamiento económico radicalmente distinto del de la economía clásica y la economía marxista. En esta época se desarrollaron los conceptos que formaron lo que primero se conoció con el nombre de *marginalismo* y que a medida que se fue ampliando y completando pasó a ser denominada *escuela neoclásica* o *neoclásicos*. El elemento esencial que está en la base de esta transformación es la evolución de la atmósfera socioeconómica de la época, si bien tuvieron también alguna influencia las limitaciones del pensamiento económico clásico para resolver algunos de los problemas económicos que se planteaban entonces. Entre los elementos principales que condujeron a esta evolución cabe destacar los siguientes:

La necesidad de dar al sistema económico dominante una interpretación más acorde con sus apetencias que las predicciones

pesimistas de David Ricardo o las perspectivas revolucionarias de Marx.

El pensamiento de Marx proporcionaba un sólido pensamiento básico para la efervescencia social que existía en la época frente a los efectos negativos del capitalismo, al tiempo que contribuía a ampliar la visión crítica sobre el mismo. Sus ideas suponían una ruptura fundamental con las de los clásicos y de hecho provocaron un choque intelectual, político y social. Su percepción del capitalismo como un sistema basado en la explotación de unos seres humanos por otros y la predicción de su final por medio de un proceso revolucionario era un análisis poco reconfortante para las clases dominantes. Por ello interesaba demostrar que el deprimente futuro que Marx presagiaba era erróneo, o, por lo menos, dirigir la atención en otra dirección. Numerosos autores señalan que el marginalismo no fue más que un vigoroso esfuerzo por sustraer la atención de tan peligrosa panorámica y de paso convertir la economía política en una sutil apología del sistema capitalista. «Las teorías que desviaban la atención del antagonismo de las clases sociales eran bienvenidas» (Robinson and Eatwell, 1973,35).

A finales del siglo XIX el capitalismo estaba definitivamente consolidado como modo de producción dominante en la Europa occidental. Ya no era preciso demostrar la validez del papel económico de la burguesía como en la época de Ricardo. Por otra parte, el capitalismo supuso un incremento tan fuerte en la capacidad productiva que el problema no parecía consistir en aumentarla, sino en organizarla de manera eficiente.

El desarrollo interno de la propia disciplina condujo también en esta dirección. La Economía estaba ahora en manos de profesionales de la ciencia, que necesitaban interpretaciones más acordes con la respetabilidad de la profesión: «Mientras tanto la economía se había

convertido en una profesión académica. Se necesitaban doctrinas más suaves. Marx fue totalmente rechazado por la ortodoxia, y, juntamente con él, todo el sistema clásico del que se habían obtenido conclusiones tan desagradables» (Robinson y Eatwell, 1973, 31).

Finalmente hay que citar el desarrollo de las Matemáticas, que llevó a muchos de estos autores a plantear con enorme entusiasmo la formalización y expresión matemática de sus ideas, ignorando a menudo todos aquellos aspectos que no podían reducirse a la precisión de su esquema. La belleza, la coherencia lógica y la nitidez de los esquemas matemáticos absorbieron hasta tal punto a estos autores que acabaron ignorando las diferencias existentes entre sus modelos y el mundo real que pretendían explicar. «Mi teoría de la Economía [...] es puramente de carácter matemático», señalaba William Jevons (1835-1882), uno de los fundadores de la nueva escuela. Mientras tanto Francis Y. Edgeworth (1845-1926), fascinado por las posibilidades de tratamiento matemático que presentaba la Economía, publicó en 1881 un pequeño volumen titulado *Mathematical Physics* en el que realizaba un amplio uso de las matemáticas. En un capítulo del mismo quiso recoger, por ejemplo, una sangrienta lucha entre terratenientes y campesinos irlandeses expresándola con la siguiente ecuación (Heilbroner, 1955/1984, 45):

$$\frac{d^2y}{dx^2} = \frac{\left| \frac{d}{dx} \right|^2 \left| \frac{d^2}{dy^2} \right| - 2 \frac{d}{d} \frac{d}{dy} \left| \frac{d^2}{dy} \right| + \left| \frac{d}{dy} \right|^2 \left| \frac{d^2}{dx^2} \right|}{-\left| \frac{d}{dy} \right|^3}$$

Y en las mismas líneas trabajaban otros autores marginalistas de la época.

Con estos mimbres se fue construyendo, a partir de 1870, la teoría marginalista que todavía hoy constituye la base de la teoría económica convencional, ahora conocida como teoría neoclásica

Recuadro 3. Génesis de la escuela neoclásica

Los investigadores más modernos sitúan alrededor de 1830 el comienzo de las ideas que darán lugar al marginalismo primero y a la escuela neoclásica después. Los escritos de Senior, Lloyd y Longfield en la década de 1830, Dupuit en 1844, Gossen en 1854 y Jennings en 1855 establecen los conceptos más importantes de los que se servirán los primeros neoclásicos. Alfred Marshall, otro eminente economista en la construcción de esta escuela, se considera más deudor de Von Thunen y Cournot (1838). Pero la escuela neoclásica no se consolida hasta el último cuarto del siglo XIX, impulsada por economistas de diversos países. En 1871, el inglés William Jevons (1835-1882) publica su obra *Theory of Political Economy*. El mismo año, el austriaco Carl Menger (1840-1921) ofrece su trabajo *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. En 1874, el francés Leon Walras presenta la primera parte de su importante obra *Elements d'Economie Politique pure ou theorie de la richesse sociale*, que completa en una segunda parte en 1877. Estos tres autores, marginalistas y fundadores de la escuela neoclásica, llegaron a sus conclusiones de manera independiente y durante cerca de dos décadas pocos economistas reconocieron las semejanzas entre sus obras. Tanto es así que Jevons murió en 1882 sin saber que Menger había publicado un libro muy similar al suyo. A. Marshall, en Reino Unido, el sueco Knut Wicksell, Enrico Barone y Vilfredo Pareto en Italia, Irving Fisher y John B. Clark en Estados Unidos y Arthur Pigou en Inglaterra desarrollaron la disciplina. Menger, originario de Austria, estaba bastante alejado de las ideas anglosajonas de los demás marginalistas, que, de la mano de Eugen Bohm-Bawerk (1851-1914), Ludwig von Mises (1881-1983) y Friedrich Hayek (1899-1992), formarán la llamada escuela austriaca, cuya incidencia llega hasta nuestros días.

Con los marginalistas/neoclásicos se inició el cambio del pensamiento económico desde los clásicos a una aproximación mucho más estrecha aunque con formulaciones más rigurosas, basadas es-

trictamente en los aspectos económicos, *homo economicus*. Gradualmente, la Economía Política fue cambiando de nombre y transformándose en la Economía (convencional) que conocemos hoy, a la que algunos denominan Análisis Económico, adscribiendo así la totalidad del análisis que se realiza sobre la economía a su versión particular, como si no existieran otros tipos de análisis económico.

Las premisas fundamentales de la Economía neoclásica parten de una percepción de la humanidad compuesta de seres humanos como individuos libres e independientes¹ racionales, dueños de su destino, ocupados en maximizar su felicidad y postulando que esta se podía obtener en un entorno de libre competencia a través de los mercados. Los neoclásicos abandonan la teoría del valor-trabajo de los clásicos para sustituirla por un análisis según el cual el valor de una mercancía depende de su utilidad. A los ojos de un viajero con mucha sed, un vaso de agua en un desierto vale más que un brillante porque su utilidad es vital, afirmarán. Esta escuela recogerá los argumentos de la «mano invisible» y el «dejar hacer, dejar pasar» de Adam Smith argumentándolos según sus premisas. Así, plantean que en un régimen de competencia perfecta, con bienes homogéneos, conocimiento completo y en el que se pueda entrar y salir sin trabas, se llega a establecer un equilibrio general que proporciona el máximo de utilidad posible a todos los participantes sociales. Es un mundo de modelos y equilibrios en el que la búsqueda de la máxima utilidad y bienestar individual conduce al máximo posible bienestar social.

Otro elemento importante en los neoclásicos es su definición de la disciplina de la Economía, puesto que ha llegado a generalizarse de tal modo que se ha convertido en la definición estándar de muchos de los manuales más conocidos en la enseñanza de la Economía, marcando así los parámetros en los que ésta se desarrolla.

1. Más tarde esta característica ha venido a denominarse individualismo metodológico y se ha convertido en una premisa crucial del análisis neoclásico.

En 1932 el economista Lionel Robbins (más tarde lord Robbins) centró la esencia del problema económico en la escasez, que a su vez derivaba de la contraposición entre una multiplicidad de fines y unos medios limitados. De ahí extrajo su propia definición de la disciplina: «La Economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos, susceptibles de empleos alternativos» (Robbins, 1932, 16). Basándose en esta definición concibió la Economía como una forma de aproximación a cualquier problema, de cualquier índole, en el que afloran escasez y elección. Por lo tanto puede aplicarse no sólo a los casos de producción y distribución de bienes, servicios y factores productivos, como ha sido habitual, sino también al análisis de otros fenómenos sociales en los que la lógica de la racionalidad —en tanto elección de los medios óptimos para lograr unos fines— se ponga de manifiesto.

Esta definición ha tenido un notable eco en la profesión y se ha mantenido hasta nuestros días, y de ahí que la Economía se haya convertido en la ciencia de la escasez. Además, así entendida, para Robbins y sus muchos seguidores, la Economía es la ciencia general del comportamiento humano conforme a los principios económicos: una disciplina que en última instancia puede abarcar todos los dominios de la acción de la persona individualmente considerada, siempre y cuando el problema que deba resolverse pueda ser planteado como una optimización en un entorno condicionado por la limitación de algún recurso. Ello permitiría una teoría económica universal y atemporal, válida para todo tiempo y lugar, idea muy atractiva para los que desean «ser científicos», ya que en el esquema neoclásico se encuentran con unos planteamientos que, partiendo de la consideración individualizada de los seres humanos, les permiten remontarse a lo que sucede en el conjunto de la sociedad. Los neoclásicos, por tanto, estudian principalmente los agentes económicos individuales, lo que se conoce como Microeconomía.

No todos los economistas aceptan esta definición y existen otras

muchas definiciones de esta disciplina. No obstante, la definición de Robbins, es paradigmática para los neoclásicos, aparte de que constituye un elemento central en la Economía Convencional.

Recuadro 4. La teoría del equilibrio general (TEG)

Ésta es una de las partes claves en la teoría microeconómica convencional. Su origen está en Léon Walras, uno de los padres del pensamiento neoclásico, quien en pleno siglo XIX pretendió diseñar un modelo que estableciera los precios para toda la economía. Pero quienes verdaderamente consolidaron este modelo fueron Kenneth Arrow (EE.UU.) y Gerard Debreu (Francia) que, gracias a sus respectivas obras, cada uno independientemente del otro, consiguieron establecerlo en los años sesenta del siglo XX.

La TEG parte del principio de que en el mercado el precio de una mercancía acabada depende no sólo del precio de los factores productivos sino además del precio de todas las mercancías; es decir que existe una interdependencia, por un lado, entre los precios de las mercancías y de los factores productivos y, por otro, entre las remuneraciones y la distribución de los ingresos que determinan la estructura de la demanda. Así, dentro de una estructura socioeconómica podría decirse que todo depende de todo lo demás.

Esta teoría busca explicar cómo, a través de la interacción de distintos universos microeconómicos, es decir, de individuos que se mueven por intereses diversos, se puede alcanzar un equilibrio macroeconómico que involucra a la comunidad entera y que resuelve el problema central de la asignación y distribución de los recursos. Los precios de equilibrio se obtienen resolviendo el correspondiente sistema de ecuaciones simultáneas, por medio de las cuales se simula (o representa) el comportamiento de los agentes económicos y el funcionamiento del sistema económico de mercado. Este teorema requiere un alto grado de matematización lo que lo hace parecer un modelo riguroso y sólido.

En lo que respecta al propio análisis del equilibrio general, las preguntas básicas que la TEG se plantea son las referidas a las condiciones bajo las cuales un equilibrio será eficiente, qué equilibrios eficientes pueden alcanzarse, cuándo se garantiza la existencia de un equilibrio y cuándo el equilibrio será único y estable. No obstante las exigencias técnicas que el modelo debe cumplir para llegar a producir los resultados esperados son muy estrictas y de ahí que un modelo general del equilibrio con mercados completos de esta clase esté muy lejos de poder describir el funcionamiento de las economías reales

JOHN MAYNARD KEYNES

John M. Keynes (1883-1946) introduce un giro importante en el pensamiento económico, pues, aunque permanece dentro de los grandes parámetros de la Economía Convencional, vuelve de alguna manera a recuperar algunas de las inquietudes de los clásicos e introduce la Macroeconomía en los planteamientos de su época. Keynes trataba a todos los economistas anteriores a él como clásicos —contribuyendo así a la confusión entre esta escuela y los neoclásicos a los que criticaba dura e indiscriminadamente.

Keynes es sin duda el economista más famoso del siglo xx y probablemente de toda la historia de la Economía. Aunque es conocido en el mundo entero principalmente por su obra *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, publicada en 1936, fue un autor muy prolífico que trató de entender el funcionamiento de la Economía para intentar resolver algunos de los graves problemas que afligían a la economía de los países occidentales en aquel entonces. En un periodo marcado por la gravísima crisis de 1929, Keynes recuperó el interés por las grandes líneas de la Economía que habían abandonado los neoclásicos y se dedicó especialmente a descubrir los determinantes de la actividad económica y el empleo.

En su *Teoría general* trató de demostrar que la economía dejada a sí misma, a los mercados, no alcanzaba necesariamente el nivel de pleno empleo y, además, que las situaciones con un nivel de actividad inferior a aquél son situaciones de equilibrio, y, por lo tanto, estables. Dejada a su propio impulso, nada llevará a la economía a recuperar un ritmo más satisfactorio. Por tanto, si el pleno empleo no puede obtenerse de forma automática, tendrá que intervenir el Estado para alcanzarlo, preferentemente a través del gasto público o manipulando la política monetaria (tipo de interés y cantidad de dinero) para estimular la inversión privada. Keynes introdujo el concepto de incertidumbre y destacó la importancia de las expectativas en las decisiones de los empresarios. Y pese a ser un ardiente defensor de la política fiscal, fue él quien planteó el papel activo del dinero en la Economía, a diferencia de los clásicos que lo consideraban meramente un «velo» en los intercambios. El mensaje esencial del pensamiento keynesiano consiste en mostrar que el mercado, para que produzca resultados mínimamente satisfactorios, necesita de la intervención pública.²

Recuadro 5. Macroeconomía, microeconomía y política económica

La división más usual de la Economía es aquella que separa la macroeconomía de la microeconomía. La distinción entre macro y micro fue introducida en 1933 por el noruego Ragnar Frisch. El origen de los vocablos ya nos dice mucho sobre su significado. En sus raíces griegas, *macro* significa grande y *micro* pequeño.

2. Desarrollos posteriores han llevado a considerar a Keynes como un economista de izquierdas, casi revolucionario, imagen que no se corresponde para nada con él. Keynes era un miembro de la élite intelectual y social británica de su tiempo que trataba precisamente de preservar el sistema capitalista, ya que él consideraba podía peligrar si sus las consecuencias sociales eran muy demasiado negativas. Lo que no quiere decir que los gobiernos no interviniesen en la economía del país, pero la línea de pensamiento económico era la que señalamos.

La macroeconomía estudia el comportamiento de las variables económicas agregadas, es decir, aquellas variables que se forman con otras variables. Por ejemplo, la producción agregada de un país se forma agregando la producción de todas las empresas, familias, individuos y el sector público de ese país. Otras variables usuales en el estudio macroeconómico son la inflación y el desempleo. Se considera a J. M. Keynes como el autor que inició específicamente el análisis macroeconómico.

La microeconomía, en cambio, estudia el comportamiento de las unidades económicas individualmente consideradas, como pueden ser individuos, familias, empresas y los mercados en los cuales éstos operan. Los neoclásicos abordan principalmente la microeconomía, pero se considera que quien más contribuyó a especificar el análisis en este nivel fue Alfred Marshall. La microeconomía y la macroeconomía están estrechamente relacionadas entre sí aunque se estudian de forma distinta.

Por último, se denomina Política Económica a la voluntad de incidir en las variables económicas por parte de las instancias políticas, en concreto, aunque no exclusivamente, por parte de los Estados.

Keynes estableció un nuevo modelo de análisis de la economía. Aunque en su origen provenía de la escuela neoclásica y siguió utilizando gran parte de sus elementos, su enfoque macroeconómico, el tipo de problemas a los que se dirigió y el esquema teórico que construyó, hicieron que, por un tiempo, el keynesianismo se constituyese en la escuela dominante del pensamiento económico, de gran importancia, especialmente por su interés para la política económica que propugnaba. Mientras tanto, los neoclásicos continuaban con su modelo anterior, aunque modificándolo y mejorándolo constantemente para poder enfrentarse al desafío keynesiano. Más adelante hubo un importante esfuerzo de integración de ambas escuelas, realizado primero por John R. Hicks y desarrollado después por otros

autores, que conformó el esquema conocido como IS-LM, el cual ha constituido durante muchos años la base de la macroeconomía que se enseña en los manuales de Economía más conocidos. Esta integración ha caído ya en desuso, pero todavía se utiliza mayoritariamente como elemento central de la macroeconomía.

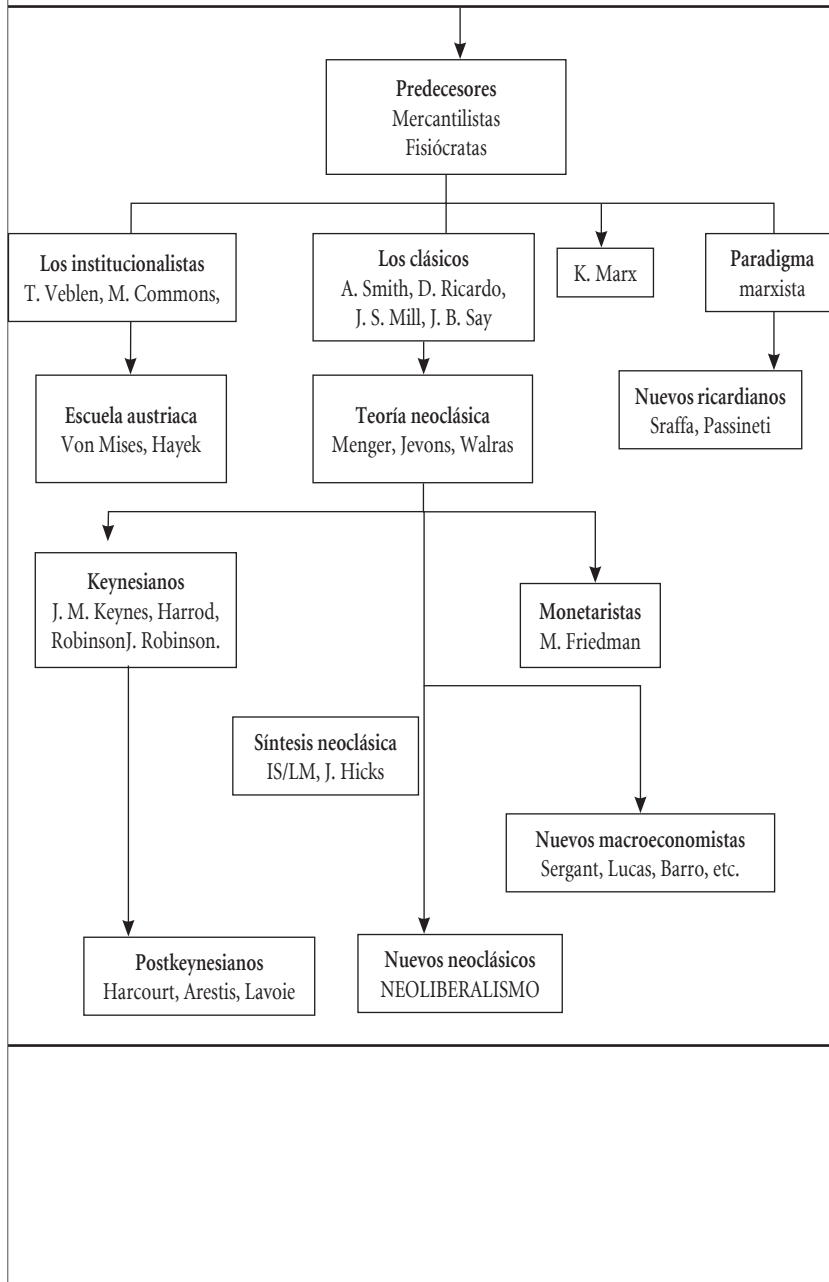
A pesar de los intentos de integración realizados, Keynes creó una escuela diferenciada de los neoclásicos y, aunque entre sus seguidores destacaban economistas como Roy F. Harrod y Joan Robinson, en realidad prácticamente toda la profesión se adhirió a los análisis de la corriente keynesiana. Durante un largo periodo 1936 hasta 1973, fue el pensamiento económico que dominó la Academia y los planteamientos de política económica en el mundo occidental.

SON MUCHOS Y VARIADOS

Por supuesto estas líneas de pensamiento no han sido nunca las únicas. Ya hemos visto que incluso antes de los padres fundadores el pensamiento económico era fecundo, y lo ha seguido siendo hasta nuestros días. Para hacer justicia a la evolución del pensamiento económico habría que mencionar otra variedad de líneas —la escuela austriaca, los institucionalistas, los monetaristas, los regulacionistas, los postkeynesianos y un amplio etcétera. No obstante, todas ellas beben esencialmente de la base de los neoclásicos y de los keynesianos. Aquí nos limitamos a bosquejar las líneas fundamentales del pensamiento económico que todavía es el dominante. En ambas ramas —la Economía Convencional y la Economía Crítica—, encontramos a su vez un cúmulo de versiones distintas y también planteamientos críticos tanto sobre la otra gran escuela como sobre la propia.

En el gráfico 1 presentamos de forma esquemática la amplia variedad de escuelas de pensamiento económico existentes, pero, incluso así, es difícil citar todas las existentes.

Gráfico 1. Escuelas de pensamiento económico más importantes



LAS DISFUNCIONALIDADES DE LA ECONOMÍA CONVENCIONAL

UN SISTEMA PLAGADO DE TURBULENCIAS

Todas las escuelas de pensamiento económico han estado, y siguen estando, imbuidas de la idea de que su análisis debe guiar la acción de quienes toman las decisiones económicas en la sociedad. Pero ya hemos visto que existen distintos análisis teóricos que, por tanto, producen recomendaciones distintas, y estas favorecen o perjudican de forma diferente a los distintos grupos sociales. Subir el IVA o recortar en sanidad no tienen las mismas consecuencias, ni para las mismas personas, que liberar el comercio internacional o rebajar el impuesto de sociedades.

Como ya hemos visto, el análisis económico de los neoclásicos mantiene que si los agentes económicos privados buscan su bienestar individual a través de los mercados de libre competencia, ello producirá automáticamente, en el largo plazo, el bienestar social.¹ Por tanto, lo más importante para la creación de riqueza social es que el Estado no se inmiscuya en la economía y que los mercados operen sin ninguna interferencia. Si se tiene que producir alguna injerencia, ha de ir dirigida precisamente a facilitar el libre funcionamiento de los

1. Lo que no quiere decir que los gobiernos no interviniesen en la economía del país, pero la línea de pensamiento económico era la que señalamos.

mercados. Y nada más. De esa forma el statu quo de una sociedad de mercado caminará gradualmente hacia su máximo bienestar.

Cuadro 6. ¿Quiénes son los agentes activos en los mercados?

En Economía, como en otras disciplinas, es importante tener cuidado con el verdadero significado de las palabras. Utilizamos la palabra *mercados* como si fueran agentes dotados de capacidad de decisión propia, de voluntad, cuando realmente debiéramos referirnos a los agentes activos que toman las decisiones en cualquiera de las actuaciones o transacciones económicas. Asimismo, a menudo se utiliza la expresión *sistema de mercado* para referirse al sistema capitalista. En ambos casos, la palabra *mercado* no es más que un eufemismo conveniente para ocultar o disimular la verdadera naturaleza del fenómeno al que alude: en el primer caso, que las decisiones son tomadas por personas que son responsables de las mismas, pero que en realidad aparecen como obra de unos entes abstractos llamados mercados; en el segundo, evitando el uso de una palabra —capitalismo— que no deja de tener un cierto carácter depredador. En el lenguaje económico se pueden encontrar muchos ejemplos de este uso perverso del lenguaje, como cuando se explican los duros programas de ajuste económico diciendo que se trata de conseguir la liberalización del comercio y las finanzas, la flexibilización (léase precarización) del mercado de trabajo, etc.

Ahora bien, la imagen del mundo que presentaban los modelos neoclásicos de crecimiento, equilibrio y pleno empleo era demasiado ideal. En la realidad no ha existido nunca. El siglo xx trajo consigo dos guerras mundiales y una multitud de guerras regionales; una violenta revolución anticapitalista en Rusia y el derrumbe de su nuevo sistema al final del siglo; una secuencia de crisis económicas entre las que destaca por su virulencia la depresión de 1929, que desde Estados

Unidos sacudiría al mundo entero; los fascismos; el Pacto Social y la aparición y consolidación del Estado del bienestar; la crisis de la década de 1970 como anticipo de la que sacudiría la economía a comienzos del siglo XXI, y todo ello sin mencionar las muchas alteraciones que tenían lugar en otros continentes, fuera del ámbito occidental. Sobre todos estos acontecimientos, a la hora de abordar la profunda complejidad de las relaciones sociales tanto en el mundo como en el seno de cada país, la economía oficial neoclásica no tenía nada que decir. Y tampoco había mucha tolerancia con aquellos que a la vista de los efectos en la sociedad planteaban dudas morales o la necesidad de reformas radicales.

No obstante, en los años treinta del siglo XX era obvio que el sistema económico no funcionaba: así lo ponían de manifiesto los millones de parados y los amplios recursos inactivos. Keynes, enfrentado a una crisis económica profunda y a unos problemas sociales graves y acuciantes, se interrogaba sobre lo que se podía hacer para salir de dicha situación. Su análisis económico, muy crítico con el neoclásico entonces vigente, mostraba que los mercados pueden no producir automáticamente el bienestar social deseado y, por tanto, legitimaba y recomendaba la acción y las regulaciones de los entes públicos en sus múltiples niveles (Estado, región, ámbito local) e instituciones (principalmente el Ejecutivo, pero también los poderes legislativo y judicial juntamente con las instituciones económicas públicas). Keynes, en definitiva, teorizó y justificó la necesidad de la intervención del Estado para resolver unos problemas que no se podían ignorar.

De esta manera vemos cómo el análisis económico no es un instrumento neutro, como algunos afirman, sino que se convierte en un potente instrumento de justificación de determinadas orientaciones en las actuaciones políticas y sociales que afectan de forma distinta a las distintas clases sociales y a las personas en situaciones diferentes. Las recomendaciones de acción o inacción estatal están fuertemente ligadas a elementos relacionados con el poder relativo de los grupos

sociales, ya que sirven a los distintos grupos de influencia de la sociedad para presionar y/o lograr que las decisiones de política económica que se tomen favorezcan sus intereses específicos. De ahí que no se pueda entender ni interpretar la Economía sin incorporar el análisis del poder. Más adelante volveremos sobre este tema.

SE RECONOCE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Sólo Keynes, algunos autores del *underworld*² y los economistas marxistas reaccionaron y rompieron esta placidez. A partir de Keynes se hace explícita la relación de la teoría económica como base para la orientación de las intervenciones públicas y se reconoce y eleva a nivel académico una práctica que viene de antiguo. No sólo se identifica y destaca el ámbito de lo que hoy denominamos macroeconomía, sino que se establece la teoría y se institucionaliza el papel del Estado en la Academia, en el ámbito de la política y en la opinión pública. Surge y pretende carácter científico la que será conocida como *Política Económica*, es decir, la acción del Estado en la esfera de la economía y el estudio de la misma.³

Este planteamiento se verá favorecido por el periodo de prosperidad del que disfrutaron las economías occidentales tras la Segunda Guerra Mundial. A mediados de los años 60 del siglo XX, no sólo el nivel de afluencia del mundo occidental no tenía precedente en la historia de la humanidad, sino que los ciclos de la economía parecían haber desaparecido y cada año los tiempos parecían mejores y las re-

2. Este término lo utiliza Robert Heilbroner en su libro *Los grandes economistas* para aludir a los economistas del «bajo mundo», los no reconocidos, los marginados, los que son alejados de los ámbitos respetables de la profesión. A ellos hay que añadir los que seguían el paradigma marxista.

3. Para una interesante recopilación de la historia de la Política Económica como disciplina y sus avatares en el Estado español véase Mañé Estrada, 2015.

cesiones cosa del pasado. Los economistas se proclamaban a sí mismos como los sumos sacerdotes de la ingeniería social, considerando que la sabiduría keynesiana estaba en la base del éxito. No en vano el análisis de Keynes y sus seguidores fue el que se impuso en todo el mundo hasta la década de 1970.

Pese a que la potente influencia de Keynes había alterado de manera sustancial los planteamientos neoclásicos acerca del papel del Estado, ya desde 1956 se encuentran de nuevo economistas que, con modificaciones significativas del análisis económico preponderante, volverán a poner de relieve y a valorar al mercado como agente crucial para lograr el avance económico. Milton Friedman, de la Universidad de Chicago y la escuela que fundó, el monetarismo, se encuentra entre los primeros que criticaron profundamente el análisis keynesiano y propusieron su versión del funcionamiento de la economía. Al principio no fue más que un pensamiento marginal, pero a raíz de los problemas que experimentó la economía estadounidense a partir de mediados de los sesenta y la crisis de los años setenta del siglo pasado, el cuestionamiento del keynesianismo fue adquiriendo cada vez más relieve. Puede que con nuevas elaboraciones teóricas, pero el monetarismo resucitó con fuerza el planteamiento de los neoclásicos de la validez de un mercado sin injerencias públicas como sistema más adecuado para el funcionamiento de la economía.

En la década de 1970 la economía de los países centrales se encontraba en una situación que traería como consecuencia un cambio importante. Por una parte se iniciaba la crisis de los setenta y es sabido que en el capitalismo las crisis son fenómenos inevitables que obligan a reestructurar la economía al tiempo que facilitan dicha reestructuración, y la crisis de los setenta no fue una excepción; y, por otra, el pensamiento económico monetarista había preparado el terreno para poder justificar en términos teóricos el cambio de políticas económicas según los intereses dominantes. Con la intensificación de los problemas económicos y el retorno del conservadurismo a la escena

política con Margaret Thatcher en Reino Unido (1979) y Ronald Reagan en Estados Unidos (1981), aparte de su gran interés en la destrucción del poder de las clases populares, el ataque al keynesianismo se intensificó también, añadiéndose al mismo nuevos economistas. Éstos tratarán, en el ámbito estrictamente teórico, de proporcionar a la macroeconomía fundamentos microeconómicos, pues para ellos una disciplina satisfactoria sólo se puede basar en las decisiones de los agentes individuales; y respecto a la política económica, repetimos que no sólo consideran inútil el papel del Estado en la economía, sino que lo acusan precisamente de ser el causante de la crisis de la época. Ésta es, en síntesis, la postura defendida por los llamados «nuevos macroeconomistas», como Thomas J. Sargent, Robert Barro, Neil Wallace, Robert E. Lucas y muchos otros. Por tanto, el desempleo y la falta de crecimiento se tenían que resolver no aumentando el gasto público sino reduciéndolo. Según ellos, son las injerencias de los Estados en la economía las que impiden el correcto funcionamiento de los mercados y generan los problemas económicos que acucian a las economías, primero en la crisis de los setenta y después en la crisis de 2007. De esta manera resurgió con fuerza un pensamiento neoclásico actualizado que no sólo refutó las tesis de Keynes acerca de la necesidad de la intervención pública, sino que precisamente consideraba que era la intervención pública la que había conducido a la crisis. Se revitalizó asimismo la escuela austriaca, principalmente de la mano de Hayek y sus seguidores. Desde entonces han sido muchos los análisis económicos que en sus distintas elaboraciones recuperan con ímpetu las posiciones políticas de los neoclásicos tradicionales y las refuerzan respecto a sus posiciones de Política Económica, dando lugar a lo que ahora se conoce como la política económica neoliberal.

Todos los análisis de teoría y política económica actuales, aunque se apoyan en una amplia cohorte de autores modernos y en sus sofisticados trabajos, hunden sus raíces en el análisis neoclásico y de ahí que sostengan que la dinámica de los mercados competitivos es el

mejor sistema para que crezca la economía. Todo lo demás —apoyo de los Estados, regulaciones, normas— son injerencias equivocadas. En el siglo XXI vuelven a imponerse las conclusiones de Menger, Jevons y Walras de finales del siglo XIX, según las cuales los mercados competitivos dejados a sí mismos son los más eficientes para llegar al equilibrio. Incluso podría decirse que se ha recuperado el «dejar hacer, dejar pasar» de Adam Smith de 1776.

Aunque los planteamientos de los neoclásicos de la primera etapa, es decir, anteriores a la Segunda Guerra Mundial y a los años setenta del siglo XX, no se explicitaban como los de los neoliberales en la actualidad, son esencialmente los mismos desde el principio hasta ahora. Tratan, además, de aspectos teóricos que son precisamente los que agrupamos en la primera parte de esta obra. Dado que a lo largo del libro se hace repetida referencia a las políticas económicas neoliberales, para facilitar una mejor comprensión de la línea argumental y evitar repeticiones las incluimos aquí aquí, a pesar de que ello supone un cierto salto en el relato sobre la expresión concreta de algunas de estas medidas.

Las políticas económicas del neoliberalismo

Entre las orientaciones principales del neoliberalismo tal como se manifiesta a principios del siglo XXI, se tienen que destacar las siguientes:

- *Competitividad global*: empresas y países tienen que competir *libremente* entre sí en el mundo entero. De este modo las empresas más eficientes serán las que más produzcan y consumidores de todo el mundo podrán obtener más y mejores productos (principio que olvida que las empresas no son más o menos competitivas en el vacío, sino que vienen de largos procesos históricos, y por otra parte ignora que para poder comprar productos, por muy baratos que

sean, es preciso disponer de los ingresos necesarios, que buena parte de la población solo los obtiene por medio del trabajo, cuando precisamente una competitividad global brutal puede eliminar muchos puestos de trabajo en numerosos países).

- *La libertad de comercio, de movimiento de capitales, de producción* en cualquier país del mundo. Los neoliberales son fervientes partidarios de no imponer reglas a la actividad económica, dejando que sean los agentes privados quienes tomen las decisiones. Son partidarios de la libertad de comercio, en especial del comercio internacional, al que consideran siempre beneficioso. Además defienden la libertad total en el movimiento de capitales en el mundo, pues consideran que de esta forma podrán llegar a donde sean más necesarios (y más rentables). Y por último defienden también que se puedan establecer empresas libremente para que puedan producir sin trabas en cualquier lugar.
- *Las privatizaciones*: las empresas públicas son clasificadas a priori como empresas menos eficientes que las privadas en todos los casos, lo que conduce a recomendar la privatización de todo el patrimonio público y su paso al sector privado. Incluso en aquellos ámbitos en que se mantenga la propiedad y operatividad pública, los criterios de actuación deben seguir las normas del ámbito privado (es decir, la consecución de beneficios y la reducción de gastos son los criterios fundamentales)
- *La desregulación*. Las políticas económicas tienden a regular determinadas actividades privadas que para los neoclásicos va en menoscabo de la eficiencia de éstas. Por ello consideran que es preciso eliminar la mayoría de las regulaciones existentes, por ejemplo, respecto a normas sanitarias, medio ambiente, actividad laboral, etc.
- *La austeridad en el mercado laboral*. La mejor forma de obtener beneficios es disminuir el gasto laboral. Se trata, por tanto, de mantener éste dentro de los límites más estrechos posibles bajando los salarios, y a la mano de obra en condiciones de máxima disponibi-

lidad a los deseos de los empresarios, aspecto que denominan «flexibilidad». Lo que, en condiciones de desempleo elevado, como por ejemplo sucede en España, ha dado lugar a la disminución de derechos laborales logrados tras la lucha de generaciones y a una enorme precariedad laboral: el despido de los trabajadores con contrato indefinido se ha facilitado mucho, y por otro lado en España más del 90 % de los contratos laborales son temporales, a veces hasta de dos horas de duración.

- *La estabilidad de precios*, que durante muchos años ha sido otro de los objetivos clave de la política económica neoliberal recientemente ha dejado de atraer la atención de las autoridades estatales e internacionales debido a que a partir de la crisis los precios ya son estables por sí mismos. Incluso ahora los precios bajan, lo que suscita el temor a la *deflación*, problema no más sencillo de resolver que la *inflación*, a la que tanto se ha temido durante muchos años.

Con el episodio de la deuda de los países periféricos en los años ochenta del siglo pasado y en lo que va de siglo XXI en la Unión Europea, estos elementos que constituyen las medidas principales de la política económica neoliberal, junto con algunos otros, se han ido transformando en programas conjuntos que se han impuesto a los países endeudados por parte de instituciones como el Banco Mundial, el FMI y la UE (véase en el capítulo 5 «Las instituciones económicas internacionales»). Utilizando la *condicionalidad* que se exige a los países en dificultades económicas que piden apoyo a las instituciones internacionales, éstas imponen a dichos países los denominados ‘MEMORANDUM *de entendimiento*, que no son sino programas de ajuste y de austeridad compuestos esencialmente de las medidas de política económica neoliberal. Cuando, tras la caída del muro de Berlín en 1989, los países del Este de Europa que habían pertenecido al ámbito del socialismo real iniciaron la reestructuración de sus economías para adaptarse al capitalismo, el Banco Mundial y el FMI les

impusieron una orientación totalmente neoliberal, lo que trajo como consecuencia que el neoliberalismo se impusiera también en esta zona.

LOS AVATARES DE LA UTILIZACIÓN DE LA ESTADÍSTICA Y LA ECONOMETRÍA

La Economía ha utilizado siempre el lenguaje matemático para expresar algunas de sus ideas: Cournot (1801-1877), Ricardo en su teoría del comercio internacional y Marx en su análisis de la reproducción y la formación de los precios son ejemplos de la época clásica. Pero éstos eran tratamientos parciales y esporádicos. No será hasta la época de los fundadores del marginalismo cuando los economistas se verán enormemente atraídos por la posibilidad de utilizar la expresión matemática del análisis económico, como ya se ha señalado antes. Y es que las Matemáticas parecían conceder a la Economía el rigor y la solidez que poseían las ciencias naturales, a las que precisamente siempre había querido semejarse.

Con la aparición de los ordenadores, esta tendencia ha ido en aumento, hasta el punto de que actualmente todo trabajo académico sobre Economía que no aparezca expresado en formulaciones matemáticas avanzadas tiende a ser ignorado, o lo que es peor, acaba siendo descalificado por considerarlo como reflexiones poco rigurosas o evaluaciones ideológicas sesgadas. En muchos ámbitos de la Academia es necesario recurrir a la formulación matemática para que un trabajo o un autor sea considerado riguroso y sólido, y, por tanto, digno de tenerse en cuenta. Ésta es la tendencia mayoritaria en el pensamiento económico, pero es que además se ha expandido a la mayoría de las ciencias sociales (Sociología, Antropología, e incluso se ha abierto paso en la Ciencia Política y la Historia).

Es un enfoque que ciertamente tiene algunas ventajas, como la

concisión, la precisión y el hecho de que las definiciones y el tratamiento de las variables utilizadas hayan de ser expresadas de forma muy concreta. Por otro lado, en algunos modelos permite avanzar mucho más de lo que hubiera sido posible sin el recurso a tales técnicas (por ejemplo, en los modelos de equilibrio general, los enfoques de optimización y la teoría de juegos). Pero a la vez plantean también problemas de gran envergadura. A menudo la complejidad de la técnica utilizada oscurece la relevancia de las cuestiones de Economía que se plantean haciéndolas inaccesibles al debate social y político. El economista es percibido cada vez más como un gurú que maneja signos difícilmente comprensibles para la ciudadanía. Además, la utilización de las Matemáticas puede obligar a constreñir tanto las definiciones y a simplificar tanto los supuestos acerca de las variables fundamentales que acaba desvirtuando la propia utilidad del análisis en su capacidad para conocer y explicar la realidad. Por ejemplo, incluso para medir algo aparentemente tan claro como es el índice de desempleo, existe una amplia variedad de fórmulas que dan resultados bastante distintos. Es sabido que cuando se mide el PIB por los métodos habituales se dejan fuera todos aquellos productos que no pasan por el mercado, como es el caso de los bienes producidos por uno mismo y todo lo relativo a los cuidados familiares; o se consideran como riqueza producida muchos productos que sólo suponen una protección frente a las pérdidas, por ejemplo, cuando se quema un bosque se valora como riqueza el valor del servicio de extinción de incendios; y algo similar sucede cuando se considera la renta media de un país sin tener para nada en cuenta cómo está distribuida. Y aún podrían citarse otros muchos ejemplos.

También puede suceder que el aparato matemático se utilice para proporcionar a problemas irrelevantes una cierta ilusión de rigurosidad y coherencia formal. Mal utilizadas —y desgraciadamente en muchas ocasiones lo son—, las Matemáticas pueden convertirse en un aparato formal que pretende ser riguroso pero que en realidad

está vacío de sustancia económica, y que sean utilizadas como una cortina de humo para no abordar problemas complejos y de difícil enfoque o para evitar los que tienen implicaciones ideológicas y políticas más conflictivas. Buen ejemplo reciente de ello es la fórmula que se elaboró en España para reformar las pensiones. A fin de disimular la determinación social y política de disminuir el gasto en pensiones públicas se formó una comisión de expertos que se encargaría de la reforma de las pensiones públicas de 2013. En esta ocasión, para fijar el nivel al que se debían revalorizar las pensiones (algo que ni siquiera se ha utilizado después), se recurre a una fórmula (véase gráfico 2) producida por los expertos designados con la cual se pretende justificar y hacer incomprensible para la mayor parte de la opinión pública el importe de la revalorización anual de las pensiones, en lugar de utilizar el IPC, que es el índice que la ciudadanía ya tenía asimilado y que es más favorable a los pensionistas.

Gráfico 2. Fórmula de actualización de las pensiones según la reforma de 2013

$$\bar{g}_{t+1} = \pi_{t+1} + \bar{g}_{i,t+1}^r - \bar{g}_{p,t+1} - \bar{g}_{s,t+1} + \alpha \left(\frac{I_t^* - G_t^*}{G_t^*} \right)$$

g: la tasa de actualización anual

t: tiempo

g_i : tasa de crecimiento de los ingresos

g_p : tasa de crecimiento del número de pensiones

g_s : incremento de la pensión media debido al efecto sustitución por las diferencias entre las altas y bajas del sistema. Todas las variables aparecen definidas en términos nominales.

α : velocidad a la que se corrigen los desequilibrios presupuestarios del sistema. El Comité propone que el valor de α este entre 1/4 y 1/3.

N son los años del ciclo. En la actual propuesta son 11

π : tasa de inflación

Este ejemplo, sin embargo, es de los menos complicados ya que afecta a una variable descriptiva y una fórmula muy sencilla, pero la inmensa mayoría de los casos en que se recurre a las matemáticas son mucho más complicados. En la actualidad las matemáticas dirigen incluso «el propio proceso de análisis», en el sentido de que no es que sirvan de apoyo a un proceso de reflexión analítica, sino que se parte de alguna premisa específica sin preocuparse mucho de su validez para reflejar la realidad y, aplicando sobre la misma un razonamiento matemático bastante complicado, se llega a unos resultados que se consideran válidos y legitimados.⁴ Constituyen más ejercicios de desarrollo matemático que aproximaciones a problemas de naturaleza económica. De hecho, a veces las propiedades demostradas en el marco de estos modelos constituyen «[...] una especie de historias o de «fabulas» en las que las matemáticas ocupan un importante lugar [...] y aunque la teoría neoclásica se identifica a veces con las «matemáticas», [ello] no es suficiente para definir una teoría, que se caracteriza por un cierto número de postulados —o de hipótesis [...] o, eventualmente, por un tipo de comportamiento» (Guerrien, 1999, 55-56).

No se trata, ni mucho menos, de negar la posible utilidad de las matemáticas como forma de expresión de algunas facetas de los problemas económicos y, sobre todo, como instrumento de gran ayuda en la construcción de modelos más elaborados, sino de mencionar que una utilización exagerada de las mismas ha convertido algunos libros de texto y muchos de los artículos publicados en revistas de Economía en exhibiciones de sofisticación matemática que parecen concebidas exclusivamente para mostrar la destreza de sus autores en

4. Por ejemplo, se parte de la premisa del individualismo metodológico, de la maximización de la utilidad, de la existencia de un sistema completo de mercados competitivos (mercados competitivos para todos los aspectos de la vida y para todos los bienes presentes y futuros), y con el recurso a un sofisticado aparato matemático se concluye que se generan precios de equilibrio para todos los productos.

lugar de dedicarse a problemas relevantes de la disciplina y de la sociedad.

De todas maneras, las críticas sobre el mal uso de las matemáticas no sólo afectan al campo de la Economía Convencional. Se pueden encontrar también comentarios sobre el uso inadecuado de las mismas en el ámbito de la Economía Crítica:

El segundo error de Marx era su suposición de que la verdad acerca del capitalismo se podía descubrir en las matemáticas de sus modelos. Fue lo peor que podía hacer por su propio sistema teórico. La persona que nos equipó con la libertad humana como concepto de primer orden, el investigador que elevó la indeterminación radical a su lugar correcto en la economía política, era la misma persona que se enredó con modelos algebraicos simples, en los que las unidades de trabajo eran totalmente cuantificadas, esperando contra toda esperanza de estas ecuaciones ideas adicionales acerca del capitalismo. Después de su muerte, muchos economistas marxistas dilapidaron largas carreras dedicándose a un tipo similar de escolasticismo mecánico. Totalmente inmersos en debates acerca «del problema de la transformación» [de valores en precios] y qué hacer acerca del mismo, casi se convirtieron en una especie extinta, mientras los neoliberales eliminaban todo disenso en su camino. [...] ¿Cómo pudo Marx equivocarse así? ¿Cómo pudo no reconocer que nunca puede surgir la verdad acerca del capitalismo de ningún modelo matemático, por brillante que sea el modelador? ¿Cómo no se dio cuenta de que la dinámica capitalista surge de la parte incuantificable del trabajo humano, de una variable que nunca puede definirse matemáticamente? (Varoufakis, 2015).

Las matemáticas pueden ayudar y ser útiles, pero cuando se convierten sistemáticamente en el contenido principal de un trabajo económico, una no puede menos que preguntarse si no son un mecanismo para impresionar con el *rigor* del trabajo, aunque se refiera a un tema irrelevante y al mismo tiempo altamente ideologizado, eludien-

do así el tratamiento de problemas sociales de gran entidad.⁵ Sin duda muchos de estos modelos matemáticos pueden constituir bellas proezas intelectuales, pero son de escasa utilidad para quien se interesa por los aspectos económicos y sociales de la realidad.

Otro ámbito en el que la Economía ha recurrido a otras disciplinas complementarias es el de la Estadística y la Econometría. Desde William Petty en el siglo xvii se había intentado establecer estadísticas económicas sobre materias vitales, pero no fue hasta el siglo xx cuando se realizaron los mayores avances. Aunque también aquí hubo importantes precursores, es Colin Clark quien en 1932, con su trabajo *La renta nacional 1924-1931*, presenta el estudio más avanzado de la época recogiendo material sobre el tema de forma conectada. A partir de la década de 1930 aumentaron en gran medida los estudios sobre renta nacional en sus aspectos cuantitativos y conceptuales. Aunque partían de una preocupación descriptiva, las recopilaciones estadísticas de aspectos económicos de todo tipo poco a poco fueron coadyuvando también en la determinación de los conceptos, de modo que en última instancia eran además útiles para el análisis teórico, pues se habían convertido en un instrumento esencial para el conocimiento de todos los aspectos empíricos de la Economía.

Ello no significa que la elaboración de estadísticas no presente a su vez muchos y serios problemas: la necesidad de agregar diversas magnitudes y además a muy alto nivel para las estadísticas macroeconómicas; el problema de los «números índices» respecto a los sesgos que introducen las diversas ponderaciones; la comparación de datos de épocas o lugares distintos... Todos ellos son, junto con muchos otros,

5. A contrario, Keynes es un buen ejemplo de un eminente economista que no utiliza las matemáticas para la expresión de problemas relevantes. Pese a ser licenciado en Matemáticas planteó sus obras sin recurrir a las mismas. Sin embargo, en sentido contrario, nos encontramos con el trabajo de Piero Sraffa quien utilizó un lenguaje altamente formal para expresar su importante aportación crítica a la disciplina (véase el capítulo 3).

problemas técnicos de primera magnitud, a los cuales han de añadirse aquellos que implican elementos más ideológicos como la selección de las variables a considerar. Por ejemplo, hace años que se cuestiona la forma de calcular el PIB por considerar que no recoge todas las variables significativas. Por otro lado también resulta peligrosa la elaboración de estadísticas sin las debidas garantías de fiabilidad, ya que, al ser recopiladas por razones políticas, de prestigio o de otro tipo, pueden incurrir en graves errores o incluso en manipulaciones voluntarias.⁶ Las estadísticas pueden ser un buen instrumento de conocimiento, pero pueden también ser utilizadas deliberadamente para proporcionar una percepción errónea que convenga a poderosos intereses políticos, económicos o sociales. Por ello es útil preguntarse siempre acerca de lo que realmente contienen y lo que significan.

No obstante, y aun teniendo en cuenta todas estas limitaciones y otras muchas que quedan en el tintero, si se realiza un uso prudente, cualificado y honesto de las mismas, y además no se exagera la relevancia de lo que indican y se tiene en cuenta igualmente lo que no indican, las estadísticas constituyen hoy un elemento esencial para quien quiera disponer de una adecuada percepción de muchos aspectos de la realidad económica y desde luego pueden ser un instrumento útil para el desarrollo de nuevos conceptos teóricos.

La Econometría no es sino la aplicación de la Estadística y las Matemáticas a la Economía. Consiste básicamente en plantear las proposiciones de Teoría Económica, con ayuda de modelos matemáticos, de tal manera que las variables utilizadas en éstos puedan estimarse estadísticamente. Ello debería proporcionar a la teoría información suficiente para poder elaborar modelos más completos y

6. Es lo que algunos autores llaman la «tiranía de las correlaciones», para criticar la idea de que si se puede establecer una correlación estadística queda probada la relación de causalidad entre dos variables.

refinados. Los años treinta del siglo xx fueron fecundos en el desarrollo de estas técnicas. En 1931 el noruego Ragnar Frish fundó en Estados Unidos la Sociedad de Econometría, lo que demuestra que debía de ser un conocimiento ya consolidado.

Uno de los modelos econométricos más conocidos es, por ejemplo, el modelo de *input-output* (entradas/salidas) o modelo de interdependencias intersectoriales en una economía específica. Fue elaborado por primera vez en Estados Unidos por el economista ruso Wassily Leontief y publicado en 1941, con objeto de relacionar la actividad de los distintos sectores industriales con la demanda final de la economía, lo cual permitía realizar una aproximación cuantitativa al tema de cómo podían modificarse los niveles de los sectores productivos para conseguir ciertos incrementos en los componentes del producto nacional que satisficieran la demanda prevista para los mismos.

Desde entonces los trabajos econométricos se han ido desarrollando y convirtiéndose en elaboradísimos modelos que se aplican a todos los campos de la Economía. Sin embargo, a pesar de su evidente importancia para el conocimiento y, sobre todo, para la programación de la actividad económica, son también muchas sus limitaciones, pues son trabajos de carácter descriptivo que no suelen incorporar elementos analíticos o normativos. Explican cómo son las cosas en un momento dado del tiempo y ello dentro de las muchas restricciones que supone el tratamiento empírico de las variables económicas, todavía más importantes que las que acabamos de señalar para la recopilación estadística, pues cuanto más sofisticado es el modelo, más hay que depurar sus variables básicas para facilitar su manejo. Con todo son muchas las aplicaciones econométricas que utilizan los profesionales de la Academia para legitimar sus trabajos.

Lawrence H. Summers, eminente economista estadounidense que fue además Secretario del Tesoro, revisando la validez de las aplicaciones econométricas en un amplio artículo en el que criticaba lo que

él llamaba «la ilusión científica en la macroeconomía empírica» afirmaba: «La cuestión interesante es cuán aproximadas son [las aplicaciones econométricas] a la realidad para el propósito de realizar distintos tipos de predicciones o para entender los distintos tipos de conducta», y resumía su posición diciendo:

Argumento que el trabajo econométrico formal, en el que se utilizan técnicas muy elaboradas para aplicarlas a la teoría o para aislar la dirección de relaciones causales, cuando éstas no son obvias a priori, siempre falla. La única investigación empírica que ha contribuido al pensamiento acerca de temas sustanciales y al desarrollo de la Economía es trabajo empírico pragmático basado en principios metodológicos directamente opuestos a los que están de moda en años recientes' (Summers, 1991, abstract, cursivas añadidas).

Si tan destacado economista mantenía dicha posición, lo menos que se puede decir es que hay que ser muy prudentes antes de entusiasmarse con los muy abundantes trabajos econométricos al uso.

Como un desarrollo más reciente, combinando la utilización de las Matemáticas y la Econometría, es preciso también mencionar que con la llegada de los ordenadores de alta capacidad y su potencia para el manejo de grandes cantidades de datos, se ha pasado a construir elaboradísimos modelos matemáticos que partiendo de información empírica tratan de prever, por medio de modelos de simulación, la evolución de ciertas variables económicas en el futuro e incluso de toda la economía mundial, y hasta de bastantes años en el futuro. Tanto el Fondo Monetario Internacional (FMI) como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Unión Europea (UE) tienen modelos para predecir la probable evolución de la economía global y de los países específicos, aunque yerran bastante a menudo. Pero también hay muchas grandes

empresas e instituciones privadas que desarrollan sus propios modelos. En el Recuadro 8 transcribimos un párrafo de la presentación de uno de estos modelos, aunque hay que tener en cuenta que probablemente no está escrito para el no especialista, pero los hay muchísimo más elaborados de lo que incluso este modelo refleja.

Recuadro 8. Un ejemplo de un planteamiento parcial de un modelo de predicción

El modelo BBVA-ARIES es un modelo VAR bayesiano de carácter agregado construido para predecir el comportamiento de las variables macroeconómicas de la UEM. Como tal, parte de la metodología de vectores autorregresivos (VAR) y la complementa con la incorporación de información a priori estocástica para solucionar el problema de la sobreparametrización que plantea la metodología VAR. Esta técnica, propuesta por Litterman (1980), constituye un método alternativo a los modelos tradicionales y durante los últimos años se ha venido consolidando como un instrumento predictivo competitivo.

Tomado de Fernando C. Ballabriga y Sonsoles Castillo, «BBVA-ARIES: un modelo de predicción y simulación para la economía de la UEM», *Working papers*, Economic Research Department, nº 0001, punto 2.

Es sabido, también, que los grandes fondos de inversión y las grandes compañías que operan en Bolsa y otros mercados financieros se basan en complejos modelos matemáticos en los que fundamentan sus actuaciones. Aspecto que ha llegado a generar problemas sustanciales, pues parece que la elaboración de previsiones en situaciones muy volátiles y de gran incertidumbre a partir de modelos similares puede conducir a un cierto seguidismo que agrava e incluso genera

importantes disfuncionalidades.⁷ Según *The Economist* de octubre de 2010, algunos de los algoritmos que regulan las operaciones financieras son tan complejos que prácticamente no los entienden ni sus propios creadores. El mayor *hedge fund* del mundo, Reinassance Technologies, tiene 275 empleados, y ni un solo economista. Su fundador, Jim Simons es uno de los matemáticos más importantes de Estados Unidos. El *homo economicus* parece haber cedido su lugar *al homo algorithmicus*.

Creo que es correcto señalar que en este momento la Economía Convencional, además de su fragmentación en múltiples escuelas de pensamiento, está dividida entre aquellos que la desarrollan utilizando la Teoría Económica con el concurso de la Estadística y la Econometría, en un afán de reflejar el mundo que observan y a la vez plantear recomendaciones de actuación (podría decirse que se dedican a la Economía Aplicada) y, por otro lado, los teóricos que se dedican estrictamente al desarrollo de la Teoría Económica o a elaborar predicciones con el apoyo de fórmulas matemáticas muy avanzadas. Tanto los planteamientos de unos como los de otros han alcanzado una enorme amplitud y sofisticación; los de economía aplicada los encontramos en todos aquellos ámbitos —universidades, centros de investigación, departamentos ministeriales— en que se pretende orientar la gestión de la economía real, mientras que los segundos se

7. En algún momento se ha señalado que las grandes caídas generalizadas de la Bolsa pueden ser debidas a que todos los agentes utilizan los mismos modelos y cuando un operador recibe información sobre la probable caída en el precio de los valores o de una situación económica, la «recomendación automática» que surge de los modelos es la misma para todos y conduce a la generalización de los movimientos de los valores y/o sus precios en la misma dirección. «En el verano de 2007 el mercado se comportó durante cuatro días consecutivos de una manera que los algoritmos de Goldman Sachs habían previsto que sólo podía pasar una vez cada 4.000 millones de años. Tres años después Wall Street sufrió el llamado flash crash cuando por una combinación de operaciones diseñadas por algoritmos el 13 % del valor de la Bolsa desapareció en cinco minutos» (*El Mundo*, 13 de abril de 2014).

dedican más a desarrollar modelos más abstractos, generalmente en las universidades, institutos de investigación avanzados y potentes emporios empresariales. Por supuesto que se encuentran también abundantes prácticas cruzadas entre ambos campos, pero la identidad de cada ámbito se puede decir que se mantiene. Y así como en gran parte del siglo xx la utilización de modelos que integraban la Estadística y la Econometría disfrutaban de una gran atención y prestigio, en las últimas décadas, los teóricos más abstractos parece que se ven a sí mismos como los guardianes de las esencias y consideran a los de economía aplicada como una especie de subproducto menor de la profesión, habiendo llegado en sus expresiones más extremas a señalar que si la teoría económica no refleja la realidad, tanto peor para la realidad, como un eminente premio Nobel de Economía que afirmaba: «No es la ciencia económica que es falsa, es la realidad»⁸

La evolución de la disciplina a la que nos estamos refiriendo ha servido, sin duda alguna, para ir conociendo muchos aspectos del funcionamiento real de las economías y sus diversos componentes. Igualmente se ha destacado que sobre la base de este conocimiento se pueden elaborar mejor las políticas económicas que llevan a cabo las instituciones, tanto públicas como privadas. Incluso cuando sobre este conocimiento se intentan dirigir las decisiones económicas de los agentes en direcciones muy específicas. Con una interpretación simple podría creerse que la disciplina de la Economía sirve para entender y orientar las actividades destinadas a la producción y la utilización de la riqueza material de las sociedades, aunque más adelante hayamos de matizar esta afirmación.

8. De George Stigler, premio Nobel. Citado por J. Generaux, 2001, 189. Esta evolución, destacada en España, afecta a todo el ámbito occidental. Se afirma, aunque no podemos garantizar su validez, que el propio Leontief, pese a su enorme prestigio, hacia el final de su vida no encontraba lugar para su desarrollo profesional en las grandes universidades estadounidenses por dedicarse a aspectos demasiado empíricos.

Porque ya se han señalado la variedad de interpretaciones existentes, así como que las medidas que se toman para orientar la economía son muy diversas, por lo que no es posible ignorar las componentes de ideología y poder que forman parte del Análisis Económico. La Economía Convencional puede explicar muchas cosas, pero lo hace cargada con una mochila ideológica y de poder que la lleva a inclinarse en una dirección determinada.

UNA APROXIMACIÓN CRÍTICA AL PENSAMIENTO ECONÓMICO CONVENCIONAL

Una evaluación, siquiera esquemática, de la Economía Convencional desde el punto de vista de su entidad teórica y su validez práctica, obliga a mencionar algunas de las limitaciones que aquella padece.

Los neoclásicos

Resulta imposible no señalar lo limitado que es el sujeto central de su análisis, pues se trata de un modelo establecido sobre la base de un individuo aislado e independiente, un ser que sólo busca su beneficio, totalmente racional —el *homo economicus* del individualismo metodológico—, que sabe perfectamente cuáles son sus opciones, que éstas son estables y las sigue sin vacilaciones. Tampoco puede obviarse la dificultad que supone aceptar que la vida económica moderna se mueve en torno a unos mercados en competencia perfecta —es decir, que ninguno de sus componentes tiene más poder que el resto—, que existen mercados para todas las facetas de la vida económica, con información completa y, por lo tanto, sin incertidumbre, mercados que están buscando permanentemente el equilibrio que proporcionará el máximo beneficio social. No podemos dejar de señalar tampoco la

forma de *medir* el bienestar social a través del llamado «óptimo de Pareto»,⁹ o que las leyes económicas son válidas para todo tiempo y lugar. Por otro lado, si nos centramos en el elemento central del pensamiento neoclásico, que no es sino un modelo de equilibrio general que recurre a las matemáticas avanzadas, entonces el problema mayor es su carácter estático, por cuanto las posiciones de equilibrio están únicamente determinadas por un conjunto de condiciones iniciales, por preferencias y decisiones tomadas todas en un momento inicial.

Por lo demás no podemos olvidar que una de las carencias más importantes de este paradigma es que considera a las crisis como fenómenos causados por elementos externos —es decir, exógenos— que afectan al sistema esporádicamente y que no tienen vinculación causal alguna con su propia dinámica. Y no entramos aquí en aspectos más técnicos que han demostrado reiteradamente cómo este paradigma presenta fallos sustanciales que deberían llevar a descartarlo en su mayor parte. Existen aún otros muchos cuestionamientos de fondo, pero me parece que no es este el lugar donde debe plantearse una elaboración técnica más amplia y detallada.¹⁰

Los desarrollos teóricos más modernos, introducidos para resolver algunos de los problemas que el tratamiento tradicional presentaba —las versiones modernas del equilibrio general, la competencia imperfecta, los mercados incompletos, las modernas técnicas de optimización, la teoría de las expectativas racionales, los nuevos modelos de crecimiento o la introducción del sujeto representativo— no

9. Pareto señalaba que para considerar que se alcanzaba el bienestar social se había de llegar a una situación en la que nadie empeoraba para que alguien estuviera mejor. Criterio que invalida totalmente toda la Política Económica, pues, por ejemplo, quien paga impuestos para financiar el gasto público, por necesario que este sea, altera ya el criterio de Pareto.

10. Como el *debate de Cambridge* de los años sesenta, la paradoja de Arrow o la del second best de Lipsey. Para una revisión detallada de las deficiencias del paradigma neoclásico véanse Etxezarreta 2004 y Guerrien, 1999.

alteran en absoluto los elementos fundamentales del modelo sino que, por el contrario, los alejan cada vez más de la vida real. Milton Friedman, el padre del monetarismo, afirmaba que no tiene ninguna importancia que los supuestos de partida de una teoría se alejen de las situaciones de la vida real, siempre que las previsiones de dicha teoría anuncien lo que va a suceder en el futuro. Pero es imposible no percibir cómo y en qué medida la realidad cotidiana se aleja de predicciones de la teoría como las relativas a la consecución del pleno empleo, el crecimiento continuado, la estabilidad de los precios, etc., sin mencionar los repetidos fallos de las predicciones económicas cuantitativas respecto a esas mismas variables, incluso en el muy corto plazo. Por ejemplo, las predicciones de instituciones como el FMI, la OCDE y la UE, así como las de muchos gobiernos estatales acerca de la marcha de la economía en el corto plazo van cambiando cada pocos meses porque se ha visto que las predicciones anteriores no eran válidas. Y cambian mucho más cuando se pretende establecer predicciones a plazos más largos.

Finalmente cabe mencionar las recomendaciones de la política económica neoliberal y sus consecuencias —recogidas anteriormente, las cuales tratan esencialmente de que las injerencias de los entes públicos en los mercados sean nulas o las mínimas posibles en su afán por corregir las imperfecciones del sistema, y que siempre vayan dirigidas a asegurar la ley y el orden —el *statu quo* de una economía de propiedad privada— y a eliminar todas las regulaciones posibles que interfirieran en el funcionamiento de los mercados. Cabe preguntarse si uno de los principios fundamentales de la teoría política neoliberal —la separación radical entre la esfera de la política y la esfera de la economía— no tiene como objetivo el de erradicar toda interferencia popular en el normal desenvolvimiento del mercado y confinar la política a tal esfera, dejando la esfera económica en manos del capital. Es evidente que estas políticas provocan, y no sólo en épocas de crisis, una muy desigual y desequilibrada distribución de la riqueza produ-

cida socialmente, además de una acumulación de la riqueza y del poder cada vez en menos manos y de una creciente subordinación de las decisiones políticas a los requerimientos de dichos agentes.

Los keynesianos

Dado que el enfoque keynesiano mantiene sus raíces en el esquema neoclásico participa también de muchas de sus limitaciones, pero es mucho más realista en cuanto a las variables e hipótesis de comportamiento que contempla. Muchos autores consideran que el análisis keynesiano es uno de los más notables y ricos de la teoría económica y que sus obras contienen ideas sólidamente argumentadas y bien justificadas, por lo que constituyen una válida fuente de inspiración. Pero dicho análisis presenta también aspectos susceptibles de ser criticados. Entre las deficiencias más mencionadas podrían señalarse, por un lado, el problema de la agregación de las variables; es decir, cómo pasar de un concepto que implica muchas variables, por ejemplo, la producción de cada empresa o el consumo de cada familia, a un valor único de dicho concepto, sea el PIB, el consumo total o la inversión. Asimismo se considera que ignora el peligro de inflación que sus medidas representan, y que presenta el ahorro como algo negativo para la economía. Aunque hayan subrayado la importancia del dinero como agente activo de la economía, los keynesianos no le conceden la consideración adecuada a la importancia del crédito, variable tan destacada en nuestros días, y mantienen además una visión elitista de la economía por cuanto acaban defendiendo un Estado formado por unas clases ilustradas que son las que llevarán el bienestar a la ciudadanía. Además, su análisis se concentró en los problemas del corto plazo, ignorando los que se producen a plazo más largo.

En lo que respecta a su política económica, es sabido que Keynes considera que dejados a sí mismos los mercados no aseguran el creci-

miento ni el empleo ni el bienestar y de ahí que para lograrlos propugne la intervención y la regulación pública. Naturalmente también se le ha criticado por sobrevalorar la capacidad del Estado para incidir en la economía, pues son los grandes agentes privados los que deciden la dirección que ésta tomará; o por ignorar las consecuencias negativas de la intervención pública en la inflación o en los incentivos económicos, o incluso el peligro de una excesiva burocratización de la vida económica.

Keynes pretendía resolver los problemas económicos del capitalismo a fin de hacerlo más eficiente y de eliminar todo conflicto social; pero a la postre su sistema tampoco pudo lograrlo.¹¹ En la década de 1970 cesó el crecimiento y se experimentaron altas tasas de inflación, lo que produjo una fuerte desilusión con las recetas keynesianas y, entre otras cosas, facilitó el retorno de los neoclásicos. No obstante, pese a haber perdido el dominio de la Economía que otrora tuvo, a raíz de la crisis de 2008 se han revitalizado algunas de sus ideas y hoy en día sigue habiendo muchos economistas que toman su análisis como base para el estudio de la sociedad actual y de las recomendaciones de Política Económica¹² aunque desde luego no llegan a ser el sector mayoritario en la profesión, dominada actualmente por los neoclásicos y sus versiones actualizadas de las políticas neoliberales.

11. Keynes fue muy explícito en lo que respecta a su adscripción ideológica: («¿Por qué no me afilio al Partido Laborista?»): «En primer lugar, es un partido de clase, y de una clase que no es la mía. Si yo he de defender intereses parciales, defenderé los míos. Cuando llegue la lucha de clases como tal, mi patriotismo local y mi patriotismo personal estarán con mis afines. Yo puedo estar influido por lo que estimo que es justicia y buen sentido, pero la lucha de clases me encontrará del lado de la burguesía educada» (John Maynard Keynes, extraído de su conferencia «¿Soy un liberal?», recogida en *Ensayos en persuasión*, 1925).

12. Entre los más conocidos se puede citar a los estadounidenses Joseph Stiglitz y Paul Krugman, ambos premios Nobel de Economía, además de la escuela de los neokeynesianos, entre cuyos miembros se encuentran bastantes nombres ilustres, y la de los postkeynesianos.

Una evaluación general

Pese a sus limitaciones el análisis económico convencional sigue dominando la disciplina de la Economía, hasta el punto de que no se perciben intentos de renovación o cambio a fondo del mismo. Es interesante constatar que a diferencia de otras crisis del siglo xx en que el pensamiento económico cambió sustancialmente para adaptarse a los problemas que aquéllas planteaban —la gran crisis de 1929 estimuló el lanzamiento del keynesianismo, mientras que la crisis de la década de 1970 impulsó el retorno de los neoclásicos y la consolidación del neoliberalismo—, la crisis del año 2007 no parece haber tenido incidencia significativa en el paradigma de la teoría económica dominante. A pesar de los gravísimos problemas que el paradigma neoclásico y su corolario, las políticas económicas neoliberales, han motivado en el ámbito occidental e incluso en todo el mundo, esta crisis no ha sacudido como sería de esperar el pensamiento económico que ha estado en la base de todo el periodo desde la crisis anterior.

La economía mundial se ha visto alterada enormemente (no hay más que pensar en la incidencia de las nuevas tecnologías, en la revolución de las telecomunicaciones, o lo que está suponiendo la expansión global del sistema capitalista); y, sin embargo, los elementos esenciales del pensamiento económico no se han alterado ni un ápice. Por supuesto que hay multitud de trabajos y debates sobre la crisis, sus causas y los supuestos remedios, pero todos ellos siguen encajados en las premisas básicas del pensamiento neoclásico y son muy pocos los autores que recurren de nuevo a las ideas keynesianas, como los neokeynesianos y los postkeynesianos. Los neokeynesianos aceptan en sus esquemas una gran parte del análisis neoclásico y los postkeynesianos, que en su origen fueron un híbrido de las ideas keynesianas y de Michal Kalecki con el paradigma económico marxista (véase el capítulo 3), no han podido o no han tenido oportunidad de presentar un paradigma económico que sustituya al neoclásico y su

potente añadido de la política económica neoliberal. El enfoque marxista, que como hemos señalado está muy lejos de ser uno de los dominantes en el pensamiento económico, ha despertado un cierto interés debido a la gravedad de la crisis y de sus consecuencias, pero para la ortodoxia sigue siendo considerado un análisis desviado y por tanto excluido de la corriente principal de la reflexión académica.

Es difícil saber a qué obedece esta «estabilidad del pensamiento». Algunos autores señalarían que ello prueba su eficacia. No obstante, si se observa la evolución de la economía de los diversos países y de la economía mundial en su conjunto en los años que han transcurrido del siglo XXI resulta bastante problemático aceptar esta explicación. El paradigma neoclásico sólo ha mostrado su eficacia en cuanto a su mantenimiento como tal paradigma. Sobre todo y principalmente porque, aunque la teoría no ha cambiado, la política económica sí que ha experimentado un cambio muy fuerte: todas las empresas y más todavía los entes financieros de los países centrales han exigido y utilizado ampliamente los recursos del sector público y los programas de ajuste que éste ha ido estableciendo para enfrentarse a la crisis, desautorizando así abiertamente las recomendaciones del pensamiento dominante (véase más adelante el capítulo 5). El divorcio entre las recomendaciones de la teoría y las exigencias de la realidad pocas veces ha sido más profundo y patente.

La crisis de 2007 ha sacudido los cimientos de la economía mundial y, a juzgar por los debates entre los profesionales de la Economía, no parece existir acuerdo ni acerca de sus causas ni de las medidas para salir de la misma. Están resurgiendo con fuerza antiguas economías que no siguen los dictados del neoliberalismo —China, India, Rusia— y hay otras nuevas que ocupan puestos destacados en la evolución económica global —Brasil, Sudáfrica— con sistemas bastante alejados de las políticas neoliberales. Mientras tanto, la Economía Convencional sigue impertérrita su desarrollo, pues, entre otras cosas, continúa presentando los intereses de las clases dominantes como

si fueran los intereses generales de la sociedad al tiempo que colecciona créditos y honores a medida que se multiplican las elucubraciones teóricas cada vez más elaboradas, buena prueba de lo cual es el prestigio social de que gozan muchos economistas, entre ellos los premios Nobel de Economía y los adscritos a universidades de prestigio.

El tema del poder

Es posible que, por lo menos en parte, ello sea debido a una grave carencia del pensamiento económico convencional. Si este pretende conocer y explicar lo que sucede en la realidad, nunca podrá ser una metodología adecuada si se empeña en ignorar uno de los elementos clave de lo que sucede en esa realidad. Me refiero al tema del poder, a sus agentes, a su distribución en la sociedad y a las distintas posibilidades que otorga a quienes lo detentan y a quienes no lo tienen. Y este factor precisamente es el que no aparece en el pensamiento económico convencional. Recordemos que en el esquema neoclásico son los individuos, libres, iguales e independientes, quienes buscando su máximo bienestar individual logran el bienestar colectivo. No existen diferencias de poder entre los agentes económicos. La vida económica está constituida por mecanismos impersonales: oferta, demanda, utilidad individual, recursos limitados, deseos ilimitados, mercados... No hay responsabilidades personales. Las cosas «suceden», los mercados «actúan» y provocan unos resultados, nadie es responsable. El tema del poder, por lo tanto, resulta totalmente eludido.

Nadie que tenga los ojos bien abiertos y contemple la realidad actual puede tomar por buenos los resultados que surgen de tales premisas o aceptar que reflejan la situación real. El poder existe y es altamente relevante para el análisis económico.

Relaciones de poder son aquellas establecidas entre los seres humanos, sea en términos de individuos, grupos, países o clases, en que

los participantes ocupan una posición desigual o asimétrica. El poder de unos es el no poder de los otros, dominación y sujeción están necesariamente imbricadas. En la dominación se impone la voluntad, creencias o intereses de unos sobre los de los otros, y ello independientemente de que la sujeción se acepte o rechace, de que la obediencia sea voluntaria o que la desobediencia adopte la forma de lucha o resistencia, pues sea como sea nunca se escapa a la inserción en una u otra relación de poder, o a sus efectos desiguales y asimétricos.

En consecuencia, se ignoran elementos cruciales de lo que sucede en la realidad económica. Teorías y modelos cada vez más sofisticados formalmente se dedican a aspectos colaterales de la disciplina rehuendo los elementos esenciales, con lo cual hacen bueno el dicho de Paul Baran: «Ciertamente sería deseable romper con la persistente tradición académica de sacrificar la relevancia de las materias a la elegancia del método analítico; es mejor tratar imperfectamente lo que es importante que ser virtuosos en el tratamiento de lo que no importa» (Baran, 1957, 22).

¿Cómo es esto posible? Parece mucho más realista considerar que si el pensamiento neoclásico y las políticas neoliberales se mantienen es porque son las que más convienen a las fuerzas económicas preponderantes en el mundo de hoy, a quienes detentan el poder económico y a quienes ocupan el poder derivado de éste, el poder político. Determinadas teorías económicas, y sobre todo, las políticas económicas derivadas de las mismas, no se rechazan por su invalidez teórica o empírica, sino por su inconveniencia ideológica. Ésta podría ser una posible explicación de por qué las recomendaciones del postkeynesianismo u otras explicaciones alternativas no han pasado a constituir planteamientos importantes tras la crisis de 2007. El poder de los intereses económicos dominantes en el capitalismo que estamos viviendo es de tal magnitud que en este momento puede impedir la consideración de planteamientos distintos. Desde el «no hay otra alternativa» de Margaret Thatcher hasta la cínica manifestación del in-

versor/especulador Warren Buffet («Efectivamente existe la lucha de clases, pero es mi clase, la clase de los ricos, la que la está haciendo y estamos ganando»),¹³ pasando por el empecinamiento de la UE respecto a la política económica que quiere seguir con el Gobierno de Syriza, todo ello nos muestra claramente el poder omnímodo de los grandes agentes económicos en el mundo actual.

Y este poder, como declarara T. Friedman, a la sazón consejero de Madelaine Albright, secretaria de Estado para Asuntos Exteriores, tiene múltiples ramificaciones:

La mano invisible del mercado no funcionaría nunca sin un puño invisible. McDonalds no puede expandirse en el mundo sin McDonner Douglas, quien concibió los F15 [aviones de guerra estadounidenses]. Y el puño invisible que garantiza la apertura del mundo a las tecnologías de Silicon Valley se llama ejército, [es] la fuerza aérea, la fuerza naval y el cuerpo de Marines de Estados Unidos (Entrevista publicada por el *New Yorker Magazine* en 1999. En *Les Cahiers d'Alternatives Sud*, 1999, 37).

Y es que, como afirma Veblen:

Se trata de principios de actuación que sustentan el funcionamiento actual de los negocios y, como tales, son los fundamentos prácticos de la conducta, por lo que no pueden ser cuestionados sin poner en tela de juicio la ley y el orden existentes. [...] Así, la institución de la propiedad es tomada en la teoría no como un factor de crecimiento o un elemento sujeto a cambios sino como uno de los hechos inmutables y primordiales del orden natural de las cosas que enmarca todo el cálculo hedónico. La propiedad se presupone como la base de la elección hedonista y se concibe en la forma que alcanzó en el siglo XIX, tanto en su ámbito como en su influencia. No hay ninguna reflexión, [aun cuando solo] sea sobre un posible desarrollo de esa definitiva institución del siglo XIX respecto

13. *The New York Times*, 26 de noviembre de 2006.

a tiempos pasados peores, ni se conciben posibles desarrollos futuros en cuanto a la forma y la capacidad de mantenerla (Veblen, *JPE*, vol. 17).

¿Cómo es posible que en los grandes foros académicos no se ponga significativamente en duda —es cierto que siempre hay minorías discrepantes pero no son escuchadas— un modelo de política económica que está agravando los problemas de las economías del sur de Europa y de otros muchos países en el mundo?. La deuda pública de los países de esta zona se ha multiplicado por dos y hasta por tres desde que se implantaron las políticas neoliberales de austeridad. El paro, la desigualdad y la pobreza se incrementan continuamente mientras que el número y la riqueza de los multimillonarios aumenta. Sólo visualizando la economía como una poderosa red de relaciones de poder se podrá dar una explicación, aunque sea imperfecta, de los cambios en las políticas económicas.

Es la transmisión de esa ideología lo que confiere a la economía actual su característica más relevante. Es el ocultamiento de que se trata simplemente de una ideología lo que lleva a sus transmisores a pretender que emiten sus opiniones respaldados por una ciencia. Y es la perpetración continua de ese fraude lo que lleva a la descalificación, en cuanto científicas, precisamente de aquellas construcciones teóricas que, alejadas de la simulación oficial, tratan de construir una ciencia empírica (Anisi, 2006).

«La función ideológica de las teorías económicas no es nueva: la sociedad, o por lo menos, sus clases dominantes tienen necesidad de ‘sabios’ que aseguren esta función, para hacer aceptable el orden social existente (...) Los políticos toman constantemente decisiones de orden económico, que tienen que justificar, si es posible invocando lo que dicta la ‘ciencia’ (crean o no en ella). De aquí la necesidad de disponer de un cuerpo de ‘sabios’ o ‘expertos’ que fabriquen modelos

que puedan servir de legitimación 'científica' a las políticas propuestas». (Guerrien, 1999, Vol.2, 112)

Los grandes capitales financieros e industriales, guiados por sus propietarios y directivos, que hoy dominan la economía global, se están viendo enormemente favorecidos en sus intereses gracias a las líneas de análisis neoclásicas, más o menos remozadas, lo que les hace sentirse muy cómodos con unos análisis que legitiman sus actuaciones y hasta las estimulan y potencian.¹⁴ Mejor dicho, son estos mismos intereses los que fijan las orientaciones fundamentales por donde ha de transcurrir el pensamiento económico y contribuyen a su expansión, ya que son los que ocupan los puestos de mando y quienes financian las grandes fundaciones, universidades, centros de investigación, escuelas de negocios, reuniones científicas y congresos que potencian y legitiman dicho pensamiento haciéndolo exclusivo. No es extraño, por tanto, que no duden en aceptarlas e imponerlas como si fueran verdades reveladas,

Las críticas a la Economía Convencional, generalmente obra de economistas y profesionales de otras disciplinas así como de agentes sociales, son innumerables, pero aun así siguen almacenadas en los estantes de las bibliotecas o alojadas en las las *nubes* de internet, incidiendo muy poco en la profesión y mucho menos en la política económica actual. Esto es buena prueba de que el conocimiento no se impone sólo por la fuerza de su validez intrínseca, sino que está crucialmente afectado por las relaciones de poder: si favorece a los intereses económicos dominantes se expande rápidamente y se convierte en el único conocimiento reconocido; pero si desvela las relaciones sociales que realmente existen en el seno de la sociedad y muestra el carácter injusto de las mismas, será muy difícil que pueda ir más allá del pequeño círculo de un número de críticos que el resto de la pro-

14. Cualquier observación de las estadísticas referentes a la distribución de la riqueza y la renta mundial y en los distintos Estados justifica esta afirmación.

fesión e incluso la opinión pública considera no sólo poco «objetivos», extremistas y radicales, sino que, aún peor, los ve como profesionales que han abandonado los requisitos científicos del rigor para dejarse guiar única y exclusivamente por su ideología.

El resultado de todo ello es la enorme esterilidad del pensamiento económico convencional. Si deliberadamente se ignoran los elementos cruciales que conforman una realidad, los esquemas resultantes nunca podrán explicar de manera satisfactoria lo que sucede en la misma. De ahí la confusión, por ejemplo, respecto a las causas de la crisis de 2007 y los inacabables argumentos a favor de los programas de ajuste y austeridad, aun cuando se hayan visto los resultados negativos que tales programas tienen para las poblaciones afectadas (y que en cambio favorecen al mundo de los negocios). Economistas de diversas escuelas siguen enzarzados en debates teóricos, pero el caso es que las medidas que se toman para resolver los problemas económicos dependen principalmente de las relaciones de poder, de los poderes económicos globales y de la distribución de ese poder en los territorios específicos. La teoría económica convencional sirve principalmente de cortina de humo que oculta la verdadera naturaleza de los problemas económicos y proporciona unas recetas de actuación que convienen al poder económico, que a su vez se ocupa de mantenerlas, expandirlas y proporcionarles la legitimidad «científica» que necesitan.

¿Y los economistas?

Esta evaluación de la teoría económica convencional tiene un corolario importante. ¿Qué papel juegan entonces los economistas en la sociedad? ¿Qué les lleva a dedicarse a expandir un pensamiento orientado por potentes fuerzas económicas? ¿Son acaso los transmisores voluntarios y espurios de unos intereses económicos específicos?

No creo que se pueda decir que los economistas convencionales han vendido su conocimiento a un pensamiento que saben erróneo y a ciertos intereses económicos. Son millones los profesionales de la Economía que tratan de ejercer su tarea profesional de manera rigurosa, y muchos de ellos están convencidos de que desempeñan una función positiva para la sociedad que les rodea. Pero, a mi juicio, ello precisamente demuestra la potencia y dominio de tales ideas. Que un pensamiento con tantos fallos lógicos y empíricos sea aceptado por un cuerpo de profesionales que pretende ser riguroso muestra que dicho pensamiento lleva incorporados ciertos elementos que hacen difícil percibir los profundos engaños que aquél oculta. Para entender la posición de la inmensa mayoría de los economistas es necesario partir de dos factores básicos: *a)* las limitaciones que hemos señalado a lo largo de este trabajo sobre la teoría y los mecanismos para su reproducción; y *b)* la potencia que poseen los intereses económicos dominantes para enmarcar el espacio en el que debe desarrollarse la disciplina.

Hay que pensar en primer lugar en el proceso de formación que se sigue para reproducir unas teorías muy deficientes: la Economía se presenta como una ciencia consolidada. Las presiones para no cuestionar los cánones ortodoxos están presentes desde el principio en cualquier disciplina. En nuestro caso, la multiplicidad de asignaturas microeconómicas y macroeconómicas en las que se repiten una y otra vez los mismos contenidos, desde el primer ciclo universitario hasta el doctorado, aunque con creciente sofisticación matemática, lleva a los alumnos a considerar que el enfoque convencional y único que se les presenta, y sobre el que van a ser evaluados, tiene carácter científico. Como afirma Robinson:

Al final, los alumnos acaban teniendo «un interés personal» en pensar que estos aspectos son importantes, ya que van a dedicar sus vidas a enseñarlos a las nuevas generaciones. Así el sistema se perpetua a sí mismo (Robinson, citado por Lavoie, en Etxezarreta, 2004, 239).

Quienes no están convencidos y tratan de ir por otros cauces se encuentran después con dificultades a la hora de encontrar quien les emplee, y tienen que afrontar bastantes obstáculos cuando quieren publicar en las revistas de la profesión, no sólo por razones ideológicas sino además porque los planteamientos y el lenguaje tienden a ser diferentes y las cuestiones teóricas que abordan no son las que más preocupan. «Los generalistas —con la inclinación de Marx, Mill, Marshall, Durkheim, Pareto, Weber o Schumpeter— tendrían dificultades para obtener una posición estable en una universidad contemporánea» (Hodgson, 2002, 19).

Y ello se agrava a medida que aumenta la sofisticación formal de los temas. Según Lavoie, «no es tanto el conocimiento de la Economía o del conjunto de la bibliografía económica [lo que se evalúa], sino la habilidad para aprender técnicas matemáticas de optimización condicionada, una panacea vinculada a la presuposición neoclásica de la escasez universal» (Lavoie, en Etxezarreta, 2004.). O como apunta Hodgson:

En el intento de mantener su posición y su prestigio la economía reaccionó acentuando su ornamentado ropaje de sofisticación. [...] Algunos economistas piensan que la creciente matematización de la economía es la principal causa del estrechamiento de la economía desde 1950. La formalización se alimenta a sí misma. Da lugar a un proceso ostentoso de reforzamiento positivo en el que todo lo que importa es aquello que se puede presentar en forma matemática: lo demás, se margina o se rechaza. Y con el tiempo los criterios de selección basados en la formalización atractiva e innovadora empiezan a predominar. [...] A golpes de trinquete, la profesión en su conjunto es dominada progresivamente por los formalistas. Y así sucesivamente en una espiral inevitable de estrechamiento acelerado (Hodgson, 2002, 20).

Por su parte los sabios y expertos, una vez han avanzado en la profesión, «tienen todo el interés en mantener su reputación complican-

do sus modelos, lo que los hace difícilmente accesibles a cualquier otro que no sean ellos y permite enmascarar el hecho de que operan en mundos totalmente imaginarios. La profesión se perpetúa así por cooptación: sólo son aceptados quienes juegan el juego, aceptando la purga matemática y proponiendo nuevas «fabulas» si es posible en relación con el aire de los tiempos» (Guerrien, 1999, 113)

Ahora bien, no son sólo la sofisticación matemática y los sistemas de enseñanza los que tienden a perpetuar el pensamiento convencional. La fuerza que poseen los intereses económicos dominantes a la hora de enmarcar el espacio en que debe desarrollarse la disciplina desempeña también un importante papel. Desarrollar una profesión dentro de los cauces establecidos y legitimando lo que sucede en el seno de los poderes dominantes es mucho más sencillo que intentar hurgar en lo que resulta inconveniente. Tanto en el ámbito académico como en las instituciones públicas, en los medios de comunicación y en el ejercicio profesional privado, el ejercer de economista resulta mucho más sencillo y gratificante cuando uno permanece en el seno de la ortodoxia.

Tampoco se puede olvidar que el economista es parte de la sociedad que analiza. El capitalismo no supone sólo una determinada organización económica, pero para que esta pueda desarrollarse, es preciso además que esté integrada en un determinado sistema de valores compartido por la mayor parte de la sociedad, y ciertamente son muchos los economistas que aceptan de manera acrítica los valores de la sociedad en la que viven. La aceptación del sistema capitalista como medio adecuado de organización social conlleva la adhesión, de una forma más o menos consciente, a los valores dominantes de dicha sociedad. Y por tanto el economista tenderá a establecer su análisis según los criterios mayoritarios que la conforman.

Hay además otro elemento que merece la pena destacar. Desconozco lo que pasa por las cabezas de los economistas de primerísimo rango que elaboran los nuevos planteamientos generales de la Econo-

mía (que precisamente en la Economía Convencional de los últimos tiempos no son muchos), pero sí que puedo afirmar que la inmensa mayoría de los economistas —tanto los que se dedican a la enseñanza académica como al ejercicio profesional, aun cuando sea a un nivel muy alto en la profesión— se sienten cómodos en el ámbito de lo que estudian. El cual no les exige ir más allá del marco social establecido o indagar acerca de lo que subyace bajo las apariencias. Todos ellos se encuentran con una disciplina que les proporciona una profesión con infinitud de ámbitos particulares a los que dedicarse —las especialidades dentro de la Economía aumentan sin cesar en la que pueden desarrollar una vida intelectual bastante compleja —la sofisticación de las técnicas es cada vez mayor—, personalmente satisfactoria y fuertemente valorados por la sociedad. ¿Por qué adentrarse entonces más allá de los límites reconocidos?

La Economía Convencional proporciona un amplio espacio de desarrollo profesional para quien quiera manejarse dentro de los márgenes reconocidos. Es como un espectador de teatro o un asistente a un partido de fútbol que puede gastar muchas energías discutiendo acerca de lo que ve (no hay más que observar la cantidad de profesionales del teatro o de deportes que se dedican a ello), analizando los valores de las jugadas o la destreza de los actores, pero que no siente la necesidad de preguntarse quién ha escrito el libreto o quién ha ideado las reglas por las que se desarrolla el partido, o qué más se puede hacer con una pelota. La Economía Convencional es como un escenario en el que se analiza aquello que se quiere representar, pero no se desvelan sus impulsos más profundos. Dispone de una caja de herramientas amplia, interesante y sofisticada, y se dedica a manejarlas según los parámetros dominantes. Incluso hay profesionales que se dedican a estudiar los problemas más acuciantes —actualmente la distribución de la renta, la pobreza, la contaminación ambiental, etc.—, mientras que otros concentrarán su interés en aspectos parciales de la disciplina — Economía del desarrollo, agraria, laboral, del

bienestar, ambiental, etc.—; pero este tipo de problemas pueden tratarse con una suerte de «empiricismo híbrido» que no cuestiona los principios básicos que sirven de base a una exploración limitada de la realidad.

Una vez aceptado el corpus teórico, en cierto modo es lógico que los planteamientos de los economistas respecto a la política económica no pongan en cuestión las recomendaciones que se desprenden de dichos modelos. En un marco en que los objetivos coinciden —maximizar la utilidad o el beneficio de los agentes individuales—, así como también los mecanismos que permiten su obtención —los mercados competitivos sin trabas—, no es extraño que las recomendaciones de actuación sean a la postre tan semejantes. Y ello no obsta a que, en lo que respecta a la política económica, se produzcan debates interminables acerca de las medidas concretas que se consideran adecuadas según las inclinaciones de los economistas y de las instituciones para las que trabajan, incluso puede haber discrepancias importantes entre distintos asesores, departamentos o ministerios. Pero por lo general todos ellos se mantienen dentro de las reglas del juego, en particular en lo que respecta al sagrado derecho de la propiedad, a la imperiosa necesidad de la libertad de mercado, a la inevitable competitividad que dicen requiere de austeridad salarial y los equilibrios presupuestarios, a las excelencias del comercio global (de bienes y financiero), y a mucho aspectos más, aunque algunos ponen en cuestión la distribución de la renta y la riqueza que dicho sistema implica. *Curiosamente*, tales recomendaciones se encuentran, al menos en sus líneas mayoritarias, en consonancia con los intereses económicos dominantes. Y esto, como hemos señalado antes, facilita y estimula la expansión del pensamiento ortodoxo... y permite a su vez que haya millones de economistas que no ponen en cuestión dicho pensamiento ni sus líneas de actuación.

Es posible, mejor dicho, no me cabe duda de que algunos economistas sean conscientes de las vastas limitaciones de su disciplina y

rehúsen enfrentarse a las mismas por intereses creados, personales, corporativos o de carácter social. Pero, en general, no creo que sea el caso mayoritario en la profesión. Lo que sucede más bien es que la disciplina está ya tan bien establecida, tan entroncada en lo que se considera el conocimiento social, que ni siquiera procede el cuestionarla. A muchos no se les ocurre siquiera poner en cuestión los fundamentos de una disciplina que les presentaron como paradigma de la observación rigurosa de una parte de la realidad, y que en términos generales está aceptada como ciencia, con toda su complejidad y su rigor. Tienen un amplio ámbito para desarrollar cada vez más aspectos de la disciplina, algunos muy elaborados, aunque siempre *dentro del marco social del poder económico y a menudo también del político*. Además, ello les proporciona un nivel económico satisfactorio además de reconocimiento social. No sienten la necesidad de profundizar en las bases últimas de sus conocimientos, su curiosidad no llega tan lejos. No son deshonestos, ni mucho menos, sólo son conservadores.

LA ECONOMÍA CRÍTICA

INTRODUCCIÓN: BUSCANDO ALTERNATIVAS

Si la Economía Convencional presenta un triste e insatisfactorio balance a la hora de entender el mundo de la economía, y sus prescripciones de actuación están guiadas por los intereses económicos dominantes, ¿quiere ello decir que estamos condenados a no entenderla o que, faltos de otras posibilidades, nos hemos de refugiar en algunos aspectos parciales de aquélla?

En realidad, la situación no es tan dramática. En la Economía ha habido siempre debate entre autores, una minoría de los cuales ha presentado siempre enfoques distintos del pensamiento dominante. Fueran heterodoxos en mayor o menor grado o críticos radicales, en el discurso económico nunca han faltado voces discordantes. Son obviamente minoritarias por su propia disidencia respecto al pensamiento dominante, pero sin duda se trata de personas y grupos con ideas y metodologías distintas que dan lugar a percepciones distintas de la realidad. A lo largo de la historia de la disciplina, son incontables los autores que se han mostrado críticos con la Economía Convencional o los debates que se han mantenido acerca de algunos de sus aspectos, pero no es nuestro objetivo detenernos en su enumeración. No obstante, sí que es importante precisar que son muy numerosos y que la Economía es una disciplina en la que existen importantes dis-

crepancias en aspectos clave. Lo que sucede es que la corriente dominante se presenta como si fuera la única y no hubiera duda alguna acerca de su solidez. Pero la crítica existe desde los inicios de la Economía como disciplina, y pese al peso y dominio de la Economía Convencional también existe en la actualidad. Incluso existen asociaciones que cobijan a las heterodoxias y a sus organizaciones y revistas: se trata de entidades tales como la Asociación de Economía Heterodoxa, fundada en Reino Unido en 1999, y la International Confederation of Associations for Pluralism in Economics (ICADE). Por su parte en España existe la Asociación de Jornadas de Economía Crítica que viene desarrollándose con vitalidad desde 1987.

En este capítulo vamos a repasar brevemente algunas de las escuelas de pensamiento económico que denominamos críticas, por cuanto se distintas y opuestas a la Economía Convencional. Creemos que enriquecen la disciplina de la Economía y además ayudan a interpretar la realidad de forma más acorde a los elementos que la componen. Si hemos seleccionado éstas es por la importancia que tienen a la hora de entender la evolución de la economía actual, pero, por supuesto, no son las únicas. Como no es este un libro sobre pensamiento económico no intentaremos recoger todo el ingente pensamiento crítico con el que contamos (regulacionistas, estructuralistas, radicales norteamericanos, evolucionistas, socioeconomistas, etc.), sino que seleccionamos aquellas escuelas que nos parecen más relevantes para nuestro propósito, que no es otro que intentar interpretar la realidad actual.

Presentaremos por orden cronológico las escuelas que creemos nos pueden ayudar más en esta tarea. Primero abordaremos los institucionalistas (escuela que comienza hacia la década de 1930), después recogeremos algunos elementos de los sraffianos (que salen a la luz en la década de 1960) y, por último, los postkeynesianos (desde el último tercio del siglo xx hasta la actualidad). Son escuelas que discrepan profundamente de la Economía Convencional, con un fuerte

carácter crítico, pero al mismo tiempo, en cierto sentido y sólo en cierto sentido, permanecen vinculadas al corpus de la misma, puesto que se desarrollan en el marco del discurso, las variables y las preocupaciones principales de aquélla. Concluiremos esta parte con una breve revisión del pensamiento económico marxista, que se origina a mediados del siglo XIX con Karl Marx y constituye la base principal de la Economía Crítica. Es la que dirigirá nuestra exploración sobre la economía real que se expondrá en la segunda parte del libro. Dado que de este último paradigma vamos a utilizar las diversas actualizaciones del mismo hasta el presente, no hemos respetado el orden cronológico como en las versiones críticas previas.

El institucionalismo

Para revisar el institucionalismo es necesario distinguir entre dos facetas muy distintas que se agrupan bajo la misma rúbrica: la Antigua Economía Institucional (AEI) y la Nueva Economía Institucional (NEI). He aquí sus diferencias:

«Los llamados “nuevos institucionalistas” no son críticos respecto del sistema económico existente ni respecto de la teoría económica dominante. En cambio, los llamados “viejos institucionalistas” son críticos de ambas cosas. De aquí que todo lo que necesitemos hacer sea llamar institucionalismo crítico al “viejo” institucionalismo, e institucionalismo “no crítico” al nuevo institucionalismo. Hacerlo así nos asigna unas etiquetas inequívocas que se refieren a las verdaderas características de la escuela etiquetada. Asimismo, hacerlo así libera a nuestra escuela del inadecuado estigma de “ser vieja” —cuando no desfasada y estancada— y priva a la suya del aura, igualmente inapropiada, de ser “nueva” y puede que hasta actualizada y mejorada». (Keaney, 2002, 100)

La antigua economía institucional

El nombre más directamente asociado a los orígenes de la AEI es el de Thorstein Veblen (1857-1929). Nacido en Estados Unidos, este autor impulsó una corriente de pensamiento genuinamente americana, mostrando una gran originalidad en sus planteamientos. Hombre de vastas inquietudes intelectuales que intentó plasmar de algún modo en una obra poliédrica y muy inconformista, pretendió romper por completo con la corriente principal del pensamiento económico, representada por el marginalismo y la escuela neoclásica. Fue además muy crítico con el mundo de los negocios. Sus obras más importantes fueron la celeberrima *Teoría de la clase ociosa* (1899) y la *Teoría de la empresa de negocios* (1904), que en su momento despertó bastante controversia. La marca distintiva del estilo vebleniano es un lenguaje casi siempre claro, penetrante y desenvuelto, a menudo irónico y luminoso, y sólo en contadas ocasiones parece demasiado erudito o espeso. Lo que más llama la atención, sin embargo, es su capacidad para ver de forma novedosa hechos habituales, aportando nuevos significados a aquello que parece bien conocido.

Además de Veblen hay que destacar a John R. Commons (1862-1945) y Wesley C. Mitchell (1874-1948) y algo más tarde a C. Ayres (1891-1972). Uno de los principales continuadores y renovadores de esta escuela en la actualidad es el británico Geoffrey M. Hodgson, con su obra magna, *Economics and Utopia*, y otros escritos.

Aunque existen diferencias significativas entre todos son acentadamente críticos con la economía neoclásica, de la que sobre todo rechazan el principio del hombre racional maximizador y el individualismo metodológico. Consideraban que las carencias y problemas del enfoque neoclásico eran tan graves que era preciso reconstruir la economía desde cero.

La Economía es para ellos una ciencia eminentemente social en la que el estudio de las instituciones desempeña un papel clave en el largo

plazo, pero que no es considerado por la economía neoclásica. Argumentan que las instituciones marcan las decisiones de los sujetos económicos, de ahí que sea esencial entender las instituciones y su centralidad respecto a lo social y a la política económica. Tal comprensión debería abarcar su formación, preservación, evolución y hasta su declive. Esta escuela continúa en la actualidad como una de las aproximaciones o percepciones principales de la economía heterodoxa.

Recuadro 9. Algunas definiciones de instituciones.

Veblen definía las instituciones como los hábitos consolidados de pensamiento comunes a la generalidad de las personas. Las instituciones ayudan a mantener los hábitos de acción y pensamiento.

El institucionalista W. Hamilton (1932) definió una institución como: «una forma de pensar o de acción de cierta importancia y permanencia, que está integrada en los hábitos de un grupo o de costumbres de un pueblo... Las instituciones fijan los confines de, e imponen la forma sobre las actividades de los seres humanos».

«Una institución económica es un conjunto de costumbres que configuran poder o autoridad sobre las cosas y las personas, relevantes para la continuidad material y social de la vida humana» (Stanfield, citado por Keane, 2002, 109)

«Una organización social que a través de la operación de la tradición, la costumbre o obligaciones legales, tiende a crear unas pautas de conducta duraderas y rutinaria». (Hugson)

La forma en que se relacionan los seres humanos de una determinada sociedad o colectivo, buscando el mayor beneficio para el grupo. Son los usos, hábitos, costumbres o normas por los que se rigen las relaciones sociales y económicas entre los miembros del grupo (P. Miró).

Las instituciones implican no sólo organizaciones tales como empresas, corporaciones, bancos y universidades, sino también unidades sociales integradas y sistemáticas, como el dinero, el lenguaje y la ley.

Las instituciones proporcionan los elementos estables, en el marco de los cuales transcurre la vida cotidiana, y al operar bajo estas instituciones los individuos inevitablemente internalizan algunos de estos valores y por lo tanto, cambian en sí mismos (Chang). En este sentido, las instituciones serían unos elementos básicos en la motivación y actuación de las personas. Es decir, hay una influencia de las instituciones en las actuaciones individuales y también de estas en aquellas (aunque para los institucionalistas me parece que éstas segundas son menores). Esto contrasta con la idea de la economía neoclásica del individuo como unidad de análisis irreducible. Lo característico de la economía institucional es un enfoque basado principalmente en las características institucionales en lugar de uno basado en las características históricas universales (de los neoclásicos) y se asemeja en cierto modo a la economía de Marx y a las de los post-keynesianos.

El institucionalismo ve las relaciones de mercado como el resultado de la interacción compleja de diversas instituciones (por ejemplo, empresas, Estados, las normas sociales y jurídicas, etc.), todas las cuales afectan al comportamiento de los individuos.

En cuanto a sus premisas fundamentales, utilizan como base de su análisis las instituciones en lugar de al individuo. Parten de que la economía no tiende al equilibrio sino que es un proceso que se desarrolla de manera acumulativa y que está en evolución constante. Por ello hay que estudiar el cambio y no la situación estática. Su análisis es abiertamente interdisciplinario, porque considera imprescindibles las aportaciones de otras ciencias para la comprensión de los fenómenos económicos. En esta escuela es muy importante la evolución tecnológica que depende del entramado institucional (es decir, la que es endógena al sistema), lo mismo que los gustos de los agentes individuales.

Por otra parte, el concepto de institución obliga a pasar de la esfera de los principios generales al estudio de lo específico (aunque esté en evolución permanente). Para los institucionalistas no hay ni puede haber eso que llaman sistemas universales «verdaderos» de carácter predeterminado, hacia los cuales tenderían en todo momento las fuerzas económicas subyacentes. Por ello es tarea del economista estudiar las fuentes de los conflictos de intereses en la estructura social existente, y este estudio formará parte del sujeto, ya que el conflicto no es solamente una divergencia con respecto a una norma hipotética, sino parte integrante del fenómeno en cuestión.

El peligro de centrar el análisis en instituciones específicas es que se pierda la percepción de la necesidad de teorías generales. En el pasado la concentración en lo concreto y específico se convirtió en un problema de la teoría institucional, a la que acusaron de haberse convertido en un mero sistema descriptivo de recopilación de datos y empiricismo ingenuo que la condujo al fracaso. En este contexto hay dos peligros: construir una teoría ahistórica —esto es, una teoría sin datos— o dedicarse a la recolección de datos sin ninguna teoría, que es uno de los posibles problemas de los institucionalistas. Un pensamiento económico fecundo necesita partir de la primacía de la teoría, así como de la necesidad de datos concretos.

Su visión de que todo es temporal y cambiante (aunque lentamente) les lleva a propugnar un análisis ad hoc para cada caso. Pero si todo es cambiante, será difícil establecer una teoría, por lo que se requerirían unas líneas teóricas esenciales como base donde empezar, de lo cual parece que carecen. Creo que la interpretación más útil del institucionalismo es la que afirma que la realidad social está conformada por las instituciones que establecen *el marco* en el que hay que estudiar una realidad específica, que este marco es cambiante, aunque cambie de manera lenta, y que influye en la conformación de las decisiones individuales.

Además, al no tener un cuerpo teórico más o menos estable, es di-

fácil discernir en qué principios se basan para proponer líneas de política económica, aunque parecen inclinarse a una posición intervencionista de tipo keynesiano. Tampoco parecen haber avanzado en el análisis de cómo y por qué van cambiando las instituciones (quizá en este punto reside ese cierto atractivo de los nuevos institucionalistas). En términos globales, no logran alcanzar el estatus de una escuela de pensamiento económico completa y operativa, algo que no le reconoce el pensamiento económico dominante (versiones renovadas de los neoclásicos) ni tampoco quienes buscan un esquema que permita una interpretación crítica de las sociedades actuales y de la economía global.

Antes de la Segunda Guerra Mundial el institucionalismo había sido en Estados Unidos una escuela de bastante importancia, pero la AEI no consiguió establecer una escuela alternativa de análisis. La audaz y ambiciosa alternativa institucionalista que intentó trazar el propio Veblen, con un enfoque multidisciplinar y haciendo uso de conceptos de diversa procedencia, no llegó a funcionar.

En su afán por dar cuenta de toda la enorme complejidad y la dinámica del proceso económico, fue incapaz de elaborar un sistema acabado y operativo. En cuanto a sus seguidores, la heterogénea escuela institucionalista americana (Commons, Mitchell, J. M. Clark, Hamilton, Ayres, etc.) terminó también diluyéndose finalmente tras la Segunda Guerra Mundial debido a sus escasos frutos tangibles y a la falta de una teoría sistemática que fuera ampliamente compartida. De hecho, los trabajos de los citados institucionalistas resultaban notablemente dispares en cuanto a propósito, método y contenido más allá de la puesta en duda de ciertas hipótesis de la ortodoxia neoclásica (Ramos, 2013, 330).

Hodgson, actual seguidor y principal proponente del AEI, defiende, sin embargo, a esta escuela con ardor:

Desde Veblen los «antiguos» institucionalistas han fracasado en ponerse de acuerdo, y más aún en desarrollar un núcleo teórico sistemático. El institucionalismo norteamericano no nos legó un sistema teórico integrado de la envergadura o el alcance del de Karl Marx, Alfred Marshall, Léon Walras o Vilfredo Pareto. Las razones que explicarían este fracaso no pueden discutirse aquí, aunque sí quisiéramos hacer notar que no fue por una creencia ingenua e insostenible en que la economía podía proceder únicamente con datos y sin teoría alguna. Si bien varios institucionalistas pusieron su fe en los datos, todos mantuvieron algún grado de creencia en la importancia de un proyecto teórico.

Las razones principales del fracaso del institucionalismo se hallan en otro lugar. En lo particular, el antiguo institucionalismo estaba discapacitado por el resultado conjunto de los profundos cambios en las ciencias sociales del periodo de 1910-1940 y el surgimiento del estilo matemático de la economía neoclásica en la grave depresión en los años de 1930. La psicología conductista y la filosofía positivista desplazaron a la psicología del instinto así como la filosofía pragmatista, base sobre la cual los primeros institucionalistas habían trabajado. Con su utilización de técnicas formales, los economistas matemáticos atrajeron la imaginación tanto de los teóricos como de los que establecían las políticas. Comparativamente, el institucionalismo era considerado como técnicamente menos riguroso y por lo tanto inferior. Queda aún por escribirse una adecuada historia del institucionalismo norteamericano’.

(Hodgson, 2002)

Los «viejos institucionalistas» nunca consiguieron establecerse en Europa con la suficiente fuerza, y en Estados Unidos también quedaron marginados por el creciente avance de los neoclásicos.

No obstante, la contribución de los institucionalistas americanos fue importante. Por un lado, llamando a la reflexión sobre los posibles puntos débiles de la teoría ortodoxa. Y por otro, dejando multitud de valiosas intuiciones e ideas a la espera de ser redescubiertas o desarrolladas.

[...] De hecho, autores posteriores como Galbraith, Myrdal, Polanyi, Kapp, Samuels, Hodgson, Bromley o Schmid, entre otros, intentaron profundizar luego en distintos aspectos del enfoque institucional (Ramos, 2013, 330).

A mi juicio, los viejos institucionalistas proporcionan algunas reflexiones críticas interesantes además de una mirada mucho más integrada y realista que la que ofrece el ámbito de la Economía Conventional, aunque no logran convertirse en una escuela alternativa. De la AEI se pueden extraer interesantes aportaciones para un enfoque crítico de la disciplina y de la realidad económica, aunque no hayan logrado un cuerpo integrado de pensamiento económico. Actualmente, a causa del trabajo de Hodgson y sus seguidores y de la creciente insatisfacción de muchos analistas y poblaciones tanto con el análisis de la crisis, como, y sobre todo, con las políticas económicas llevadas a cabo para enfrentarla, los viejos institucionalistas están experimentando una cierta revitalización.

La nueva economía institucional

A finales de los años cincuenta del siglo xx comienza a surgir otro tipo de análisis institucionalista que con el tiempo llegará a establecer lo que se conoce como «nueva economía institucionalista», de características muy distintas a las de la AEI. Sus representantes más destacados son Ronald Coase, Armen Alchian, Harold Demsetz, Richard Posner, Oliver Williamson y Douglas C. North.

Como en l AEI, los autores pertenecientes a esta «escuela» consideran igualmente que las instituciones marcan las decisiones de los sujetos económicos, pero parten de la idea de que las propias instituciones son fruto de decisiones microeconómicas individuales. No se alejan ni del individualismo metodológico ni de la economía neoclá-

sica sino que elaboran su sistema sobre estos mismos parámetros. Como los viejos institucionalistas, siguen prestando una atención especial a las instituciones sociales, políticas y económicas que dirigen nuestra vida cotidiana, pero ahora se sigue un *individualismo metodológico* estricto a la hora de buscar las explicaciones fácticas en los objetivos, planes y decisiones de los individuos. Ciertamente se asumen conceptos relativos a los grupos sociales tales como la cultura de empresa o la memoria organizativa, pero en la nueva metodología tales conceptos son algo que debe ser explicado, no una causa explicativa. Sólo los individuos deciden y actúan. Los fenómenos que observamos y describimos en los agregados sociales no son sino resultado de las acciones e interacciones de seres individuales que buscan sus propios intereses de la manera que mejor consideran. Además, serán estables porque todos están en equilibrio. De manera que los acuerdos surgen y se mantienen espontáneamente (¿por la mano invisible?). En lo que al cambio institucional se refiere, estiman que es preciso entenderlo como algo resultante de la agregación de las decisiones de los agentes económicos que maximizan sus intereses individuales en el corto plazo.

En cierto modo, las nuevas escuelas institucionalistas plantean sus ideas justo de la manera contraria que la vieja escuela del institucionalismo americano. Si los primeros institucionalistas trataron de introducir en la ciencia económica conceptos procedentes de otras ciencias, los nuevos institucionalistas, en cambio, tratan de utilizar los instrumentos de la Economía neoclásica para explicar una amplia serie de fenómenos, entre los cuales se encuentran las instituciones sociales.

El nuevo institucionalismo rechaza la idea de que el libre mercado conduzca al óptimo social y en su lugar defiende la comparación de unas instituciones con otras. Lo óptimo ni es real ni es alcanzable, por lo que hay que comparar soluciones institucionales y elegir aquellas que son subóptimas pero posibles. En esta nueva metodología, mer-

cado y Estado parecen competir en igualdad de condiciones: las instituciones estatales y las instituciones de mercado pueden ser comparativamente más o menos eficientes según el lugar y el momento histórico. Si se quieren solucionar problemas económicos concretos y estimular a la vez el crecimiento económico no se pueden proponer medidas macroeconómicas de validez universal. Por el contrario, habrá que fomentar el desarrollo institucional más adecuado para cada entorno.

D. C. North, uno de los autores más reconocidos de esta escuela, la caracteriza de la siguiente manera:

La moderna economía institucional comienza con dos premisas: 1) que el marco teórico debería ser capaz de integrar la teoría neoclásica con un análisis acerca del modo en que las instituciones modifican el conjunto de opciones a las que pueden acceder los seres humanos, y 2) que este marco debe ser construido teniendo en cuenta los determinantes básicos de las instituciones, de manera que no sólo se pueda definir el conjunto de opciones que realmente están disponibles en un momento determinado, sino también analizar la forma en que las instituciones cambian y por lo tanto alteran este conjunto disponible a lo largo del tiempo (North 1990).

Aunque explícitamente rechaza algunos aspectos de la teoría neoclásica:

Es completamente obvio que la nueva economía institucional debe descartar los criterios tradicionales utilizados en el pasado por los economistas. [Por ejemplo] el óptimo de Pareto simplemente no tiene sentido. [...] [Pero] los ladrillos básicos de la teoría de las instituciones son, en primer lugar, un supuesto de comportamiento individualista, que implica que los individuos maximizan su propia utilidad. [...] La nueva economía institucional que brevemente he descrito en la sección anterior se construye a partir de la literatura de los costos de transacción, de-

rechos de propiedad y elección pública, y requiere la integración de estos tres cuerpos de literatura (North 1990).

Es decir, que uno de los ejes centrales de los nuevos institucionalistas reside en la Economía neoclásica. De ahí que no los incluyamos aquí, en nuestra revisión de la Economía Crítica. Tienen, por supuesto, algunos aspectos de crítica del esquema neoclásico, pero en esencia lo toman como base de sus planteamientos y construyen los mismos integrando la mayoría de sus elementos esenciales. En realidad *invierten* el antiguo institucionalismo (AEI), pues a ellos les preocupaba cómo las instituciones incidían en la conducta individual, mientras que éstos tratan de explicar las instituciones partiendo de la conducta individual, del individualismo metodológico, que es uno de los elementos clave de la Economía Ortodoxa que para una aproximación crítica presenta mayores carencias. Es curioso percibir como el poder del sistema neoclásico fagocita muchas de las aproximaciones que se quieren críticas, hasta el punto de que todo su esfuerzo se convierte en un intento de integrar sus ideas básicas dentro de los términos del paradigma que deseaban criticar, como sucede en esta corriente. Por ello no vamos a seguir comentando esta escuela. Para el objetivo de este trabajo son los Antiguos Economistas Institucionales, los que construyeron una escuela que puede ayudar a interpretar la realidad.

Piero Sraffa

No parece útil incluir el pensamiento de Sraffa y sus seguidores —Luigi Pasinetti, Pierangelo Garegnani, Kurz, Schefold, Alessandro Roncaglia, Ian Steedman, Salvadori, y otros economistas, sobre todo italianos— como si fuera una escuela de pensamiento crítico y alternativo en sí mismo. Por un lado, porque trata esencialmente de ele-

mentos parciales y no constituye una escuela completa y, por otro, porque el análisis sraffiano está realizado con un fuerte acompañamiento matemático, lo que lo hace poco adecuado para un libro de divulgación. Pero la aportación de Sraffa y sus seguidores a la Economía Crítica presenta elementos de tal importancia que sí que parece conveniente dedicarles un comentario.

Recuadro 10. Piero Sraffa, un italiano singular

Como apunta Barceló: «En el panorama de los grandes economistas del siglo xx Piero Sraffa ocupa un puesto singular. Escribió poco, rehuyó las cargas docentes y no ocupó ningún cargo político ni ningún puesto académico destacado. A lo largo de su dilatada existencia sólo publicó un corto libro y unos cuantos artículos, críticas y reseñas o introducciones, que en total suman algo más de 300 páginas. Aunque su obra fundamental apareció en 1960 y es considerado ya un clásico, hay agrias discrepancias sobre su importancia real, esto es, sobre su peso específico y sobre su incidencia futura en las orientaciones teóricas de la ciencia económica» (Barceló, 1998, 183).

En 1930, y por encargo de Keynes, inicia la recopilación y edición de las *Obras y correspondencia* de Ricardo, tarea en la que empleó veinte años. Seguramente, dada su reducida producción cuantitativa, en la actualidad no lograría ningún puesto de trabajo permanente en ninguna institución académica de prestigio.

El trabajo de Sraffa ha sido devastador para la Economía Convencional. En 1925 y 1926 publicó sendos artículos en Italia e Inglaterra que, además de constituir el inicio de su crítica a la ortodoxia marginalista en la versión de Marshall, marcan el comienzo de la teoría de la competencia imperfecta, que será continuada por Joan Robinson y otros. Sraffa mostraba en ellos que, si se quiere expandir la producción, no hay solución posible dentro del esquema de libre competen-

cia y que la única forma de solucionar el problema era abandonar el presupuesto de la libre competencia y moverse en la dirección del análisis del monopolio.

«Las consecuencias de esta crítica de Sraffa sobre la teoría del equilibrio son demasiado destructivas[...] las consecuencias más graves son aquellas que se refieren a la teoría del equilibrio económico general, puesto que el abandono de la hipótesis de la competencia perfecta hace imposible la misma definición de una configuración de equilibrio general. Por otra parte, también por lo que se refiere a la teoría marshalliana de los equilibrios parciales, al abandonar la competencia perfecta o el monopolio estricto se corre el riesgo de reducir el razonamiento económico a la enumeración de una serie inagotable de casos particulares (Napoleoni, 1968, 61)

Pero es sobre todo en 1960, con la publicación de un breve texto de 160 páginas titulado *Producción de mercancías por medio de mercancías*, cuando Sraffa asesta un golpe de gracia a la teoría neoclásica de la distribución, ya que pone en cuestión esta parte esencial de la teoría convencional, a la que critica de forma demoledora. En su texto demuestra que el valor del stock de capital «en general, no tiene significado independientemente de la distribución del producto neto entre salarios y beneficios; [y], por tanto, que no tiene sentido la idea de que la tasa de beneficio es determinada por el producto marginal del capital» (Heilbroner, 1955, 141). Pero aún irá más lejos en su cuestionamiento de la teoría de la distribución de los neoclásicos. Éstos afirman que la distribución de la riqueza producida se realiza en función de lo que hayan aportado al proceso productivo sus dos factores (trabajo y capital), según las correspondientes productividades marginales de ambos factores. Pero Sraffa demostró, con ayuda de un detallado aparato matemático, que de los dos factores de producción (trabajo y capital) sólo es posible determinar la parte de riqueza creada que corresponde a una de las dos variables distributivas (tasa de

beneficio o salarios), considerando como elementos exógenos la otra variable y la tecnología. En otras palabras, el salario no se corresponde con la aportación marginal del trabajo al proceso productivo ni el beneficio con la productividad marginal del capital, sino que ambos vienen determinados por fuerzas externas referentes al sistema social y no sólo a elementos estrictamente económicos.

Sraffa muestra también como una tasa de beneficio más elevada supone una participación mayor de los beneficios en el producto social neto y una participación menor de los salarios. De esta manera Sraffa destruía uno de los elementos más importantes del sistema neoclásico, en particular el que se refiere a las participaciones relativas de los factores de producción como resultado del proceso productivo.

Numerosos críticos de Sraffa han señalado un resultado peculiar, en cierto modo sorprendente, de tales argumentos. Y es que partiendo de unos supuestos fundamentalmente análogos a los autores clásicos, Sraffa, sin embargo, no parece compartir la preocupación de aquéllos por elaborar una teoría de la sociedad. Al contrario, en su esquema de las relaciones de producción, que no son otra cosa que relaciones sociales, éstas quedan transformadas en una relación aparentemente técnica de «producción de mercancías por medio de mercancías», lo cual trastoca por completo las inquietudes de los clásicos.

Es posible que, en parte, ello sea debido al interés de Sraffa por hallar unos cimientos sólidos para refinar y perfeccionar el análisis económico.

No es sorprendente, por tanto, el rechazo de las categorías subjetivistas en toda la obra de Sraffa. Una ciencia económica genuina tendrá que construirse a partir de variables y relaciones observables y cuantificables —al menos en principio. El análisis del valor y la distribución casa bien con este proyecto, mientras que la visión económica estándar (que se apoya sobre hipótesis incontrastables sobre las preferencias individuales) presenta un fatal vicio original (Barceló, 1998, 199).

O como apunta Eatwell:

Un tema subyacente en toda la obra de Piero Sraffa es la búsqueda de bases objetivas para la teoría económica, y el rechazo de cualquier concepto que sea esencialmente subjetivo, esto es, que se apoye en hipótesis inobservables e indemostrables acerca de lo que los individuos creen, o sobre lo que sienten, o sobre lo que intuitivamente esperan que sea el porvenir (Eatwell, citado en Barceló, 1998, 200).

Continuando con la paradoja sraffiana, parece que su teoría económica como disciplina estricta ha sido depurada de los conflictos sociales. La lucha de clases sería imposible de medir e impredecible porque corresponde al otro ámbito, el social o institucional. Por lo tanto no habría economía política, sino solamente economía «objetiva». No obstante, los resultados obtenidos tienen unas consecuencias determinantes en lo que respecta a las relaciones sociales. Al mostrar la necesidad de un elemento externo para que se determine la distribución, se prueba que ésta no depende de la productividad marginal de los factores sino de la correlación de fuerzas sociales, del poder y el conflicto entre ambos factores, y que estos elementos son significativos para la distribución del producto social.

Respecto a las limitaciones de esta corriente, ya hemos dicho que consta únicamente de argumentos parciales:

[...] No se habla de dinero, ni de la organización del trabajo, ni de los mercados, ni de los poderes públicos, ni de los consumidores, ni de la publicidad, ni de las multinacionales, ni del comercio exterior, ni de las elecciones, ni del paro, ni de inflación, ni se hace referencia alguna a la historia externa de las ideas. Con esta relación puramente ilustrativa sólo se pretende poner de manifiesto la enorme cantidad de cuestiones pendientes y rechazar de entrada la tentación de creer que una obra científica —por muy genial que sea— cierra o culmina el curso inacabable de la investigación científica (Barceló, 1998, 202).

A pesar de ello, tampoco cabe la menor duda de que la aportación de Sraffa al acervo de la Economía Crítica ha sido enormemente fecunda, y de hecho se ha convertido en una de sus piedras angulares, tanto por demostrar radicalmente la invalidez de la teoría de la distribución neoclásica como por mostrar la necesidad de adoptar enfoques distintos para el análisis y proporcionar algunos elementos que ayudan a orientar el mismo.

Los postkeynesianos

Los postkeynesianos constituyen una importante corriente de Economía Crítica que parece que está siendo capaz de producir un esquema integrado de análisis, aunque, como es lógico en una posición de Economía Crítica, tiene dificultades, tanto internas como externas, para llegar a ser una alternativa a la Economía Convencional.

Es una corriente que aparece en los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, sustancialmente como parte de la respuesta a la nueva síntesis neoclásica que se desarrolló en Cambridge (Estados Unidos) y a la que respondieron algunos economistas de la Universidad inglesa de Cambridge; es el debate que se conoce como «la controversia de Cambridge» —Cambridge (EE.UU) contra Cambridge (GB)—, de gran interés para la teoría económica, pero en el que nos adentraremos aquí.¹

Los postkeynesianos, según el diccionario del nuevo Palgrave, realizado principalmente por economistas de dicha corriente, reconocen que es difícil identificarlos:

1. A pesar de que los neoclásicos de Cambridge, Estados Unidos, tuvieron que admitir que sus enfoques estaban equivocados, no alteraron para nada sus posiciones y siguieron —y siguen— con el mismo esquema.

La economía postkeynesiana es un baúl utilizado para meter el trabajo de un grupo heterogéneo de economistas que no sólo están unidos por su descontento por la economía clásica y las versiones de la teoría keynesiana de equilibrio general IS/LM, sino también por sus intentos de proporcionar enfoques alternativos coherentes de análisis económico (Palgrave, vol. 3, 924).

El baúl postkeynesiano agrupa a corrientes diferentes y se nutre de múltiples fuentes. Se les suele clasificar de formas diversas, pero en líneas generales se suele incluir en sus filas a algunos autores keynesianos —Joan Robinson, considerada como la primera economista postkeynesiana y que definió como tal a la corriente en 1959,² Sidney Weintraub, Nicholas Kaldor, Paul Davidson, Karl Eichner, Hyman Minsky...—, así como a los kaleckianos, que recogen el trabajo del propio Kalecki, y por ello indirectamente el de Marx. Según quien los haya clasificado, incluirían también a los neoricardianos, a los sraffianos —Sraffa, Pasinetti, Stedman, Nell...» y a los institucionalistas. Pero aquí hemos considerado ya a dichos grupos independientemente como escuelas propias. La escuela de los postkeynesianos fundó su propia revista en 1975, el *Journal of Post-Keynesian Economics*, y a menudo publican también en el *Cambridge Journal of Economics*, lo que desde luego ayuda a impulsar su pensamiento. Entre los postkeynesianos actuales destacan economistas como O. F. Houmuda, Geoff Harcourt, Philip Arestis, Malcolm Sawyer, Amit Bhaduri, Seila Dow, Victoria Chick y Marc Lavoie.

Los postkeynesianos son acentuadamente críticos con el pensamiento neoclásico y entre sus objetivos principales figura el de «promover una comprensión clara de cómo funciona la economía, rela-

2. Aunque según Hamouda y Harcourt hacia el final de su vida Joan Robinson se volvió escéptica respecto a cualquier intento de proporcionar una teoría alternativa completa, pues consideraba que no sería más que otra caja de trucos (recogido en Etxezarreta, 2004, 638).

cionando el análisis económico con los problemas reales, procurando aproximar sus planteamientos a la realidad económica que vivimos» (Arestis, 1996, 112).

No detallaremos aquí los aspectos técnicos del análisis postkeynesiano, ya que, aunque ha avanzado mucho en los últimos años, no está consolidado como corriente alternativa, sino que más bien es visto como una escuela en proceso de formación. Como además se trata de una corriente formada por diversos grupos de pensamiento, ello hace que resulte bastante complicado detectar sus ideas principales. Por otra parte, la globalización, el imperio de los neoclásicos y la crisis de 2007 han introducido tales cambios en el ámbito económico que algunos de sus elementos pueden no haberse actualizado con la rapidez suficiente.

El interés por aproximarse a la economía real obliga a los postkeynesianos a hacer un esfuerzo de realismo, denominado realismo crítico. Y es que para ellos la economía no conduce al equilibrio. Conciben el tiempo histórico como algo irreversible, en donde el pasado es inmutable y el futuro, siempre incierto, además es insondable, y sitúan esta idea en el centro de su análisis. Este proceso histórico se desarrolla en un marco de incertidumbre, donde las expectativas de los agentes juegan un papel muy importante. Tampoco ignoran la importancia de las instituciones, pues reconocen que el comportamiento individual está determinado por factores sociales e institucionales, del mismo modo que no se les escapa que los acontecimientos económicos y los objetivos de política económica no pueden abstraerse del contexto político y social.

Los postkeynesianos conceden gran importancia a la producción. Es el nivel de producción el que determina el nivel de empleo y no los salarios, y es algo que resulta fundamental para entender el intercambio y la distribución. Por ello se interesan por las empresas, diferenciando entre grandes empresas (oligopólicas), que son las instituciones dominantes en la economía, y pequeñas empresas, más próximas

a la competencia; pero además analizan también la organización en el interior de las empresas (por ejemplo la incidencia de los sindicatos). Consideran que en los mercados no opera la libre competencia, sino que en realidad la competencia imperfecta es mucho más relevante, especialmente por los oligopolios que caracterizan a las economías modernas. De ahí que Kalecki introduzca en sus modelos un entorno oligopolístico, es decir, que las empresas tienen un poder discrecional y pueden fijar sus márgenes de beneficios por encima de los costes de producción para generar fondos que se destinen a la inversión. Por ello, las grandes empresas establecen «precios administrados», es decir, los que resultan de los costes de producción más un margen de beneficio, los cuales no coinciden con el esquema de oferta y demanda de los neoclásicos. Por su parte, los sindicatos negocian los salarios para asegurarse de que reciben una parte «justa» del total de la renta real.

La economía se presenta en forma de subsistemas dinámicos, cada uno de los cuales interacciona con todos los demás subsistemas, influyéndolos y siendo influido por ellos. Según los postkeynesianos, existen diversas clases sociales que reciben diferentes tipos de ingresos y que llevan estilos de vida distintos, con diferentes pautas de gasto y de ahorro. El consumo está fuertemente influido por los ingresos, por la clase social, por las condiciones de producción y por los precios relativos. Las clases sociales, el poder y la distribución del ingreso están en el centro del análisis, lo que los aleja mucho de la Economía Convencional. Tratan de teorizar sobre una realidad compleja en un sistema esencialmente abierto y estructurado.

Recogiendo las ideas de Sraffa, razón por lo cual algunos autores incluyen a los sraffianos dentro del grupo de los postkeynesianos, uno de los principales objetos de su análisis es el relativo a la distribución de la renta y los ingresos entre las clases sociales, de ahí que planteen el conflicto de clases como un elemento significativo. Consideran que la inflación tiene un contenido político-social en tanto

que no es sino una expresión del conflicto entre capital y trabajo a la hora de distribuir el producto social.³ En su concepción, el dinero es una variable generada por el propio sistema —esto es, endógena—, lo que permite explicar el carácter cíclico, inestable y variable de este último.

Recuadro 11. Michael Kalecki (1899-1970).

Este autor fue un economista polaco de raigambre marxista que en 1933, es decir, antes de Keynes e independientemente de éste, propuso un esquema macroeconómico similar, pero más completo que el de aquél. No fue hasta muy avanzada su carrera cuando economistas británicos y de otros países descubrieron la similitud entre ambos análisis y Kalecki se convirtió en un economista reconocido. Pero el hecho de que escribiera en polaco, la disparidad de los planteamientos ideológicos de ambos economistas y el dominio mundial del Reino Unido y de su pensamiento económico ha hecho que el sistema keynesiano haya sido siempre el dominante a pesar de la mayor validez del modelo de Kalecki. Como afirmaba Joan Robinson: «Es indiscutible que Kalecki fue el primero en publicar esto. Nunca mencionó este hecho por su dignidad académica, la cual, sin embargo, es desafortunadamente bastante rara entre los estudiosos. Y, sin duda, excepto en lo que concierne al propio individuo, no tiene ningún interés saber quién publicó primero. Lo interesante es que dos pensadores, desde puntos de vista políticos e intelectuales completamente distintos, llegaron a la misma conclusión. Esto nos confortaba mucho a nosotros, los de Cambridge» (Robinson, 1973, 43).

3. El hecho de que desde la crisis de 2007 la inflación parezca haber dejado de constituir un problema inmediato en el ámbito occidental, no debiera hacernos olvidar que la posibilidad de la misma sigue siendo un problema económico muy relevante.

Para los postkeynesianos, la inversión, es una pieza clave de su modelo y está determinada por la rentabilidad esperada. Pero ello requiere beneficios elevados y, por lo tanto, salarios bajos. Para paliar el impacto social que esto provoca proponen políticas de rentas dinámicas. Pero no encaran la relación beneficio-inversión, y aunque sean conscientes del papel que juega la especulación e incluso la corrupción, que hoy en día es sobre todo financiera, no les conceden la alarmante importancia que ambas están adquiriendo en la evolución de las desigualdades entre las economías, las clases sociales y las personas. Es decir, aunque aceptan la existencia de un conflicto entre trabajo y capital, la fórmula que proponen para resolverlo es vía redistribución. En realidad no es una solución, sino más bien una minimización de dicho conflicto para que no llegue a extremos indeseables.

Los postkeynesianos consideran que las economías capitalistas avanzadas son cíclicas e inestables, y que, por sí mismas, no pueden conseguir el pleno empleo de los recursos. Además estas economías están también dañadas por las desigualdades en la distribución y, por lo tanto, en la de la renta y la riqueza. Por ello es necesaria la intervención pública, si bien no exactamente en la misma línea que la keynesiana, ya que confían en las políticas fiscales y monetarias anticipadas, estimulantes e intervencionistas que permiten situar el crecimiento económico como objetivo principal de la política económica, aparte de que confieren a la política de rentas un papel fundamental como instrumento que mejorará la distribución y estimulará la inversión.

Para los postkeynesianos, la política de rentas (negociada con los sindicatos)⁴ es uno de los elementos clave para el funcionamiento satisfactorio del sistema: «El consenso social sobre la participación en las rentas y la participación de los trabajadores es una condición sine

4. Respecto al papel de los sindicatos da la impresión de que los interpretan antes del descalabro que supusieron las políticas antisindicales de Thatcher y Reagan y antes del periodo neoliberal que llega hasta la actualidad.

qua non para que existan políticas de «planificación de rentas»» (Arestis, 1996, en Etxezarreta, 2004, 627). Reconocen que el funcionamiento de las corporaciones transnacionales y los centros financieros puede imponer limitaciones considerables a la aplicación del tipo de políticas económicas a las que se refiere el análisis postkeynesiano, y consideran que, por tanto, es muy importante que los gobiernos establezcan controles sobre las operaciones de los centros transnacionales y financieros.

En la versión kaleckiana se plantean los conflictos que pueden surgir de una política de pleno empleo. Según Kalecki, el paro sirve para disciplinar a los trabajadores; por tanto, una política exitosa de pleno empleo traerá como consecuencia la reducción de la disciplina laboral y el aumento de los salarios. De ahí que haya presión por parte de las empresas para ignorar el pleno empleo y restringir el salario real aplicando una política de rentas. Kalecki señalaba que la idea de que en una economía capitalista el Gobierno mantendría el pleno empleo si supiera cómo, era completamente falaz. Entre otras razones, por el rechazo del mundo empresarial a los cambios sociales y políticos que resultarían del mantenimiento del pleno empleo: «Como argumentaba Kalecki el pleno empleo permanente no es del gusto de los dirigentes empresariales. Los trabajadores se «descontrolarían» y «los capitanes de la industria» estarían ansiosos por «darles una lección»» (Sawyer, 1982,151).⁵

Los propios postkeynesianos aceptan que su enfoque no ha resuelto todavía determinados problemas que es preciso afrontar en su política económica, como por ejemplo el tema de la globalización y el debilitamiento del poder de los Estados nacionales, lo que les lleva a defender la necesidad de las políticas de cooperación internacional, al tiempo que sostienen que «la realización de las políticas requiere de un Estado competente y comprometido, así como un electorado que

5. Nótese la fecha en que está escrita esta cita.

lo respalde (o quizá, para ser más exactos, unos poderes fácticos que lo respalden) y quizá, más importante, un buen gobierno» (Arestis, 1998, en Etxezarreta, 2004, 680).

Una evaluación conjunta

Es obvio que «existen diferencias entre estas tres tradiciones, pero a la vez ciertas características que les son comunes. El énfasis en la relevancia del análisis económico para los problemas económicos reales y la insistencia en que el objetivo es hacer del mundo un lugar mejor para los hombres y mujeres corrientes, producir una sociedad más justa y equitativa» (Harcourt citado en Etxezarreta 2004, 610).⁶ Los temas de clase, poder y distribución de la renta y de la riqueza se encuentran en el corazón de estos análisis.

La economía funciona sujeta a un proceso *histórico* en un mundo incierto, en el que las *expectativas* tienen inevitablemente efectos significativos en los resultados económicos. *Las instituciones* sociales, convencionales, políticas y otras moldean los hechos económicos y su evolución es estudiada con detenimiento (Arestis, 1996, las cursivas son suyas; en Etxezarreta 1994, 611).

La simple mención de los elementos con que tratan de realizar su análisis muestra claramente la enorme distancia que les separa de la economía neoclásica, su mayor cercanía a la consideración de las variables reales de la economía y su capacidad de interpretación. Estas escuelas, cada una con su orientación particular, presentan desarrollos que proporcionan líneas de mucha mayor profundidad y realis-

6. En honor a la verdad, no se puede decir que los neoclásicos no tienen los mismos objetivos, aunque ellos consideran que se logran automáticamente a través de los mercados competitivos.

mo que las de la economía convencional y permiten explorar aspectos de la economía que no se encuentran en el pensamiento económico tradicional. Se puede afirmar que, dentro de la Economía Crítica no radical estas escuelas proporcionan elementos teóricos y recomendaciones de política económica que facilitan un análisis más realista de la economía real y sus necesidades de actuación.

Respecto a los límites de estas corrientes, es cierto que han realizado una valiosa aportación al ser capaces de percibir la necesidad de añadir elementos aislados, pero resulta más difícil aceptar tales elementos cuando forman parte de modelos integrados de análisis. Concretamente la corriente institucionalista, pese a que al llamar la atención sobre el papel que juegan las instituciones proporciona un marco imprescindible y muy adecuado para el desarrollo del resto del pensamiento económico, no consigue integrar en su análisis económico los aspectos fundamentales, por lo que no se la puede considerar un cuerpo de pensamiento integrado. Por su parte, el sistema sraffiano, aunque con su aportación a la teoría de la distribución impide que el pensamiento crítico transcurra por esa errónea interpretación, es más rico en sus aspectos negativos que en la construcción positiva de un sistema alternativo, lo que, por otra parte, no parece que sea el objetivo que sus autores tenían en mente. El pensamiento institucionalista y sraffiano suministran instrumentos útiles para quien desee permanecer en un ámbito no demasiado alejado del mundo de la Economía Convencional. Es cierto que son muy críticos del mismo, pero no hay una ruptura fundamental con sus elementos esenciales, por lo que no llegan a presentar un modelo de análisis integrado y alternativo.

Es la escuela postkeynesiana, hoy ya merecedora de una alta reputación, la que más se está aproximando a un sistema de análisis integrado. No obstante, hay en ella algunos elementos que le impiden ser reconocida como una escuela alternativa de pensamiento económico. Y ello a pesar de que la crisis de 2007 parecía ofrecer un ambiente

social y profesional muy adecuado para sustituir el esquema neoclásico y sus políticas económicas de corte neoliberal. Como había sucedido en crisis anteriores, se hubiera podido pensar que el profundo fracaso de la Economía y de las recomendaciones de política económica convencionales preparaba el terreno para un amplio, sólido y profundo cambio de paradigma. Sin embargo, aunque las versiones críticas han avanzado algo, no han conseguido dominar el vasto e intenso dominio de la Economía Convencional. Por lo menos no todavía. Esperemos que la transformación sea posible en un futuro próximo, tarea en la que los economistas críticos tenemos una altísima responsabilidad.

Podemos no obstante mencionar algunos de los elementos que impiden que la escuela postkeynesiana sea reconocida como base suficiente para un análisis económico integrado.

En primer lugar cabe citar su carácter de escuela en permanente formación en la cual se integran diferentes corrientes de pensamiento.⁷ Es verdad que está avanzando mucho y muy deprisa, pero no lo suficiente como para ser aceptada como una escuela integrada y completa. Incluso algunos preeminentes postkeynesianos no lo ven conveniente por la propia naturaleza de su escuela.

Nuestra opinión es que [lograr una versión integrada] es un ejercicio equivocado, que intentar hacerlo es buscar inútilmente lo que Joan Robinson llamó «sólo otra caja de trucos» para sustituir «la teoría completa» de la línea convencional de la economía que todos estos enfoques rechazan. Creemos que la perspectiva importante que hay que alcanzar no es que existe una manera uniforme de abordar todos los problemas de la economía [sino] que las distintas corrientes de la economía difieren entre sí, entre otras cosas porque tratan diversos problemas y a menudo a distintos niveles de abstracción analítica.

7. Aunque autores como Arestis consideran que ya han sobrepasado la etapa inicial de construcción.

[...] Una consecuencia importante de la conclusión anterior es que las políticas que se pueden racionalizar en el análisis postkeynesiano están especialmente adaptadas a las situaciones concretas, las experiencias históricas y las características sociológicas de las economías implicadas (Harcourt y Hamouda en Etxezarreta, 2004, 659).

En segundo lugar, se enfrenta a la potente Economía Convencional que, como ya hemos señalado, tiene la capacidad de impregnar el pensamiento debido a su complicidad y su estrecha relación dialéctica con los poderes económicos y políticos dominantes. El hecho de que el pensamiento postkeynesiano permita entender la realidad de una manera mucho más adecuada, no basta para que dicha escuela pase a informar a los ámbitos de poder, puesto que sus conclusiones no son muy satisfactorias para el mismo. Por ello, es lógico que, a menos que la situación del mundo cambie y salgan a la luz corrientes de opinión informada que exijan versiones más realistas del ámbito económico, será muy difícil que una escuela que aporta una gran riqueza a la comprensión de lo que sucede, y, por tanto, a las políticas que pudieran mejorarlo, consigan transmitir su análisis con el grado de generalidad y poder (¡siempre el poder!) suficiente.

Finalmente hay que señalar también que otra de las razones que explica la difícil implantación de esta escuela es precisamente que no llega del todo al fondo de los hechos, pues, aunque mejora mucho el pensamiento convencional (neoclásico y keynesiano), no es lo suficientemente radical (en el verdadero sentido de la palabra, esto es, de ir a la raíz) como para cuestionar el sistema capitalista y sus leyes de evolución, que es lo único que realmente puede explicar de la manera adecuada lo que está sucediendo. A mi juicio, los postkeynesianos, cuya aportación valoro mucho, especialmente porque su análisis completa algunos aspectos que el paradigma marxista no cubre, como el amplio campo de las recomendaciones de política económica, se quedan, sin embargo un paso más atrás de lo que requiere el análisis de las verdade-

ras características del sistema capitalista. Siguiendo con las metáforas que he utilizado anteriormente, son buenos expertos en fútbol o teatro, capaces de diseccionar en detalle los intrínquilis del juego, pero se resisten a dar el paso adelante que necesitan, que es el de poner en cuestión las raíces mismas de la organización social y sus consecuencias. No se enfrentan a la raíz del problema, que son precisamente las estructuras de propiedad y el acceso a los medios de producción. Para avanzar en este camino no queda más remedio que tomar como base el pensamiento económico marxista, aunque en algunos aspectos las aportaciones de las escuelas críticas que hemos comentado pueden proporcionar elementos adicionales que completan y mejoran el análisis.

En conclusión, al igual que hizo Keynes con los clásicos y neoclásicos, los postkeynesianos cuestionan y critican las bases del actual pensamiento convencional con argumentos válidos, pero sin entrar a cuestionar a fondo la estructura social, las relaciones sociales que subyacen en el modelo. Como con el keynesianismo, puede señalarse que esta escuela refleja más un trasfondo de reformar el marco económico actual que no un espíritu transformador del mismo (Etxezarreta, 2004, 604).

Los marxistas

Casi un siglo después de Adam Smith, Karl Marx (1818-1883) analiza el sistema económico de una forma que, aunque hunde sus raíces en el trabajo de los clásicos, refleja unas preocupaciones bastante distintas de las de éstos, ya que intenta realizar una crítica de la economía política. El primer volumen de *El capital* se publicó en 1867. Para entonces Marx tenía ante sí las consecuencias de cerca de un siglo de capitalismo y revolución industrial, y ahí ve un sistema social fundado en la explotación del trabajo de las personas para beneficio de los propietarios del capital. Su trabajo desborda con mucho el estricto

ámbito de la economía, pero aquí nos limitaremos a bosquejar los principales puntos de su análisis económico.

Marx parte de que los individuos son seres sociales, que se forman y viven en sociedades y que es a través de la producción social como cubren sus necesidades. Si se quiere comprender una sociedad es preciso comprender el carácter de su sistema de producción, así como las relaciones que se establecen entre las personas en el mismo. Por eso Marx defiende que la Economía⁸ trata en primer término de las relaciones entre las personas. Considera que cada etapa histórica tiene sus leyes de desarrollo y, por tanto, no puede existir una Economía universal y atemporal. Su objetivo consistía en develar las leyes económicas que rigen el sistema capitalista, su dinámica, la naturaleza profunda del carácter y las relaciones que se establecen en el mismo, que es el que imperaba en su época y continúa en la actualidad.

La característica fundamental del sistema capitalista es la propiedad privada del capital, que no es más que la absorción de la riqueza por manos privadas. Y éstas utilizan su riqueza para lograr un beneficio y acrecentar su riqueza original. La propiedad privada del capital y de los medios de producción que el capitalista adquiere con su capital hace que las decisiones sociales sean dictadas por los propietarios del capital en su afán de búsqueda de beneficio. Son ellos quienes toman las decisiones económicas acorde a sus intereses, en lugar de que éstas tengan por fin la satisfacción de las necesidades humanas.

Marx parte de la teoría del valor-trabajo de los clásicos, según la cual es el trabajo el que produce valor. Las personas tienen una característica importante y es que con su actividad pueden obtener un ex-

8. Marx no utilizará esta denominación en su análisis económico, ya que su objetivo era criticar la Economía Política de su época. Utilizo aquí el término Economía para homogeneizarlo con el concepto empleado en el resto del texto.

cedente económico. Es decir, que una persona o un colectivo de personas con su trabajo pueden producir más bienes de los que necesitan para su propio mantenimiento y su reproducción, de manera que pueden producir un excedente, es decir, más valor en productos del que existía antes del comienzo de su proceso de trabajo.

En el análisis de Marx el valor de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirla. Este trabajo socialmente necesario se refiere al trabajo humano abstracto, es decir, al gasto del esfuerzo físico y mental de la persona, independientemente de las características concretas del trabajo (carpintero, carnicero, oficinista, informático). Sin embargo, no todas las personas trabajan igual, sino que su trabajo depende de su edad, experiencia, habilidad, etc. Si el valor de la mercancía dependiese únicamente del tiempo que ha costado a cada individuo producirla, se llegaría a una situación absurda, ya que cuanto más lento se trabajase, tanto más aumentaría el valor de la mercancía resultante de ese trabajo. Por ello, el valor de cambio de una mercancía no es igual al trabajo individual, sino al trabajo socialmente necesario para producirla, es decir, a la cantidad de trabajo necesario en condiciones medias de productividad en una determinada sociedad y en una determinada época.

En el sistema capitalista, el propietario del capital o sus servidores dirigen la producción: compran o alquilan los medios de producción y contratan a los trabajadores a cambio de un salario. Es decir, compran la capacidad de trabajar de los trabajadores, su fuerza de trabajo. En estas sociedades, la fuerza de trabajo comprada es una mercancía como cualquier otra, por lo que su valor es igual al tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla; o sea, el valor de los bienes necesarios para la existencia del trabajador y su familia, que en principio se considera queda cubierto por el salario. Pero aquél trabaja más tiempo del que necesita para cubrir su propia reproducción y esa diferencia constituye la plusvalía.

Por medio de la aplicación del trabajo humano a los medios de producción se obtienen los productos que pasan a ser propiedad del propietario del capital, con lo que éste se queda con la diferencia entre el valor que el trabajador produce y lo que se le ha pagado por su salario. El empresario trata de vender los productos para obtener con esta venta un beneficio y reproducir continuamente el mismo proceso. Aunque por lo general se trata de artículos que pueden satisfacer necesidades o deseos de la población, se trata de producirlos para que generen beneficios y para ello han de venderse en los mercados, con lo que en última instancia los productos quedan convertidos en mercancías (son artículos que se producen y se venden con el único objetivo de obtener un beneficio). En este proceso, lo que es una relación básica entre personas (el propietario del capital y el trabajador) «adopta, a sus ojos, la fantástica forma de una relación entre cosas».⁹ Todo se convierte en mercancía.

Marx muestra así como a través del proceso productivo el capitalista logra extraer de los trabajadores un valor superior al que constituye su salario, es decir, el plusvalor producido o la plusvalía. En el caso particular de la mercancía «fuerza de trabajo», la ley del valor sirve para explicar el origen de la ganancia capitalista o plusvalor. Concluye, por tanto, que por medio del proceso productivo, el capitalista explota al trabajador. Esta relación de explotación entre el propietario del capital y los trabajadores es lo que se conoce como relaciones de producción capitalistas.

Por su propia naturaleza, el capital siempre está tratando de expandirse, el llamado proceso de acumulación le impulsa en todo momento a incrementar su tamaño, y de ahí que intente trascender continuamente sus propios límites. La compulsión por acumular actúa

9. *El capital*, 1867, vol. 1. «Fantástica», en su sentido literal. «El error y la fantasía son fácilmente aceptables como sentido común evidente, aún proveen la base para una explicación supuestamente científica» (precisión y cita de Sweezy, 1942/2007, 70).

sobre los capitalistas individuales por medio de la competencia con otros capitalistas. La acumulación de capital conduce a la concentración y centralización de los capitales, que son cada vez mayores y están en menos manos. Partiendo del capital monopolista o corporación gigante, que posee algún tipo de poder de mercado y compite estratégicamente, el capital puede producir un excedente cada vez mayor y los rendimientos de la productividad del trabajo beneficiarán en mayor medida a las rentas del capital. De ello se deriva que la cuota de beneficios sobre la renta aumente y además se reparta entre un número menor de grandes empresas monopolísticas. El resultado es que la demanda efectiva total sería insuficiente para mantener la ocupación completa de los recursos, es decir, mantiene una subutilización crónica de los factores productivos creando una situación de estancamiento. Además, cada cierto tiempo, el capitalismo genera crisis económicas que disminuyen la riqueza que se obtiene en un país y reducen la utilización de los recursos productivos, entre ellos el número de trabajadores. Los trabajadores que no logran obtener un empleo quedan en paro, algo que para ellos significa pobreza, mientras que los empresarios se benefician incluso de esta situación, pues los trabajadores parados —o, como los llama Marx, el ejército industrial de reserva— no están en situación de ejercer sus derechos y por tanto disminuye la presión que pueden ejercer sobre los empresarios.

Basándose en esta dinámica esencial Marx y sobre todo los marxistas posteriores (Rudolf Hilferding, N. I. Bujarin, Gunder A. Frank, Samir Amín) estudian como el sistema va ampliando los territorios en los que domina y absorbiendo todas las facetas de la vida social. El mundo se va convirtiendo en un espacio donde reinan los criterios del capital, si bien de forma desigual.

Aunque Marx no elaboró nunca una teoría del Estado sistemática y formalmente completa, analizó la naturaleza y el carácter del Estado, considerando que este es producto de una larga y ardua lucha en la que la clase que ocupa la posición dominante en el proceso de pro-

ducción consigue formar y controlar una institución que se encargará de hacer efectivo el conjunto de relaciones de propiedad favorables a sus intereses. El Estado no es neutro como mantiene la explicación liberal, sino que su primera preocupación es la de proteger la existencia y estabilidad de una forma de sociedad dada y, por tanto, las clases dominantes en la misma y su reproducción.

Por el contrario, a diferencia de otras escuelas no podemos encontrar en Marx ninguna recomendación de política económica, puesto que para él no se trata de gestionar el sistema para que funcione mejor o peor, sino que pretende eliminarlo. Partiendo de esta premisa no tendría sentido sugerir pautas de actuación y, por supuesto, Marx no lo hace. Otra cosa es que en su trabajo se puedan encontrar análisis críticos de lo que suponen determinadas medidas y sus consecuencias, pero en coherencia con su posición no proporcionará recomendaciones encaminadas hacia una política económica positiva.

Dentro siempre del capitalismo, la continúa evolución del sistema va marcando el desarrollo de las sociedades en diversas formas y etapas. Los trabajadores, cuya plusvalía va siendo absorbida por el capital, pretenden constantemente superar esa situación.

Las luchas contra el capital como mediador en el mercado de trabajo y en la producción —así como todas las que combaten políticamente contra la mediación del capital en la sociedad— son inherentes a la propia situación del trabajador asalariado. Esta es la posición inequívoca de Marx: *el capitalismo genera la lucha de clases por parte de los trabajadores [...] luchas de quienes están obligados a vender su fuerza de trabajo para satisfacer sus necesidades, luchas contra los resultados de la propiedad del capital sobre los productos del trabajo (que deriva de su compra de la fuerza de trabajo)* (Lebowitz, 2005, 230, cursivas en el original).

Esta lucha permanente llevaría a que en un determinado momento se produjera una revolución social que conduciría al fin del capitalismo.

[...] Al llegar a una determinada fase de desarrollo, las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes, o lo que no es más que la expresión jurídica de esto, con las relaciones de propiedad dentro de las cuales se han desenvuelto hasta allí. Estas relaciones pasan de ser formas de desarrollo de las fuerzas productivas a trabas para tal evolución. Y se abre así una época de revolución social (Lebowitz, 2005, 232).

Debajo de la superficie de aparente tranquilidad se está acumulando un enorme descontento, indignación, frustración y rabia contenida, que en un momento determinado provocará una explosión social «[...] hasta el momento en que se transforma en una revolución abierta, y el proletariado, derrocando por la violencia a la burguesía, implanta su dominación. [...] La burguesía produce, ante todo, sus propios sepultureros. Su hundimiento y la victoria del proletariado son igualmente inevitables» (Marx y Engels, 1996, 50). Estas luchas, para Marx, serán el referente principal de la historia: «La historia de todas las sociedades hasta nuestros días es la historia de la lucha de clases» (Marx y Engels, 1996, 39).

La eliminación del capitalismo eventualmente debería conducir a la transformación del sistema capitalista, primero en un sistema de transición —el socialismo— y de éste a un sistema —el comunismo— de «asociación libre de trabajadores en el que el libre desarrollo de cada uno sea la condición para el libre desarrollo de todos» (*Manifiesto comunista*, 1966, 59) y en el que las mercancías que se producen y la manera de producirlas se pueden decidir en función de las necesidades y deseos sociales y no de la rentabilidad privada.

Marx no sólo estaba convencido de la inevitabilidad del socialismo y el comunismo, sino luchó activamente para que se implementara el primero, argumentando que los teóricos sociales y las personas desfavorecidas debían realizar una acción revolucionaria organizada para derrocar el capitalismo y lograr un cambio socioeconómico: «Los filósofo-

fos se han limitado a interpretar el mundo de distintos modos; de lo que se trata es de transformarlo» (Marx, 1972, 68).

Se inició así un fecundísimo pensamiento crítico tanto sobre el pensamiento económico como sobre la realidad social generada por el capitalismo, que muchos autores mantienen y desarrollan hasta nuestros días. A los propios clásicos del marxismo —Lenin, Rosa Luxemburgo, Rudolf Hilferding y tantos otros— les han seguido innumerables autores —entre los cuales destacan Ernest Mandel y Maurice Dobb en Europa; Paul Sweezy, Paul Baran, Harry Magdoff y Harry Braverman en Estados Unidos—, y actualmente nos encontramos ante una fuerte revitalización del pensamiento marxista de la mano de autores como Samir Amin, Michael A. Lebowitz, Istvan Mészáros, David Harvey y muchos otros. A pesar de ello, el pensamiento económico marxista ha sido demonizado, ridiculizado muy a menudo, declarado anticuado (por los seguidores de Adam Smith, que escribía un siglo antes que Marx); en una palabra, rechazado de todas las formas imaginables. En la actualidad constituye una rama minoritaria y marginada del pensamiento económico, lo que no es sorprendente dados los planteamientos que presenta.

No obstante, la crisis de 2007 y sus secuelas ha provocado un aumento de la atención que se le presta, pues el capitalismo realmente existente ha sido incapaz de resolver los grandes problemas de la humanidad y muchas personas han vuelto a revisar si el pensador de Tréveris proporciona una explicación más adecuada del sistema y que vaya a las causas profundas de la evolución del capitalismo y sus consecuencias.

Aunque mantengo una valoración positiva sobre la validez del análisis marxista para entender las sociedades actuales y sus dinámicas, no dejo de reconocer que el pensamiento económico marxista tiene muchas carencias y ciertamente se han detectado en él errores de bastante importancia. Se han gastado ríos de papel y tinta expo-

niéndolos. A veces por marxistas que intentaban resolver tales errores, otras por economistas que intentaban mostrar que, a la luz de tales errores, todo el análisis económico marxista queda invalidado. Es evidente que no comparto esta última afirmación, pero ello no implica aceptar el marxismo como un corpus cerrado y sin fisuras, como una biblia en la que todo es válido.

Podría decirse que en el marxismo existen diversos tipos de problemas que es necesario mencionar:

Como en otros ámbitos del pensamiento económico, es necesario refinar la definición de algunos conceptos, como por ejemplo el proletariado, el valor de la fuerza de trabajo, la riqueza, etc.; tampoco podemos ignorar que algunos errores son atribuibles al propio Marx y a su manejo erróneo de ciertas fórmulas aritméticas sencillas.

Al mismo tiempo existen algunos problemas de índole teórica que no han sido resueltos: por ejemplo, cómo se obtienen los precios partiendo de los valores-trabajo; la validez o no de la tendencia decreciente de la tasa de beneficios, etc.

Se ha repetido con harta frecuencia que la predicción de Marx acerca del empobrecimiento secular y creciente de la población trabajadora era un grave error. Es verdad que desde que se realizara tal predicción son muchos los trabajadores en numerosas partes del mundo que han salido de la pobreza y disfrutan de un nivel de vida con el que nunca soñaron; pero también es verdad que la desigualdad entre las personas y los países no cesa, y que en las últimas décadas esta desigualdad está llegando a niveles que la Economía Convencional consideraban impensables y cuya existencia negaban. Hasta tal punto que se está convirtiendo en una preocupación explícita de instituciones internacionales que rechazan de plano los análisis marxistas —es el caso del Fondo Monetario Internacional, la OCDE y la Unión Europea, entre otras—, así como entre muchos analistas (los recientes trabajos de Thomas Piketty y la resonancia que han alcanza-

do son un ejemplo de ello).¹⁰ Por tanto, podría decirse que, si en vez de tomar la pobreza en términos absolutos, que también existe en cantidades ingentes, el argumento se traslada a la desigualdad creciente entre personas y países, las previsiones de Marx acerca de la pobreza de las poblaciones sometidas al capitalismo no pueden considerarse tan erróneas. En 2001, por ejemplo, mucho antes de la crisis última (por ahora), la renta actual de un solo multimillonario mexicano equivalía a los ingresos de 17 millones de sus compatriotas, y la desigualdad es cada vez mayor. Como denuncia Oxfam, «la riqueza mundial está dividida en dos partes: casi la mitad está en manos del 1 % más rico de la población, y la otra mitad se reparte entre el 99 % restante» (Oxfam, 2014, nº 178). «El capitalismo ha propiciado grandes avances materiales [...], pero ¿por qué continuamos aceptando el mito que abona la vana esperanza de que la fabulosa riqueza generada por el modo de producción capitalista acabará llegándonos a todos tarde o temprano?» (Eagleton, 2011, 23).

Tampoco se están cumpliendo otras predicciones de Marx, como la idea de que los trabajadores se levantarían en masa contra la opresión que padecían. Es algo que ha sucedido en algunos lugares, pero no de la forma generalizada que el autor preveía. El futuro proporcionará una respuesta a la validez de esta predicción.

Uno de los elementos que más ha perjudicado al marxismo ha sido la naturaleza perversa del sistema en que se convirtió la Unión Soviética y sus países satélite, así como su derrumbe a finales del siglo

10. La obra de T. Piketty (2013) ha sido aclamada como una gran novedad en el panorama del análisis económico convencional, mientras que muchos otros autores han quedado olvidados: los trabajos pioneros de Atkinson, Milanovic, Cowell y Sen; en España, los informes FOESSA hace años que estaban consagrados al tema; autores como Ruiz Castillo, Del Río y muchísimos otros habían tratado el tema de la pobreza en el capitalismo. De la misma manera ha quedado olvidado también el propio Marx de cuya obra magna curiosamente Piketty ha tomado parte de su título, aunque su tratamiento interno, como es sabido, es muy diferente.

pasado. Es verdad que la consolidación de lo que se esperaba fuera una «asociación libre de los trabajadores» no transcurrió por los cauces concebidos y que se convirtió en una dura y cruel caricatura de lo esperado. Pero también es verdad que es algo que no puede achacarse al propio pensamiento marxista, puesto que ni Marx ni los teóricos marxistas de primera hora elaboraron un proyecto concreto de lo que había de ser el socialismo. Si las circunstancias históricas, los personajes que formaron parte del proyecto y la tenaz oposición del mundo desarrollado hizo que se desvirtuara y desmoronara lo que hubiera podido ser una sociedad alternativa, no es debido a que su diseño fuera obra de los teóricos que habían analizado la naturaleza del capitalismo y su evolución. Es prácticamente imposible encontrar en los escritos de Marx nada concreto sobre la sociedad del futuro que no fueran aspectos muy genéricos respecto a las relaciones sociales.

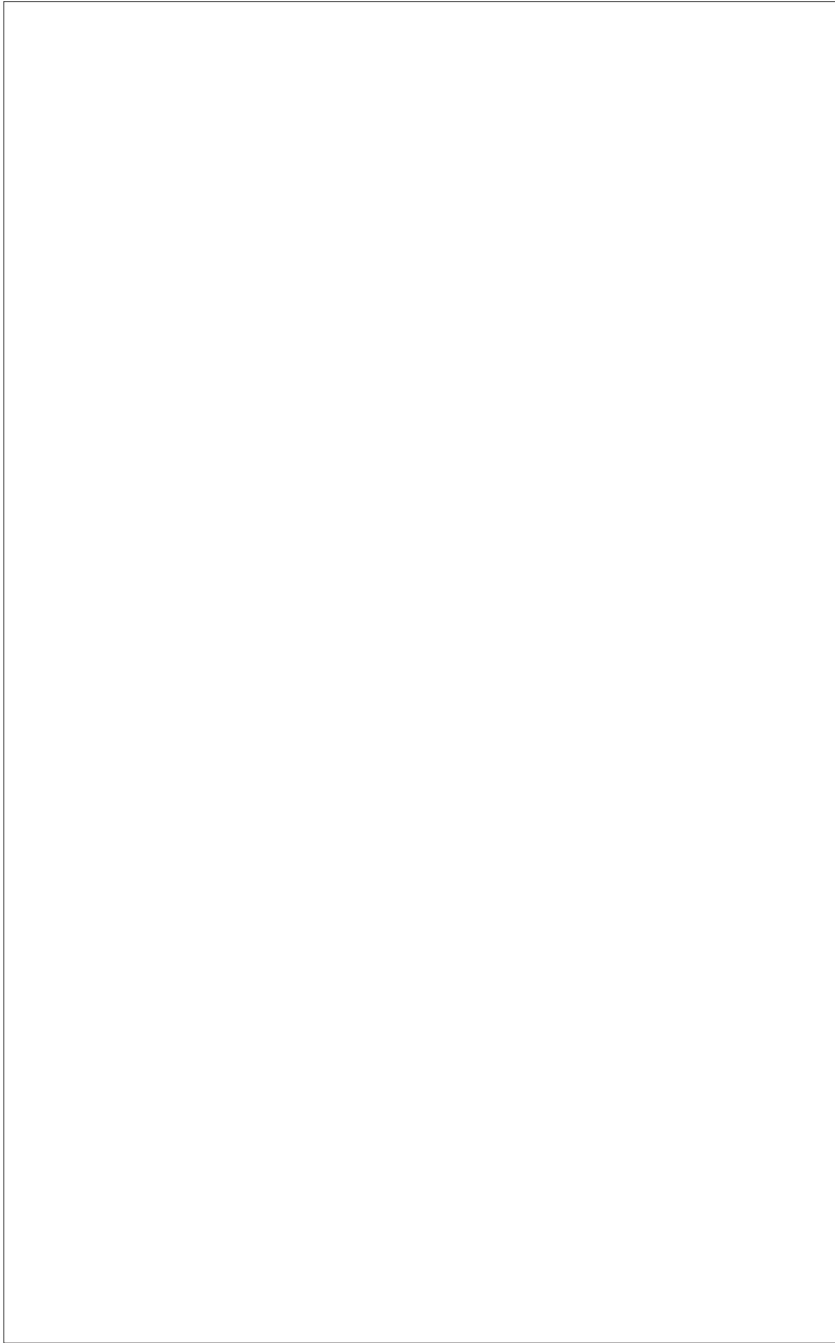
En el marxismo existen muchas luces y sombras. Si se pretende considerarlo como un modelo de análisis completo, integrado, sin errores ni carencias, con una formulación matemática precisa e intachable, un modelo «científico» sin fisuras, o una biblia ideológica que debe adoptarse sin ninguna duda, con una rígida lectura ortodoxa, se está cometiendo un grave error. Marx no proporcionó un sistema cerrado de lógica económica. Cuando señalo la validez del marxismo para entender el capitalismo actual, eso no supone que acepto una interpretación acrítica y literal de todo lo que escribió Marx, sino que más bien considero que, si se analiza la sociedad actual a la luz de las líneas generales del pensamiento marxista, se puede entender mejor qué sucede, por qué sucede, quiénes son los agentes activos en esta evolución y las consecuencias que la misma tiene, que si acudiésemos a alguna de las explicaciones alternativas existentes. Más que de una ideología previa hablo de una especie de «marxismo pragmático». El marxismo, como sostienen muchos marxistas, es un método de análisis, una manera de mirar la realidad para descubrir qué es lo que se

oculta bajo las apariencias, un método que sigue unos parámetros específicos; y me parece que estos parámetros y este método permiten captar la esencia de lo que constituye la realidad capitalista y su evolución. Observando la realidad bajo este prisma —que, además, en algunos aspectos puede ser completado con otros elementos de la Economía Crítica - creo que constituye el mejor instrumento para interpretarla.

Es lo que pretendo realizar en la segunda parte de este trabajo. Un bosquejo impresionista que, partiendo de variables sencillas, nos permita entender las líneas generales de lo que sucede en el capitalismo actual y sus consecuencias para las poblaciones. El lector será el mejor evaluador de si este método es, como espero, imperfecto pero válido. Porque parafraseando a Baran, es mejor tratar imperfectamente lo que es importante que ser virtuosos en el tratamiento de lo que no importa.

PARTE II

**LA ECONOMÍA REAL DEL SIGLO XXI:
UN INTENTO DE INTERPRETACIÓN**



De la primera parte se desprende que las bases del pensamiento económico actual tienen sus raíces en el análisis económico que se elabora desde fines del siglo XVIII hasta mediados del siglo XX, siendo los posteriores desarrollos elaboraciones parciales de dichas ideas esenciales. La ciencia económica se desarrolla de manera simultánea y paralela a la consolidación y avance del capitalismo. De ahí que haya una estrecha relación entre el capitalismo y el pensamiento económico. El primero, a medida que avanza, busca una «ciencia» que se adapte a sus necesidades y va a potenciar la evolución y expansión de la misma en una dirección que lo legitime, lo cual a su vez estimula y facilita su desarrollo. Las sucesivas transformaciones del capitalismo orientan la evolución de la Economía Convencional y esta por su parte explica y legitima lo que va sucediendo. Incluso la denominación del sistema es testimonio de la relación entre el capitalismo y el pensamiento: en los clásicos el término *capitalismo*, un sistema que consideraban nuevo y de creciente importancia, no es frecuente pero sí que se encuentra; con los neoclásicos, este término es sustituido por el eufemismo de *sistema de mercado*, que, tras el interregno del keynesianismo, volverá a convertirse en el término dominante, de modo que desde la crisis de los setenta la Economía Convencional no hablará nunca de capitalismo y el uso de tal palabra quedará relegado a interpretaciones de la realidad que parecían anticuadas e ideológi-

camente sesgadas. Con la crisis del 2008, el descalabro es de tal magnitud que se recupera la palabra *capitalismo* y ésta se convierte en la denominación común. ¿Qué denominación nos aportará el futuro?

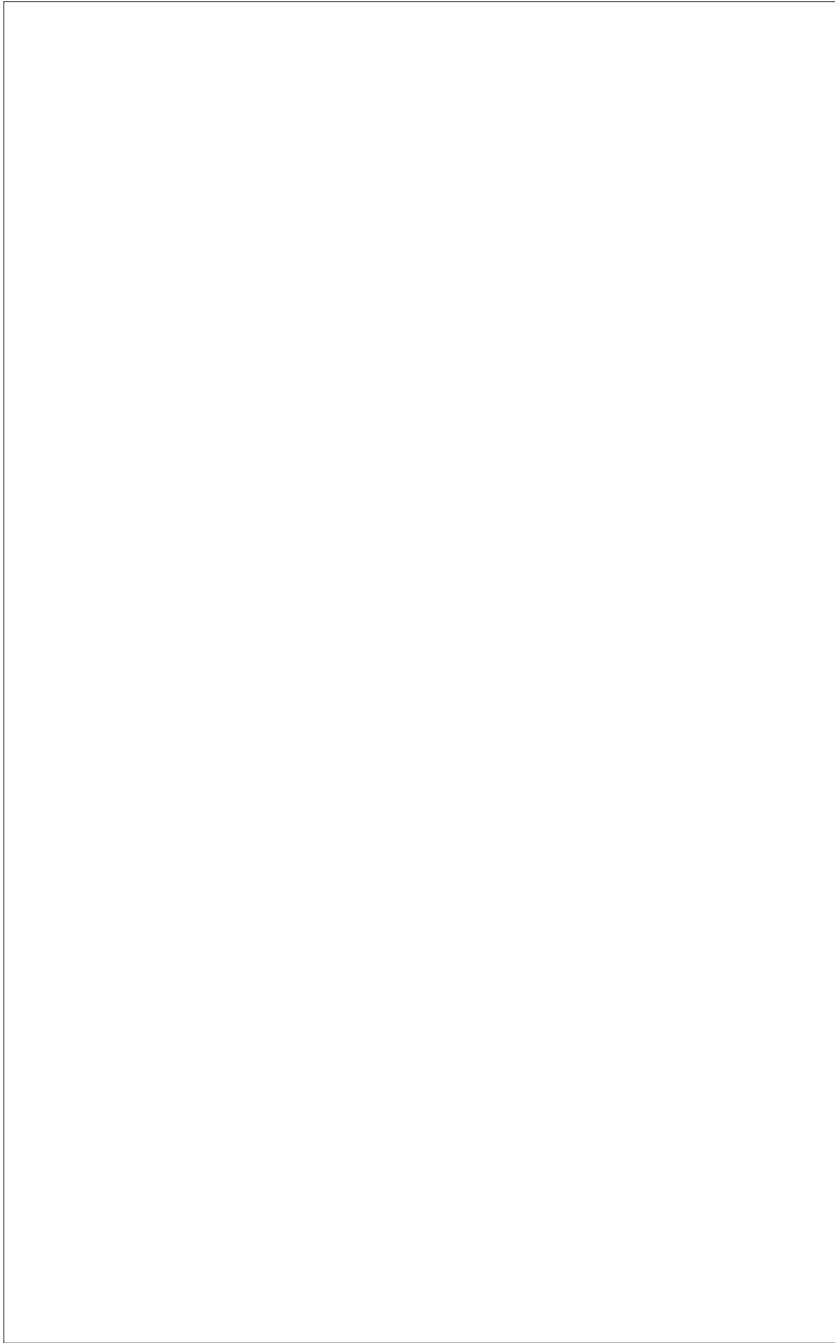
El capitalismo, un sistema económico de gran dinamismo, ha ido experimentado cambios sustanciales en su fenomenología. Podría pensarse que se parece muy poco al capitalismo incipiente que estudiaba David Ricardo a principios del siglo XIX, o al que estudiaban los primeros marginalistas al término del mismo siglo, o los institucionalistas de comienzos del XX, y así hasta la economía globalizada actual. Pero, pese a sus grandes cambios, la esencia del capitalismo continúa siendo la misma: propiedad privada, búsqueda del beneficio, dominio de la mercancía, compra de la fuerza de trabajo, absorción de la plusvalía, concentración y expansión del capital, aumento de riqueza, crisis, conflictos, etc. De modo que parece bastante lógico preguntarse si el pensamiento económico vigente, la Economía, es capaz de explicar el capitalismo actual, de profundizar en su dinámica y proporcionar recomendaciones de acción. En definitiva, indagar en «para qué sirve la Economía».

En la primera parte se ha explicado ya que el pensamiento económico convencional, ortodoxo —es decir, *mainstream*— no tiene ni el objetivo ni la capacidad ni la voluntad de exponer cuál es el funcionamiento del sistema en sus raíces profundas, sino que se queda en el terreno de las apariencias, sirviendo de coartada a los intereses de las clases dominantes. Y además hemos explicado que se opta por interpretar lo que sucede en la economía real con el apoyo de la Economía Crítica.

Dentro de las limitaciones que tiene cualquier ciencia, y mucho más las ciencias sociales y en particular la Economía, nos parece que el pensamiento crítico permite una exploración mucho más amplia y, sobre todo, profunda de lo que sucede. De sus agentes, activos y pasivos, de sus causas, de su evolución, de sus consecuencias.

Es esto lo que pretendemos presentar en esta parte: una explora-

ción, deseablemente una explicación, de algunos de los elementos más significativos que definen y hacen evolucionar el sistema capitalista actual. Es obvio que no puede ser un análisis detallado, y que es preciso seleccionar los temas que nos parecen más adecuados entre todos los que conforman el amplio mundo de la economía si queremos entender y evaluar las líneas generales de lo que sucede. Aun así esperamos que sirva para entender un poco más lo que está pasando, pues ese es, en definitiva, el objetivo de este trabajo y para el que esperamos que sirva la Economía Crítica.



EL CAPITALISMO ACTUAL. LA EXPANSIÓN DEL CAPITALISMO

LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL. LA GLOBALIZACIÓN Y EL NEOLIBERALISMO

Una de las constantes en el desarrollo del capitalismo es su inexorable tendencia a la acumulación permanente y al crecimiento. Los capitales actúan para obtener un beneficio, buena parte del cual se incorpora a los capitales anteriores. Esto es algo imprescindible. En primer lugar porque la competencia entre las empresas les obliga a invertir, ya que si en una industria concreta, una empresa no invierte en mejorar su productividad pronto dejará de ser competitiva y será eliminada del mercado; por otra parte, las empresas tienen que colocar lo que ganan, bien en la propia empresa, bien en otras para poder ganar cada vez más. A fin de cuentas, ¿qué harían las empresas con sus beneficios si no los invirtieran? Por mucho que los capitalistas gasten en consumo es imposible que puedan absorber las ingentes sumas que obtienen. Claro que se podría invertir en cubrir necesidades sociales, pero esto no encaja con el ADN del capitalismo. El capitalismo no puede existir sin crecer.¹ De modo que la evolución normal del capi-

1. El concepto de decrecimiento, tan de moda en la actualidad, es directamente antagónico al de capitalismo, pues el capitalismo no puede dejar de crecer y si no crece entra en crisis. Un decrecimiento no planificado llevaría a la no utilización de los recursos productivos y, sobre todo, a la disminución del empleo, con lo cual se

talismo implica la acumulación permanente y, cuando ésta no se produce, el sistema entra en crisis.

La acumulación conduce a su vez a la concentración del capital. Son las empresas más eficientes y potentes (o con más suerte) las que van disponiendo de más fondos para la acumulación y, gracias a la competencia, van absorbiendo y/o eliminando a sus competidoras, de forma que el sistema se concentra en empresas cada vez más grandes, con mayores capitales, tecnología avanzada, alta producción y productividad, y más poder de mercado, las cuales operan en un entorno de empresas menores a menudo dependientes de la actividad de las más grandes.² Cuando unas pocas empresas controlan un sector, en la jerga económica se considera que forman un *oligopolio*, mientras que si es sólo una empresa la que lo controla se denomina *monopolio*.

La constante acumulación y concentración, juntamente con el crecimiento, conduce a la expansión continuada del sistema bajo diversas formas. Esta expansión ha tenido siempre un carácter internacional. En la primera etapa de desarrollo del capitalismo, la de la generalización de la manufactura en los primeros países industrializados, se recurrió al comercio con el exterior,³ principalmente para la búsqueda de materias primas en países lejanos, pero pronto preocupó también la venta a otros países. La importancia concedida por A. Smith y D. Ricardo a la búsqueda de las leyes del comercio exterior corrobora la importancia temprana de éste. Importancia que no ha cesado ni parece que vaya a disminuir en nuestros días.

La intensificación de la industrialización en los primeros países

destruiría el circuito económico. Otra cosa sería un decrecimiento planificado en una sociedad no capitalista. Algunos de los autores que propugnan el decrecimiento parecen no percibir este antagonismo

2. Más adelante comentaremos que en la actualidad esta evolución lineal presenta formas más complejas.

3. Aunque muchos autores lo consideran más rapiña que comercio.

capitalistas, con el consiguiente aumento de producción y la mejora en los medios de transporte, supuso el dominio del mundo por parte de los primeros países industrializados ya desde finales del siglo XIX.⁴ Esto daría lugar a una división del trabajo en el orbe entre, por una parte, los países centrales (industrializados, con tecnologías potentes, alta productividad y estructuras de poder modernas, tanto en lo económico como en lo político) y, por otro, los países periféricos (mucho menos industrializados, con tecnologías menos desarrolladas, de baja productividad, proveedores de materias primas y con estructuras políticas tradicionales). Los países centrales albergaban poblaciones con niveles de vida relativamente altos, mientras que los países periféricos presentaban unas sociedades y poblaciones empobrecidas.⁵

Tras la Segunda Guerra Mundial, concretamente hacia los años sesenta del siglo XX, cuando ya se habían recuperado los países vencidos en aquella gran contienda, los países más industrializados —Estados Unidos, Japón y Alemania, conocidos como «la Triada»— ampliaron las relaciones entre ellos y con el resto del mundo; pero ahora no sólo ampliaban sus relaciones comerciales como se hacía antes, sino que además trataban de establecer inversiones y plantas de producción en zonas ajenas al lugar donde estaba instalada la matriz empresarial. Evolución que fue facilitada por la mejora en los transportes, sobre todo marítimos, y en las comunicaciones (telégrafo, teléfono). Se consolidaron entonces las empresas conocidas como multinacionales o transnacionales, que no eran sino grandes compañías que tenían negocios y plantas productivas en varios países y que

4. Etapa en la que se inicia lo que en Economía Convencional se llama la internacionalización del capital o, según el paradigma marxista, la etapa del imperialismo.

5. Lo que no quiere decir que dentro de cada país no hubiera diferencias sustanciales en la distribución de la renta, pero éstas eran, y todavía son, más evidentes cuando se comparan países.

dirigían desde un núcleo central.⁶ Estas nuevas formas reforzaron la estructura centro-periferia que ha constituido la composición habitual de la economía mundial hasta los años noventa del siglo xx.

A finales de la década de 1960, unos pocos países asiáticos —los Cuatro Tigres: Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán—, gracias a la confluencia de unos cuantos elementos favorables, iniciaron un proceso de desarrollo industrial totalmente inesperado para los analistas de la época. Consistía en un modelo basado en un papel muy activo que desempeñaban los gobiernos, los cuales formaban consorcios con la iniciativa privada y estimulaban su desarrollo industrial y comercial; la producción por su parte contaba con tecnologías intensivas, al principio siguiendo el ejemplo de Japón, a menudo copiadas de Occidente—, con salarios muy bajos y duras condiciones laborales, de manera que producía para la exportación a precios muy bajos. El modelo de crecimiento basado en las exportaciones fue y todavía es en gran parte la punta de lanza del modelo de crecimiento de estos países. De hecho su competencia hizo mella en Occidente desde los años setenta.

Estos cuatro «tigres» pronto fueron capaces incluso de generar sus propias tecnologías avanzadas —el caso de Corea del Sur es paradigmático—, y su modelo fue seguido por otros países próximos: Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas.⁷ Todos ellos están en el origen de un acentuadísimo cambio que ha modificado la división internacional del trabajo que se conformó en el siglo xx, primero con estos países y después por medio de los que hoy son conocidos como países

6. Las primeras empresas transnacionales eran anteriores a esta época: en España Nestlé había instalado plantas de recogida y venta de leche en 1904-1905, y también había empresas mineras transnacionales mucho antes de esa época, pero no era algo generalizado.

7. De los tres primeros se afirma que son producto de las inversiones japonesas; junto con Singapur y Vietnam forman la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés).

emergentes, sobre los que comentaremos brevemente más adelante. Habríamos de considerar también la aparición de los territorios regidos por los grandes jeques del petróleo —Arabia Saudí, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Qatar— y otros países productores de petróleo cuyas condiciones económicas cambiaron sustancialmente con los cambios en los precios de este producto, como Argelia, Irak, Irán, México, Nigeria, Venezuela, pero ninguno entre ellos ha pasado a tener unas economías industrializadas o significativas en el contexto mundial, sino que más bien siguen siendo economías poco desarrolladas, aun cuando dispongan de fondos financieros adicionales muy sustanciosos.

En los años setenta del siglo xx, el capitalismo experimentó una crisis grave que redujo los beneficios de las empresas, acrecentó su competencia y volvió a plantear problemas que se consideraban superados, como la producción muy por debajo de la capacidad instalada y el paro en los trabajadores de los países centrales.⁸ La crisis forzó a los capitales a intensificar su expansión buscando tanto nuevos espacios territoriales y de mercado para obtener beneficios, como ámbitos de producción con costes más bajos. La tecnología disminuyó el coste de los transportes y las nuevas formas de comunicación fueron intensamente desarrolladas — telecomunicaciones y sobre todo la aparición de internet—, facilitando enormemente el control de las zonas alejadas de los centros de decisión. Fue el inicio de un proceso que se conoció a comienzos de la década de 1990 con el nombre de globalización.

8. Durante el periodo de prosperidad de los últimos sesenta y primeros años setenta del siglo xx en Occidente, el pensamiento económico convencional prácticamente había llegado a creer que la Economía ya había aprendido a controlar las crisis y que éstas habían desaparecido. La crisis de la década de 1970 constituyó un duro sobresalto tanto para las economías reales como para la disciplina de la Economía, que se vio obligada a desempolvar algunos de sus antiguos textos para enfrentarse a la «nueva» realidad, que por otra parte nunca había desaparecido.

A lo largo de todo este periodo, además de las corporaciones de enorme poder cuyo alcance desafía la imaginación (empresas industriales, bancos, compañías de seguros, fondos de pensiones), los capitales, principalmente los del ámbito occidental, se fueron organizando en grupos de presión de aún más poder y enorme influencia: entre ellos se pueden citar la Trilateral, cuyas reuniones anuales en Davos han adquirido preeminencia; el grupo Bilderberg,⁹ probablemente el grupo económico más poderoso (y secreto) del mundo; la UNICE —la patronal europea—; la ERT (en inglés, European Round Table of Industrialists: Mesa de [grandes] Industriales Europeos), y algunos otros. Todos ellos constituyen la primera línea de poder económico del mundo. Manejan la economía de los países y son enormemente poderosos frente a las instituciones políticas, hacia las que muy hábilmente consiguen desviar los aspectos sociales más conflictivos.

Debido a todo ello, las grandes empresas acentuaron su expansión en el mundo, por un lado, aumentando sus instalaciones en nuevos países y, por el otro, recurriendo a novedosas fórmulas de relaciones empresariales, como la deslocalización, la subcontratación, el *just-in-time* (justo a tiempo), las zonas francas, las maquilas y otras (el Recuadro 15). Así como en la etapa anterior el intercambio internacional se basaba en la especialización —los países centrales con las industrias de tecnología avanzada, las periferias proveedoras de materias primas o manufacturas de segundo orden—, ahora la globalización reposa en una integración mundial no sólo de procesos productivos, sino de productos, servicios y de mercados.

Como afirma Drucker:

9. El club Bilderberg está integrado por algunos inversores internacionales, banqueros, dueños de los principales medios de comunicación, políticos y miembros de la realeza, mientras que otras personas acceden a las reuniones por invitación. Las conclusiones de estos foros nunca se han hecho públicas.

Una empresa transnacional no tiene más que un espacio económico: el mundo; incluso aunque la venta, el mantenimiento y el servicio jurídico son locales, la fijación de precios, la gestión de las finanzas, la investigación, se efectúan en función del mercado mundial (Drucker 1998).

El primer vendedor mundial de ordenadores (Dell) no fabrica ni uno solo, el primer productor mundial de calzado (Nike) no produce ni un par. Tanto en uno como en otro caso, todos los elementos son subcontratados, y la empresa [central] que contrata se contenta con vender los productos. Pero se reserva las funciones centrales: la concepción del producto, la elección de componentes, la selección de subcontratantes posibles, privilegiando aquellos que le ofrecen el mejor servicio al menor precio. Ella manda, los demás obedecen (Clerc, 2009, 173).

Las grandes corporaciones establecen su sistema produciendo en todo el mundo y llegando a los consumidores del mundo entero.

Todo ello fue facilitado por la vuelta de la economía neoclásica como pensamiento preponderante y por la política económica neoliberal que se ha recogido en el capítulo 2 de la primera parte. El pensamiento económico convencional rápidamente percibió lo que convenía a los poderes económicos dominantes, en particular a las grandes transnacionales, y apoyándose en ellos, se centrará en el concepto de competitividad global y en el desarrollo basado en las exportaciones para recomendar —o más bien exigir— la expansión del modelo neoliberal, legitimándolo con sus análisis. De modo que disminuyeron las regulaciones públicas y aumentaron las facilidades para las transacciones internacionales —comerciales, financieras, de producción—, orientando las decisiones económicas hacia la consideración de las actividades económicas en su dimensión mundial o global. «Ya no es necesario que las empresas presionen a los gobiernos. Ellas son los gobiernos» (Jim Hightower, en Ha-Joon Chang, 2015, 160). Una vez más, el pensamiento económico es funcional al desarrollo de los poderes dominantes.

La evolución de la economía y la del pensamiento económico se articulan estrechamente y se refuerzan entre sí, para dar lugar al fortalecimiento de las empresas dominantes que permitan recuperar las vacilantes tasas de beneficios. La combinación de las actividades de las transnacionales con unas bases de política económica neoliberal han generado la etapa del capitalismo que se conoce con el nombre de globalización, (mundialización para el ámbito francés), es decir, un mundo económico dominado por las grandes industrias y los entes financieros transnacionales que conjuntamente con la política económica neoliberal y el desmantelamiento de las regulaciones públicas actúan con la perspectiva de producir en el mundo para que se consuma en todo el mundo, es decir, una economía global. El capitalismo ha alcanzado su sueño: abarcar el mundo entero con sus normas de actuación.

Dos matices significativos, sin embargo. Uno, esta economía global no es homogénea. Las inversiones en los países pobres tienen una naturaleza distinta de las que se realizan en los países ricos. Si bien las diferencias tecnológicas y de productividad, importantes en épocas anteriores, se han ido reduciendo rápidamente al estar las filiales organizadas siguiendo los modelos de las matrices de los países centrales, en la mayoría de los países pobres, las inversiones van dirigidas a aprovechar los salarios más bajos, las condiciones de trabajo más precarias, unas condiciones fiscales muy favorables a las empresas, regulaciones ambientales y sociales más laxas, etc. En definitiva, a producir más barato para vender en las zonas de altos ingresos. Es una articulación orgánica entre los dos mundos, que requiere que los países periféricos sigan produciendo en condiciones dictadas por los intereses situados en los países centrales, y que, por lo tanto, obligan a las periferias a seguir siendo periféricas, en el sentido de actuar en marcos favorables a las grandes empresas transnacionales que constituyen entes unitarios de maximización de beneficios.

Dos, esta globalización tiene en sí misma elementos de inestabili-

dad. Porque el sistema no se detiene nunca y su evolución continúa. Ya a finales del siglo xx, a la actuación de los países centrales que dominaron la década de 1970 —la Tríada— y de las transnacionales que operan desreguladas en el mundo —la globalización— hay que añadir un nuevo elemento, complejo en su diversidad, que son *los países emergentes*. Por razones muy diversas en las que no podemos entrar aquí, el final del siglo xx y, sobre todo, la primera década del xxi han visto irrumpir en la escena mundial una serie de países que hasta entonces se contaban entre los países periféricos.¹⁰ A diferencia de los Cuatro Tigres que no eran países de grandes recursos naturales, estos países constituyen territorios que, por la riqueza y dimensión de sus condiciones naturales y por la dimensión de su población, conforman espacios de una gran potencia natural, a la que los acontecimientos de las últimas décadas han añadido modelos de industrialización y de política económica, amén de significativos cambios en su organización política, que en la actualidad les han permitido alcanzar una gran potencialidad económica. Nos referimos, claro está, a los denominados BRICS —Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica—, países que con grandes volúmenes de población y amplios territorios se han constituido en agentes preeminentes de la economía mundial. Aunque todavía distan mucho de tener la capacidad económica de las grandes áreas centrales —Estados Unidos y la Unión Europea—, por su propia magnitud y su previsible capacidad de desarrollo se han convertido en países clave en el concierto mundial. Están alterando los equilibrios existentes con anterioridad, obligando a los países centrales a contemplar cómo se resitúan en este nuevo entorno en el que la superioridad que han ejercido durante muchos años se ve puesta en cuestión.

Como hemos señalado antes, esta evolución cuenta también con

10. En el caso de Rusia no es así, sino que es sabido que la razón de su transformación fue la caída de la Unión Soviética.

algunos elementos novedosos: por una parte, se encuentran sustanciales diferencias entre los sistemas políticos de dichos países: Brasil, India y Sudáfrica cuentan con democracias que han atravesado condiciones bastante conflictivas; Rusia con lo que parece un enérgico control de su población a pesar de ser una democracia formal; y China con un sistema político muy sui géneris que mezcla la dictadura política con emporios industriales y comerciales, y de ahí que sea tan difícil de clasificar. Para nuestros objetivos, el aspecto más destacado respecto a la economía real es que en los países emergentes, una gran parte de la actividad económica más moderna corresponde a empresas cuya propiedad reside en las grandes corporaciones de los países centrales (en China en combinaciones especiales con el Estado). En muchos casos han sido, y son, los grandes capitales de Estados Unidos y la Unión Europea quienes han articulado sus intereses en los países centrales con la propiedad y las operaciones de empresas situadas en la mayoría de los países emergentes, cosa que han hecho en formas muy diversas. Junto con potentes capitales y agentes económicos de los propios países emergentes configuran una situación muy distinta de la de etapas anteriores.

Actualmente, por tanto, visto desde el centro, nos encontramos con un paisaje global formado por elementos más variados y complejos que en etapas anteriores. Cabe destacar aquí dos aspectos, relacionados entre sí, pero que pueden ser diferenciados.

Por un lado podemos observar el nivel económico de los diversos países. Así vemos que el centro y el dominio de la economía mundial sigue estando en Estados Unidos, todavía a mucha distancia del poder económico de cualquier otro país o grupo de países, a continuación se encuentra la Unión Europea, tal y como ha venido sucediendo desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Pero pese a que ambos detentan todavía un gran poder, son economías en declive frente a los poderosos países emergentes que exigen su espacio en el ámbito económico y amenazan la larga hegemonía de los anteriores. En este

contexto se suele mencionar sobre todo a China, que parece ser el coloso del futuro, pero no se debiera olvidar la potencia de los demás BRICS ni la de los países petroleros, aunque estos últimos sean algo menos fuertes como poder global. Asia, el continente de China, India, Japón, los Cuatro Tigres y otros países bastante dinámicos y con una población bien formada y muy habituada y dispuesta al esfuerzo, parece también capaz de lograr un gran espacio en un futuro no muy lejano. Más difícil es situar a América Latina, un continente que parece reforzar su propia identidad y ambiciones legítimas, pero cuya prosperidad económica no es tan evidente, controlada como está desde hace más de un siglo por su poderoso vecino del norte. En cambio África, a pesar de las posibilidades de países como Sudáfrica y Nigeria, sigue sumida en la miseria, lastrada por siglos de colonialismo y corrupción.¹¹

Pero ya se señala en otro lugar de este trabajo que la categoría *país* es cada vez menos significativa para el análisis económico. Estos países están surcados por poderosísimas empresas transnacionales, estos, por núcleos de actividad económica que operan en ellos con objetivos, criterios y organizaciones homogéneas, con una visión de la producción y el consumo global para las que los territorios son marcos de actuación con los que no hay más remedio que contar, aunque en lo mínimo posible, pero que no implican territorios a desarrollar en sí mismos. Dado que a menudo estas empresas tienen la capacidad de alterar las variables territoriales y que además cuentan con el apoyo de las instituciones internacionales, cualquier intento de predicción del posible rumbo futuro de los países que no las tenga en cuenta sería consistiría un análisis muy limitado.

Toda esta dinámica de empresas globales que sólo buscan su bene-

11. No queremos olvidar a Oceanía, pero excepto Australia y Nueva Zelanda, que siguen de cerca la senda de Estados Unidos, el carácter diseminado de los territorios del continente hace más difícil adscribirles un papel determinado.

ficio, viejos países que tratan de mantener su hegemonía y los países emergentes que quieren situarse en la órbita del poder mundial, parece presagiar un futuro de tensiones permanentes y grandes turbulencias. Frente a la potencialidad de las nuevas áreas surgen las dificultades para un crecimiento sostenible que afecte positivamente a la mayoría de las poblaciones y posibilite unas condiciones de vida dignas para todas ellas. Tampoco se pueden ignorar los graves problemas ecológicos, de disposición de residuos y de escasez de recursos naturales que se prevén. Aunque afortunadamente no parecen percibirse temores de grandes guerras mundiales estamos viviendo una época de numerosas guerras de limitada intensidad que como peones en las jugadas causan la desgracia de mucha gente, generando la creciente presión de las migraciones internacionales motivadas por la desestabilización de muchos países y la miseria de una gran parte de las poblaciones periféricas. Si a ello añadimos que el crecimiento capitalista sólo puede ser un crecimiento desigual, no podemos sino ser muy cautelosos respecto a las expectativas de futuro de una gran parte de la población mundial.

En cuanto a las consecuencias sociales de la globalización hay que tener en cuenta que en los países emergentes, ésta se realiza bajo la desregulación de todos los aspectos de la vida empresarial: los salarios tienen que seguir siendo bajos, las condiciones fiscales muy favorables a las empresas, las regulaciones (ambientales, de legislación laboral, sanidad, etc.) muy débiles o inexistentes. En el capitalismo no puede ser de otro modo, pues son precisamente estas condiciones las que hacen que el capital actúe en dichos lugares. Si las diferencias disminuyen, el capital —incluso el capital autóctono— abandona sus inversiones para ir a colocarse en lugares que continúen siendo «favorables a sus intereses».¹² Las nuevas condiciones de los países emer-

12. Ya en la década de 1970 fue muy relevante el caso de Nike, empresa que fue acusada (entre otros por Naomi Klein en su libro *No logo*) de abandonar los países

gentes no sólo siguen siendo brutales, sino que han aumentado significativamente las diferencias entre las clases sociales.

Es verdad que en los países emergentes se está desarrollando una clase media importante en términos cuantitativos, así como una clase de millonarios de enormes y muy escandalosas riquezas, las cuales a menudo no suelen estar vinculadas a actividades económicas en el ámbito de lo real, sino que son fruto de operaciones especulativas cuando no abiertamente mafiosas. Pero la mejora de su situación se está generando a base de sumergir en la pobreza y la miseria a una parte de la población que, privada de sus medios tradicionales de vida, se ve obligada a integrarse en ejércitos industriales horrorosamente explotados y con condiciones de vida abyectas,¹³ cuando no se ven expulsados de sus ya modestas condiciones de vida para formar parte del enorme ejército de parados y emigrantes. Las clases populares de estos países se ven inmersas en una vorágine de cambios en sus trabajos, en sus condiciones de vida, en sus valores, que rara vez les favorecen. La globalización ha expandido las actividades económicas del capital y beneficiado a sus propietarios, pero no ha sido favorable para las poblaciones autóctonas de los países globalizados.

Es necesario añadir que en los países centrales las relaciones labo-

en que tenía empresas contratadas (no bajo su propio nombre) a medida que en ellos mejoraba la escala salarial y los derechos laborales, moviéndose entonces a países donde los costes fueran menores. Nike ha tenido contratos con empresas de México, Corea del Sur, Taiwán, China, Indonesia, Vietnam... Ignoramos dónde están ahora, pues la empresa rehúsa proporcionar esta información. En el Estado español también hubo bastante capital europeo que invirtió y estableció empresas en España durante las últimas etapas del franquismo (fue destacado el caso del textil en Cataluña). Cuando al principio de la Transición subieron los salarios, estas empresas no tuvieron empacho alguno en firmar documentos de cierre señalando que los crecientes salarios habían disminuido su competitividad y ya no eran viables.

13. Para convencerse de ello basta recordar las muchas noticias de muertes masivas de trabajadoras impedidas de abandonar las naves donde trabajaban cuando se incendiaron las empresas allí alojadas, o las emigraciones masivas provenientes de los países periféricos más pobres.

rales han experimentado también con fuerza el impacto negativo de la globalización y de su concomitante, el neoliberalismo. La alteración se inicia a comienzos de la década de 1980, cuando con unos sindicatos y unos partidos en declive (socialdemócratas en Europa, liberales en Estados Unidos), ya bastante integrados en la filosofía neoliberal, Thatcher y Reagan deciden atacar a las fuerzas sindicales, lo que, junto a otra serie de elementos, se traducirá en un notorio debilitamiento de la fuerza reivindicativa y política de los trabajadores y de las fuerzas populares. La caída de la URSS en 1989 reforzará este proceso. Y la globalización, al desencadenar la competencia de los trabajadores en y de todo el mundo, facilitará la degradación de las condiciones de la fuerza de trabajo en los países centrales, que será aún más fuerte en los países que ocupan lugares secundarios dentro del mundo industrializado. La crisis de 2008 (véase más adelante) dio la puntilla a este proceso. Ha provocado tal deterioro en los salarios y las condiciones del empleo que ha supuesto un cambio gravísimo en las condiciones laborales y en las de vida de las clases populares.

Hay que mencionar, además, otros efectos contradictorios de la globalización en los países centrales. Por un lado, facilita la disminución de los precios de las mercancías, ya que los costes de producción son menores y por las economías de la producción a gran escala. Lo que se traduce en ventajas para los consumidores, que se benefician de productos más baratos. ¿Quién no ha comprado mercancías *made in China*, India, Bangladesh, a precios increíbles hasta hace unos pocos años? Pero, por otro lado, el fenómeno tiene lugar a base de deslocalizaciones, supresiones de empleos, disminución de salarios y deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores de los países centrales que se ven sin ninguna actuación por su parte, obligados a competir con los trabajadores de países con condiciones laborales muy precarias. El problema consiste en saber si los nuevos empleos e ingresos de los trabajadores generados en los países emergentes compensan los perdidos en los países centrales. En cualquier caso, los

trabajadores de los países centrales salen perdiendo en sus condiciones laborales, mientras que los de los países emergentes no adquieren mejores derechos porque precisamente la mayor ventaja de sus empresas consiste en disponer de una fuerza de trabajo muy barata.

Con la globalización, los trabajadores de todo el mundo compiten con los de todo el mundo, y los que gracias a sus luchas habían logrado mejores condiciones laborales se ven seriamente perjudicados. Por ello, es muy dudoso que las nuevas condiciones globales sirvan para mejorar las condiciones de las clases populares. La globalización ha unificado el mundo, pero no en lo que respecta a las condiciones sociales. Allí donde se instala el capitalismo reproduce las condiciones de explotación, injusticia y desigualdad que son su impronta natural.

Un eminente economista actual escribía *antes* de la crisis:

La globalización actual no funciona. Para muchos de los pobres de la tierra no está funcionando. Para buena parte del medio ambiente no funciona. Para la estabilidad de la economía global no funciona. La transición del comunismo a la economía de mercado ha sido gestionada tan mal que —con la excepción de China, Vietnam y unos pocos países del este de Europa— la pobreza ha crecido y los ingresos se han hundido (Stiglitz, 2002, 269).

La expansión del capital financiero

La expansión del capital no se limita a la del capital productivo. Todo lo contrario, ha sido, y es, mucho más intensa en el capital financiero. Y viene de antiguo —ya en el primer cuarto del siglo xx la magnitud de los flujos financieros fue una preocupación importante de los gobiernos de los países centrales hasta la crisis de 1929— pero se ha multiplicado enormemente en las últimas décadas. De hecho se inicia

con los *eurodólares* en los últimos sesenta y primeros años setenta del siglo xx, sigue con la pérdida de anclaje del dólar respecto al oro, y continúa luego con el reciclaje de los petrodólares en los años setenta, la deuda de los países del Tercer Mundo en los ochenta y la liberalización de los movimientos de capitales en los años noventa.

La financiarización tiene sus raíces en el declive de los beneficios industriales, que obliga a los capitales a buscar otros lugares más rentables para sus inversiones. Al disminuir los beneficios industriales con la crisis de , los grandes capitales tuvieron que recurrir a las inversiones financieras —es decir, a prestar dinero— en cantidades muy considerables. Así se explican los créditos al Tercer Mundo que llevaron a la crisis de la deuda de los primeros ochenta y las inversiones en el Sureste asiático que dieron lugar a la crisis de 1997. Además, las grandes instituciones financieras, entre ellas los fondos de inversión, los fondos de pensiones privadas y los grandes bancos, mostraron un gran ingenio a la hora de generar nuevos productos financieros —la llamada ingeniería o arquitectura financiera—, los cuales aumentaron el número de inversores¹⁴ y, juntamente con muchas otras dinámicas entrelazadas que se expresan a lo largo del periodo entre los años setenta del siglo pasado y el comienzo de nuestro siglo —gran abundancia de fondos prestables, avances tecnológicos en comunicaciones, los cambios de fuentes de crédito (de las tradicionales constituidas por los bancos a la financiación por medio de transacciones en Bolsa), la existencia de los paraísos fiscales, la avalancha de fusiones y adquisiciones de entidades financieras, los derivados...— permitían a los agentes financieros operar en tiempo real en todo el mundo y con grandes cantidades, dando lugar a gigantescas operaciones financieras, muy a menudo especulativas, que han conducido a la etapa actual de dominio y explosión, e implosión, del capital financiero.

14. Especialmente por medio de la titularización. Véase el glosario.

Recuadro 14. Los «centros financieros externos», o ¿son paraísos fiscales?

Las islas Caimán son el cuarto centro financiero mundial, las pequeñas islas británicas y las del Caribe reciben más inversiones de las empresas transnacionales estadounidenses que la propia China, las islas Vírgenes invierten más en China que los Estados Unidos, algunas de estas islas están a punto de convertirse en los líderes mundiales de los seguros, los transportes marítimos y los jeux en ligne... Los paraísos fiscales son precisamente los que están detrás de todos estos desarrollos. Conocidos de antiguo, su auge corresponde, sobre todo, a los dos grandes periodos de la internacionalización, el final del siglo XIX y el del siglo XX, especialmente en las décadas de 1960 y 1970. Actualmente no sólo se caracterizan por sus elaborados mecanismos de fraude fiscal, sino que además constituyen un fenómeno inscrito en la dinámica del capitalismo contemporáneo, tanto en su parte financiera como en su parte productiva.

Hay muchas definiciones de paraíso fiscal, casi todas relacionadas con el fraude fiscal, pero por lo común ambiguas ya que no revelan su carácter delictivo. En general se entiende por paraíso fiscal los lugares (países o partes específicas de países) donde residentes extranjeros, sean empresas o personas muy ricas, colocan su dinero a fin de evitar las regulaciones y limitaciones que les son impuestas en sus países de origen. Ahora bien, no se pretende que tales empresas o personas vayan a instalarse físicamente a su territorio, sino sólo a localizar sus negocios o sus fondos privados. Inicialmente solo intentaban evadir sus obligaciones fiscales, pero cada vez es más amplia la lista de regulaciones que pretenden eludir. No cabe duda de que constituyen instrumentos esenciales de la movilidad financiera actual.

Es obvio que es muy difícil conocer las dimensiones de los negocios y fortunas situados en los paraísos fiscales, tanto por su propia naturaleza como porque varían sin cesar, pero existen algunos indicios. A mediados de la década de 1990, por los paraísos fiscales, en evalua-

ciones muy limitadas, transitaban alrededor de la mitad de los flujos financieros internacionales y a mediados de 2005 la mitad de las actividades internacionales de los bancos. Y se trata de flujos en continuo crecimiento. Por otra parte, en torno a un 30 % de las inversiones extranjeras de las empresas transnacionales tienen como destino los paraísos fiscales y los dos primeros inversores en China son paraísos fiscales. De modo que se puede concluir que los paraísos fiscales se han convertido en un elemento esencial de la organización del sistema económico a nivel mundial. No podemos ignorar que los paraísos fiscales no existen sólo en lugares lejanos y exóticos, sino que pueden hallarse igualmente en las zonas desarrolladas, como por ejemplo Suiza, Luxemburgo, Mónaco, Delaware, algunas pequeñas islas británicas, Gibraltar, Andorra, etc. Y algunos autores consideran que «la plaza de Londres, en cuanto a su inserción internacional, es sin duda el primer paraíso fiscal del planeta» (Chavagneux y Palan, 2006, 19).

Los paraísos fiscales vehiculan también una parte muy sustancial del dinero sucio o criminal, aunque resulta también imposible conocer la cifra con precisión. No obstante, según algunas estimaciones (Chavagneux y Palan, 2006, 25), desde 1996 este dinero proveniente de la droga, la venta de armas, el tráfico de personas y cualquier otro negocio ilegal ha crecido alrededor del 4,0 % al año, alcanzando los 1.500 millones de dólares en 2005.¹⁵ La estimación que se presenta a menudo del dinero que se blanquea es que está entre el 2 y el 5 % del PIB mundial, pero como señalan algunas fuentes: «La verdad es que nadie sabe nada seguro sobre el importe del mismo ni sobre su evolución». En cualquier caso, es muchísimo dinero.

La función más conocida de los paraísos fiscales es la evasión fiscal, pero cumple algunas funciones más. Sirven, por ejemplo, para ocultar las fortunas personales, para evitar reclamaciones de divorcio o herencias, para poder manipular los estados contables de las empresas, para

15. Billones españoles=1.000.000.000.000, un millón de millones. Los billones en el mundo anglosajón son 1.000.000.000 unidades, igual a mil millones.

ocultar peligrosos niveles de deuda y hacerlas parecer económicamente sanas, para evitar problemas de dominio oligopolístico, para evitar la trazabilidad de las transacciones internacionales, etc. «De hecho, son los actores económicos más poderosos quienes han suscitado la creación de estas ofertas de servicios opacos, tan necesarias para la maximización de sus beneficios. También se han encargado de que los Estados a los que pertenecían adoptaran una actitud permisiva en lo tocante a las relaciones financieras con los centros *off shore*, de las que se decía que contribuían al dinamismo económico general» (Godfroy y Lascoumes, 2005, 30). Es un sistema fraudulento, en muchos aspectos ilegal, pero oficiosamente reconocido. «Los Estados, los bancos centrales, los jueces, los abogados, agentes públicos y privados, están estrechamente vinculados, y otros acontecimientos externos a su propia historia, como las crisis económicas a partir de los años sesenta, también han participado» (Chavagneux y Palan, 2006, 54). Seguramente, ninguno de estos paraísos hubiera podido existir sin el beneplácito de algunos grandes Estados.

No sería tan difícil eliminar los paraísos fiscales. «Bastaría con que algunos países con mercados financieros importantes (Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón...) inscribieran en sus leyes que toda transacción que proviniera o tuviese su destino en estos países fuera ilegal; [...] esto afectaría a toda la actividad económica mundial, por lo cual los Estados no irán nunca por esta vía» (Chavagneux y Palan, 2006, 85). No obstante son tantas las críticas a esta situación que se han diseñado algunas (tibias) políticas, no para eliminarla, sino para tratar de contenerla dentro de ciertos límites. Ya en 1920 la Sociedad de Naciones inició este proceso, pero el fenómeno no ha hecho más que crecer. Se han realizado otros intentos, pero la ola de desregulaciones que está teniendo lugar desde la década de 1980 más bien ha favorecido la existencia de estos lugares. Una de las medidas que se han puesto en práctica para intentar frenarlos es la elaboración de listas de paraísos fiscales que se viene haciendo desde 1998. Por otra parte, la denuncia de los

paraísos fiscales ha sido una de las reivindicaciones de los movimientos sociales que han surgido en todo el mundo en las dos últimas décadas, y ello ha obligado a que las instituciones públicas se mostraran más receptivas ante el problema.

A finales de la década de 1990 parecía que los centros *off shore* y las prácticas que amparaban parecían cuando menos amenazados [...], pero quince años más tarde hay que reconocer que no se ha mantenido esta promesa y que los argumentos que la sostenían han servido más para justificar el mantenimiento de prácticas clásicas de opacidad al precio de determinados ajustes, que para reformarlas radicalmente (Godefroy y Lascoumes, 2005,245).

Desgraciadamente nada de ello ha sido demasiado eficiente: la ambigüedad y reticencias de muchos Estados a apoyar estas iniciativas, la contraofensiva de los países que albergan dichos paraísos, las estrategias de sus poderosos agentes para, mediante modificaciones poco significativas, salir de la lista de paraísos fiscales —es lo que podría llamarse ingeniería de paraísos fiscales—, han resultado en que, según la percepción oficial de las instituciones internacionales, sólo queden una media docena de países que parece continúan siendo paraísos fiscales. La denuncia de algunas prácticas extremas ha hecho que no se ataque el fondo del problema y al final, más allá de las declaraciones de intenciones rimbombantes, todo el episodio de las listas ha servido para legitimar a los paraísos fiscales y los esfuerzos por normalizarlos los han insertado en los circuitos de transacciones oficiales a cambio de la estigmatización de unos pocos elementos rebeldes. Se llamen como se llamen, las prácticas llevadas a cabo en los paraísos fiscales continúan «De un ataque contra las prácticas condenadas, la política pública internacional ha pasado a buscar nuevas normas para asegurar el ‘papel positivo’ que podrían jugar los paraísos fiscales en la economía mundial. La negociación ha consistido en reconocer el derecho legítimo a su existencia al precio de la introducción de cierto nivel de regulaciones a sus prácticas» (Chavagneux y Palan, 2006, 96). No hay

duda que todavía el papel directo o indirecto de los paraísos fiscales en la economía y las sociedades del siglo XXI será muy importante: «Nuestra hipótesis es que la larga historia de las relaciones de convivencia entre la economía tradicional y la finanza *off shore*, marginal en un primer momento, se ha ido invirtiendo poco a poco, ya que hoy en día están tan imbricadas que se ha vuelto imposible pensar en una sin la otra» (Godefroy y Lascoumes, 2005, 25).

Un aspecto muy importante que ha permitido y facilitado esta situación es justamente la desregulación financiera. Desde la crisis de 1929 la mayoría de los Estados estaban regulados y supervisados en los ámbitos financieros por ciertas leyes y controlados por los bancos centrales. Pero este control limita los créditos que los bancos pueden conceder así como las condiciones de los mismos, es decir, limita los negocios bancarios, por lo que permanentemente hay una tensión entre los bancos privados que quieren expandir sus negocios y los bancos centrales que quieren controlarlos. Desde los años sesenta del siglo XX los grandes entes financieros han intentado eliminar tales controles y han orientado el pensamiento económico para que mostrara que la movilidad irrestricta de capitales es favorable a los intereses generales.¹⁶ De aquí que el proceso iniciado a mediados los años sesenta avance mucho en los noventa, época en que se reducen considerablemente los controles a que los capitales financieros estaban sometidos hasta que finalmente en la mayoría de los países se impone la libertad total para los movimientos de capital.

16. Ya se ha señalado antes que una de las características importantes de los poderes económicos y de la economía convencional actual consiste en «demostrar» que lo que es conveniente para los intereses económicos dominantes es también favorable a los intereses generales de la sociedad; aspecto que dista mucho de confirmarse en el mundo real. De nuevo el pensamiento económico convencional es cómplice de los intereses económicos dominantes.

Para justificar esta libertad de movimientos del capital financiero la Economía Convencional aduce principalmente dos razones. En primer lugar, “que la libre circulación de capitales permite a los mercados financieros efectuar transferencias de fondos a los países con necesidad de ahorro, que pueden así financiar inversiones adicionales para lograr un mayor crecimiento económico (Clerc, 2009, 184). Además, que estos fondos han permitido cubrir las necesidades financieras de los gobiernos, tanto de los países centrales como de los periféricos,¹⁷ de forma que «los mercados de deuda pública se han convertido en la espina dorsal de los mercados de obligaciones internacionales» (Chesnais, 1996, 25)

Pero estos fondos externos han de ser devueltos y si el crecimiento económico del país no se produce al nivel esperado, o por alguna otra razón no se pueden devolver dichos fondos,¹⁸ entonces contrae una deuda con los entes financieros que habían proporcionado los fondos. En 1982 se asistió a la crisis de la deuda de los países periféricos y en la segunda década del siglo xx se está asistiendo a la de la periferia sur de Europa (PIGS, que comprende a Portugal, Irlanda, Grecia y España, a los cuales se va añadiendo Italia: PIIGS). Los países deudores tuvieron que recurrir a las instituciones públicas internacionales (FMI, BCE, UE) para que les ayudaran a resolver el problema y, éstas, con múltiples reticencias y duras exigencias han mediado en el tema, pero sin proporcionar grandes ayudas.

Con el argumento de que hay que pagar la deuda y bajo el peso de las entidades acreedoras, las instituciones económicas internacionales han impuesto a los gobiernos endeudados unas políticas económicas que han penalizado fuertemente a las clases populares: progra-

17. Varios estudios muestran que a mediados de la década de 1990, es decir, mucho antes de la crisis, la deuda pública de Estados Unidos estaba entre el 30 y el 50 % del total de la deuda pública de la OCDE.

18. En algunos casos los países receptores han incurrido en deuda por razones muy dudosas: corrupción, gastos militares, gastos superfluos, etc.

mas de ajuste económico que han frenado drásticamente el crecimiento y que además conllevan paro y deterioro de las condiciones laborales; una fuerte reducción de los presupuestos públicos que ha obligado a disminuir los servicios públicos, a eliminar funcionarios y a prescindir de muchas subvenciones a servicios sociales esenciales... De manera que, en última instancia, el ahorro mundial transferido no ha servido para que la economía de los países crezca satisfactoriamente, sino que en realidad ha tenido un alto precio para las clases populares de los países endeudados que se han visto obligadas a aceptar durísimas políticas de ajuste sin haber estado para nada vinculadas a los procesos por los que se contrajo la deuda. La dramática paradoja de todo este proceso es que la deuda pública de los países endeudados no deja de crecer. Por ejemplo, la deuda del Estado español, que era del 37 % del PIB en 2007, pasó al 66 % en 2010 y ha alcanzado el 93 % del PIB en 2015. Mientras tanto, la ciudadanía está sufriendo un deterioro devastador en sus condiciones de trabajo y de vida.¹⁹ Lo que hace sospechar que las medidas de ajuste y sus acompañantes no se han establecido para resolver el problema de la deuda, sino más bien para poder justificar enormes transferencias de rentas

19. Para poder pagar el servicio de la deuda (amortización del principal e intereses) a los acreedores (bancos, compañías de seguros, fondos de pensiones y cualquier ente que compre deuda pública), los gobiernos han de gastar menos en otras partidas de sus gastos (y para ello generalmente reducen las partidas de educación, salud, asistencia social); asimismo han de obtener más fondos para reunir el dinero necesario, de ahí que aumentan los impuestos. Como en el modelo neoliberal se aumentan los impuestos a las capas de ingresos más bajos (IVA, tasas y tipos a los ingresos bajos del IRPF, etc.), es la población modesta la que paga una parte proporcionalmente mayor de las partidas necesarias para pagar la deuda. Además, todas las medidas de austeridad que se establecen favorecen a las empresas y perjudican a los trabajadores y las clases populares. De esta manera se transfiere riqueza de las capas más modestas de la población a los compradores de deuda pública que reciben los intereses, que son generalmente los grandes poderes financieros (aunque a veces haya particulares más modestos que compran también deuda pública, pero sus importes no son significativos).

provenientes de los trabajadores y las clases populares hacia el capital financiero, de ahí que algunos autores hayan conceptualizado dicho sistema como «capitalismo rentista».

En segundo lugar, se argumenta la mayor eficiencia que permite la movilidad de capitales. Mantienen que a medida que los mercados de capitales son mayores, disponen de más información y la utilizan mejor, acentuando la competencia entre ellos, lo que permite a los ahorradores arbitrar mejor entre seguridad, rentabilidad y liquidez. Sin embargo, no se pueden ignorar los límites de dicha eficacia, como lo demuestran las numerosas burbujas y crisis financieras que han tenido lugar en las últimas décadas: crisis de la deuda en el Tercer Mundo en 1982, crisis financiera de México y Rusia en 1995, crisis del Sudeste asiático en 1997 hasta llegar a la crisis de 2007. No parece que la movilidad irrestricta de capitales haya aportado ni estabilidad ni crecimiento económico a los países deudores, y mucho menos todavía a las clases populares de sus poblaciones. El financiamiento de la producción y el comercio preocupa sólo de manera marginal a los mercados financieros. En lo esencial su actividad está consagrada a la gestión del patrimonio acumulado en el pasado. En cierto modo las finanzas están convirtiendo a la sociedad en sociedades de rentistas. Parece que esta movilidad, mucho más eficiente que para proporcionar interesantes inversiones a los países necesitados de ellas, ha servido para cubrir la insuficiencia del ahorro en Estados Unidos.

A estos aspectos hay que añadir la importancia de las transacciones de divisas. El mercado de divisas es un mercado en el cual se compra y vende moneda extranjera como si fuese cualquier otro producto. Con el sistema anterior de cambios regulados instaurado en Bretton Woods, la especulación con divisas existía, pero estaba contenida dentro de ciertos límites. Al desaparecer dicho sistema en 1973 y ser sustituido por la cotización de las divisas en los mercados —sistema de cambios flotantes—, dichos límites desaparecen y se facilita la especulación. De forma que las compras y ventas de divisas se han ido

convirtiéndose en un punto focal para los grupos transnacionales y en el epicentro del sistema financiero mundial, que ha alcanzado volúmenes explosivos. Este mercado, que opera las veinticuatro horas de todo día laborable, está aumentando el importe de transacciones de forma acelerada. En 1992 se comerciaban alrededor de 1.500 millones de dólares diarios, en los primeros años de la década del 2000 la cifra ya era de 3.000 millones y en 2015 la última información disponible apunta a transacciones por importe de 5.300 millones *diarios*;²⁰ la mayoría de las cuales sirven únicamente a operaciones especulativas, puesto que las divisas que se utilizan y se compran y venden para las necesidades del comercio real suponen una parte muy pequeña (menos del 10%) de este importe.

El capital financiero se ha convertido así en el principal mecanismo global existente. Siempre ha sido mucho más móvil que el capital productivo, y puede decirse que siempre ha sido internacional, pero con las facilidades técnicas y las condiciones de políticas económicas actuales es fácil de entender que la expansión del capital financiero ha sido global. Las actividades financieras se han ido expandiendo mucho más que la producción global y actualmente el volumen total de operaciones financieras que se realiza en un año en el mundo multiplica por más de diez la producción total real del mundo en ese mismo año. Las operaciones financieras que teóricamente tenían como función proporcionar el dinero necesario para financiar las operaciones reales, multiplican la magnitud de éstas y generan una esfera financiera mucho mayor que la real (véase el gráfico 5, pág. XX). En cierto modo, la esfera financiera parece que crece de manera independiente y se «autonomiza» parcialmente de la esfera de lo real;

20. El ritmo de aumento es tan acelerado que es muy posible que haya cambiado significativamente para cuando este libro se publique, por lo que indicamos la fuente de la información: <http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1312e.pdf>, «The anatomy of the global FX market through the lens of the 2013 Triennial survey», Bank for International Settlements, pág. 30

pero en realidad no es más que una «autonomía» parcial y no duradera, ya que los beneficios financieros en última instancia provienen del mundo real.²¹

Los grandes agentes financieros privados del entorno internacional han pasado a controlar, en un mundo desregulado, las monedas de los diversos países (su volumen hace al valor de éstas vulnerable a las manipulaciones financieras y las deudas de los distintos agentes del sistema les llevan a tener que depender de los mercados privados), y esto les permite ser los agentes que dominan la economía mundial, incluso por encima del poder de las grandes transnacionales productivas y de los propios gobiernos. Aunque algunos grandes conglomerados empresariales son potentes en ambos aspectos —el real y el financiero—, son los aspectos financieros los que dominan. La crisis de 2007, que para algunos es de carácter financiero, no ha alterado sustancialmente esta situación, sino que la ha intensificado debido al aumento de las deudas de muchos países. Luego, se puede afirmar que *la etapa de la globalización ha tenido lugar, y se mantiene, bajo la hegemonía del capital financiero*.

Existe un debate entre quienes consideran que esta hegemonía es irreversible, que no existe otra alternativa y que lo único que se puede

21. El dinero en sí mismo no puede producir beneficios. Si depositamos un millón de euros en un lugar y vamos a recogerlos un año después no habrán aumentado, de la misma manera que tampoco lo hacen las anotaciones en cuenta, que son las formas más habituales de las transacciones financieras en el presente. Los beneficios del capital financiero son aparentes, pues no son más que transferencias que se obtienen del mundo de lo real a través de los intereses que pagan las empresas y los particulares por los préstamos que han recibido y los impuestos que pagan sobre sus ingresos reales y que permiten pagar la deuda pública. Sobre estas transferencias reales se establecen construcciones financieras ficticias que las multiplican repetidamente. Los beneficios obtenidos por ejemplo en Bolsa o por medio de sofisticadas operaciones financieras esencialmente no son más que transferencias de unos titulares a otros titulares que aparentemente son beneficios autónomos pero que dependen del mundo real. Si no fuera así, ¿por qué habría que restringir los ingresos en el mundo de lo real para pagar las deudas públicas?

hacer es adaptarse a ella; lo que en cierto modo supone aceptar como natural la «dictadura de los acreedores» (Fitoussi, 1995) y que un régimen de transferencia de riqueza a estos mismos a expensas de los asalariados debe durar toda la eternidad. Frente a ellos se encuentran quienes consideran que aceptar estas ideas sería sospechoso de someterse a un determinismo histórico, que admitir que hay que ser «realistas» equivale siempre a una posición de justificación del orden establecido.

Una mirada rápida a la historia financiera del siglo xx puede ayudar a clarificar el debate. Hacia 1913 se había llegado a un grado muy elevado de mundialización financiera gracias a la libertad de movimientos de capitales. En la década 1920 y especialmente en 1928 y principios de 1929, cuando el propio presidente de Estados Unidos (Coolidge) reconvenía a quienes expresaban su preocupación por el nivel alcanzado por la burbuja especulativa en Wall Street y por sus consecuencias, el dominio financiero parecía efectivamente «irreversible». Sin embargo, en unos pocos años, tras una tormenta económica, política y militar de alcance mundial, a la cual no eran ajenas las consecuencias de la expansión financiera, surgió un sistema de finanzas regulado en el cual las actividades bancarias y financieras eran estrechamente vigiladas por los gobiernos. No existe ni una fatalidad económica ni situación alguna que sea independiente de las modificaciones en las relaciones sociales y que por tanto no pueda resolverse. Las poderosísimas fuerzas financieras que hoy dominan el mundo no son inmunes a las grandes turbulencias económicas causadas bien por su propio desarrollo, bien por la fuerza de los grandes grupos económicos que están actuando.

Las crisis

La economía real siempre ha tenido periodos de inestabilidad y crisis. Pero en épocas anteriores al capitalismo eran debidos a elementos

externos al sistema económico —fenómenos naturales, como malas cosechas debidas a sequías, inundaciones, plagas..., o guerras y conquistas: incluso había quien consideraba que podían vincular a las manchas solares—; pero en el capitalismo las crisis son elementos intrínsecos al sistema, fruto del mismo. Por ello desde la aparición y consolidación del capitalismo encontramos crisis recurrentes.²² Se han constatado crisis en 1797, 1807, 1819, 1837, 1857, 1865, 1873, 1918, 1929, 1945, 1970s, 1995, 1997, 2001, 2007... Entre ellas es bien conocida la crisis de 1929, que produjo una catástrofe económica y social en todo el mundo. Ya hemos señalado que los trabajos de Keynes hunden sus raíces en la necesidad de encontrar una explicación satisfactoria a la misma y, especialmente, en su deseo de hallar las soluciones necesarias. Los cambios en las políticas económicas inducidas por la crisis,²³ el keynesianismo, la Segunda Guerra Mundial y su necesidad de reconstrucción de los países contendientes y el Pacto Social posterior a ésta, dieron lugar a un largo periodo de prosperidad. De 1945 a 1975 los países industrializados mantuvieron fuertes crecimientos y niveles satisfactorios de empleo.

La mayoría de los economistas convencionales y, en general, el mundo de la economía llegaron a creer que ya se había aprendido a gestionar las economías evitando las crisis. Únicamente los economistas marxistas parecían empeñados en mantener la inevitabilidad de las mismas, pero incluso para muchos de ellos las crisis dejaron de ser elementos de análisis prioritario.

22. Hay que distinguir entre ciclos económicos y crisis: los primeros designan a las fluctuaciones más o menos regulares en la actividad económica, siempre presentes en ésta y de intensidad variable. Según el pensamiento convencional éstos se van resolviendo de manera autorregulada y su naturaleza no representa ningún límite grave a la autorreproducción del sistema.

23. Ya hemos dicho antes que las políticas expansivas que Keynes recomendó se habían iniciado con el *New Deal de Franklin J. Roosevelt* en Estados Unidos, antes de que Keynes las teorizara.

No obstante, a partir de 1966, con la guerra de Vietnam, las economías centrales, especialmente la de Estados Unidos, que desde el final de la Segunda Guerra Mundial se había convertido en el motor de la economía mundial, comenzaron a experimentar problemas —menos crecimiento económico, más desequilibrios externos, alta inflación— y en 1973, con la subida de los precios del petróleo las dificultades se manifestaron con intensidad.²⁴ En los años setenta del siglo xx las economías centrales se encontraron con una crisis económica importante y los economistas tuvieron que desempolvar antiguos conocimientos que ya habían desestimado por considerarlos innecesarios. Como siempre, la dinámica del capitalismo había generado su propia crisis, que en este caso dependiendo de los países no se resolvió hasta los noventa.²⁵ Desde la crisis de los setenta la existencia de las crisis no ha podido ser ignorada, dado que, además, éstas han estado presentes muy frecuentemente: 1995, crisis financiera en México y Rusia; 1997, crisis financiera en el Sudeste asiático; crisis de la «nueva economía» en 2001, y, finalmente, la nueva gran crisis de 2007, a la que hacemos referencia más adelante. A medida que el mundo se globaliza las crisis se expanden más y más rápidamente.

Ya hemos señalado antes que la crisis de los setenta supuso la aceptación en cierto modo generalizada de las críticas que la escuela monetarista de Milton Friedman había hecho al keynesianismo; y cómo añadiendo a ello el trabajo de los nuevos macroeconomistas (véase capítulo 2), se produjo un cambio radical en el pensamiento económico convencional. Se actualizó y rehabilitó la doctrina neoclásica de los equilibrios automáticos y se restableció y fortaleció la política económica neoliberal.

Pero ello no fue sólo debido a la fuerza del pensamiento, sino por-

24. Crisis que ha sido llamada 'la crisis del petróleo' pero que en realidad comenzó con las dificultades en Estados Unidos a partir de 1966.

25. En 1993 hubo otro periodo recesivo que, según en qué países, fue una continuación de la llamada crisis de los setenta.

que la escena política y la correlación de fuerzas sociales cambió: un capitalismo que sufría una crisis inesperada, junto con el triunfo de las fuerzas conservadoras en algunos gobiernos decisivos — Thatcher, Reagan— y el debilitamiento de los partidos socialdemócratas y sindicatos, encontraron en las ideas económicas renovadas la legitimación ideal para sus intereses. Se produjo una combinación de elementos —validez para los intereses económicos dominantes y pensamiento que los legitimaba— que favoreció con entusiasmo la expansión de las *nuevas* ideas. El Estado tenía que centrarse en hacer que el mercado funcionara sin cortapisas y dejar de incidir en todo lo demás —«más mercado, menos Estado»—, muy particularmente en los aspectos sociales. Desde los ochenta el neoliberalismo reina en el pensamiento económico de la Academia y en los centros de poder.

La crisis de 2007

Desde la crisis de los setenta y los programas neoliberales de política económica que la acompañaron, la recuperación en los países industrializados no fue muy potente y además estuvo lastrada por las crisis financieras de otras áreas del mundo, como acabamos de señalar. Gradualmente se fueron desarrollando elementos, tanto en el ámbito de la economía real como en el financiero que, conjuntamente, dieron lugar a la explosión del sistema en el otoño de 2007. A pesar de ello la Economía Convencional no reconocía los signos de crisis y seguía en sus planteamientos habituales.

Llegada la crisis, los economistas convencionales señalaron varias causas posibles para la misma, sobre las cuales no existe un acuerdo unánime, pero la tesis más difundida es que se trata de una crisis del mundo financiero, propiciada por la mala gestión de unos banqueros egoístas y muy codiciosos que no han tenido en cuenta los riesgos que asumían: los banqueros «malos» son los que han causado el desastre.

Mantienen que como el sistema financiero estaba mal regulado, eso mismo acabó produciendo una crisis financiera. Sin hacerlo explícito, se vuelve aquí de forma soterrada a una idea de los clásicos —el dinero es un velo que opera ajeno a la economía real y con autonomía propia—, ignorando los desarrollos teóricos, especialmente los keynesianos, que muestran que el dinero no es un velo, sino que los fenómenos monetarios tienen incidencia en el ámbito de lo real. Por otra parte, los economistas más extremistas afirman que en realidad lo que está en el fondo de la crisis es un exceso de intervención pública y, además, errónea.

Pero la crisis no es un acontecimiento excepcional de un periodo que ha funcionado mal, sino que es inherente, consustancial al capitalismo y por eso mientras exista el capitalismo habrá crisis. Lo ocurrido es algo «normal» en el funcionamiento del capitalismo cuando este se encuentra frente a sus límites.

El desequilibrado desarrollo financiero existe y ciertamente ha sido relevante en el estallido de la crisis, pero no es más que una parte de su génesis. Cuando se nos explica que las hipotecas *subprime* (basura) de Estados Unidos fueron la causa de la crisis hay que preguntarse por qué se llegó a la necesidad de dar esos créditos y por qué la gente que los pedía luego no podía pagarlos. La crisis actual resulta de la evolución del capital financiero, pero derivada y fundamentada en la dinámica de la economía real.

Son dos ámbitos que, aunque se pueden distinguir como conceptos y en algunos periodos y formas pueden operar con bastante autonomía, están muy estrechamente entrelazados y no son independientes. El aumento de riqueza, de valor, sólo se puede conseguir en el ámbito de lo real, por medio del trabajo humano que utiliza los medios de producción existentes. Pero para ello hacen falta también unos fondos que financien el proceso. Es la conexión entre estas dos facetas lo que permite entender la crisis.

Parece como si el dinero, utilizado como capital²⁶ pudiera generar riqueza, pero esto es una ilusión económica, pues ya se ha señalado que el dinero solo no genera valor; el mundo financiero tiene que obtener su beneficio partiendo del mundo de lo real, que es en el único en que se crea nuevo valor. La ilusión de que el mundo financiero puede obtener beneficios por sí mismo es uno de los elementos que está en la base de la crisis.

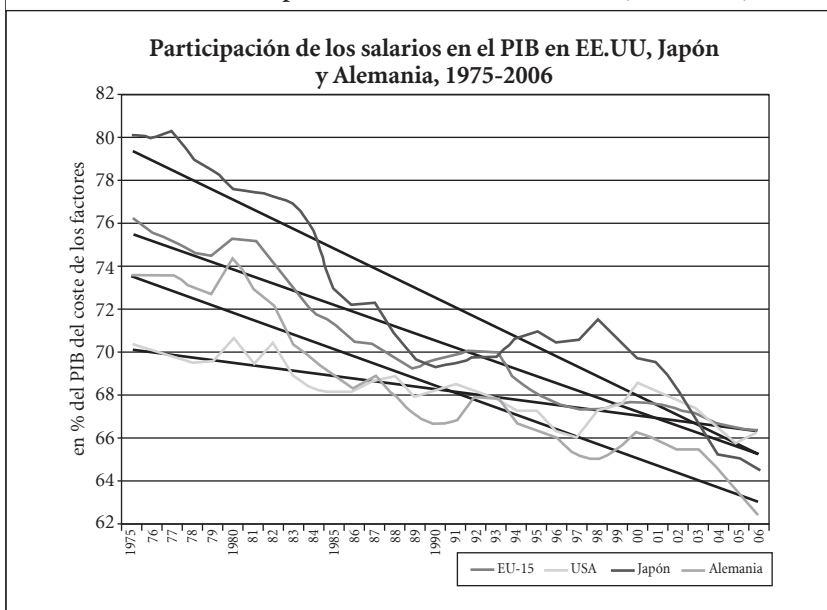
La «nueva economía» (telecomunicaciones), que supuestamente iba a constituir un potente sector, no obtuvo los beneficios esperados y en 2001, el Gobierno de Estados Unidos bajó los tipos de interés para que no hubiera una recesión. Lo que en un contexto de abundante liquidez —proporcionada por los petrodólares y los fuertes excedentes— y una pujante desregulación —que facilitaba también la utilización de grandes cantidades de dinero negro— llevaba a los entes financieros a la búsqueda de oportunidades de inversión en el mundo entero.

En el ámbito de lo real hay que considerar que, desde la crisis de los setenta y, sobre todo con las primeras medidas neoliberales, en los países industrializados los salarios iban disminuyendo, mucho antes de la crisis de 2007 (véase el gráfico 4) y las clases más modestas tenían que recurrir al crédito para mantener sus niveles de consumo, especialmente en vivienda, bienes durables y automóviles.

Dado que las inversiones en actividades reales no proporcionaban los beneficios considerados adecuados, los grandes proveedores de fondos —bancos, aseguradoras, fondos de inversión y fondos de pensiones privadas— se volcaron en las inversiones financieras, fueron mucho más laxos en su evaluación de la capacidad económica de los prestatarios y concedieron créditos con facilidad no sólo a las

26. Cuando el dinero se utiliza para obtener un beneficio con él, se considera capital; si es utilizado para el intercambio o para guardar el valor sólo se le considera dinero.

Gráfico 4. Participación de los salarios en el PIB (1975-2006)



empresas sino también a los consumidores, incluso a aquellos agentes cuya solvencia distaba mucho de estar asegurada. Esta abundancia del crédito iba acompañada de campañas que estimulaban la demanda de créditos por parte de las clases populares: por ejemplo, el «capitalismo popular» de Margaret Thatcher, así como las ofertas de microcréditos que impulsaban a creer que «cualquier mujer [persona] pobre puede ser una emprendedora». Es decir, abundante liquidez y necesidad de dar créditos, por un lado, y estímulos para recurrir al crédito por otro, incluso en condiciones que hacían difícil su devolución, fueron elementos clave en la expansión financiera del siglo XXI.

Además, los entes financieros desarrollaron la «nueva ingeniería financiera» mediante la cual podían multiplicar extraordinariamente las operaciones financieras. Partiendo de las hipotecas *subprime*, de la titularización (véase pág. XX), de los «derivados», del apalancamiento —operar con muy pocos fondos propios y volúmenes de crédito

muy superiores al capital propio— y de otras muchas novedosas figuras financieras, además de la dispersión del riesgo en los entes financieros y los particulares ricos de todo el mundo, los bancos de Estados Unidos multiplicaron enormemente los créditos concedidos y sus negocios. Los inversores institucionales —fondos de pensiones, fondos de inversión— se convirtieron en los principales agentes inversores del mundo y las instituciones financieras de todo el mundo compraban paquetes de valores (muchos ficticios) a las grandes entidades financieras privadas de Estados Unidos. Lo cual condujo, por una parte, a la globalización financiera y, por otra, a la búsqueda de oportunidades de inversión y sus consiguientes beneficios en todos los ámbitos sociales y económicos para satisfacer a los grandes depositantes de fondos que eran sus poderosos clientes.

Pero esta evolución tenía una grave contrapartida: la deuda. La abundancia y facilidad del crédito y los bajos tipos de interés hicieron que aumentaran aceleradamente las deudas en todos los ámbitos: para mantener los niveles de consumo con unos salarios decrecientes las familias recurrían al crédito que tan fácilmente se concedía y al final quedaban seriamente endeudadas. Lo mismo sucedía en las empresas que, ante una demanda creciente, pretendían su expansión o necesitaban del crédito para satisfacer sus pagos en momentos difíciles; las empresas más grandes incurrían en grandes deudas, en ocasiones muy superiores a su capital, para financiar sus proyectos —esto es, en el apalancamiento—, y los propios bancos aumentaban sus créditos cruzados para expandir su cifra de negocios. De modo que la economía funcionaba con unos enormes niveles de créditos y de deuda, generando una aparente prosperidad. Los últimos noventa y los primeros años del siglo XXI constituyeron un periodo de gran demanda, alto crecimiento y abundante empleo, todo ello basado en la deuda, en el que pareció que se había vuelto a instalar la bonanza.

En algunos países, en particular en el caso de España, esto facilitó la generación de una burbuja en el sector inmobiliario que proporcionó

pingües beneficios a los entes financieros y a las empresas del sector inmobiliario y la construcción, amén de suculentas rentas con la especulación del suelo y las viviendas, todo lo cual generó muchos puestos de trabajo y aumentó los salarios. Fue un periodo de boom económico y gran alegría consumidora...²⁷ hasta que estalló la burbuja.

Es sabido cómo terminó este periodo. En el otoño de 2007 el sistema entero hizo *crack*. Las dificultades de una población empobrecida y de unas empresas fuertemente endeudadas para pagar los muy abundantes créditos de muy baja solvencia que se habían concedido, junto a las enormes operaciones especulativas a las que las mismas dieron lugar aparecieron como lo que eran, impresionantes castillos de naipes que acabaron derrumbándose y arrastrando con ellos toda la aparente prosperidad del periodo anterior: así nos encontramos con la crisis de 2007, el resumen de cuya génesis se presenta en el gráfico 5.

Gráfico 5. La génesis de la crisis

| SISTEMA FINANCIERO | ELEMENTOS REALES |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Expansión financiera • Abundancia de créditos baratos • Titulización, venta paquetes de valores en todo el mundo | <ul style="list-style-type: none"> • Estancamiento salarios • El consumo se sostiene a crédito |
| Compra de vivienda | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Aumento de tipos de interés | <ul style="list-style-type: none"> • Con salarios decrecientes • Aumento precios alimentos y petróleo |
| Morosidad en hipotecas basura | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Se hundén los paquetes financieros • Incertidumbre • Problemas financieros banca de todo el mundo • Congelación del crédito • Crisis financiera | <ul style="list-style-type: none"> • Incapacidad de sostener compras • Reducción del consumo |
| Crisis económica | |

27. En el caso español se recordará la frase «España va bien» del presidente del Gobierno, José María Aznar.

La causa primaria, real, de la crisis reside en un sistema productivo que tiende a la desigualdad creciente en el reparto de la riqueza, lo que genera un fuerte desequilibrio a favor de los beneficios mientras los salarios se ven disminuidos, lo que a la larga lleva a una sobreproducción creciente. Ya se ha señalado que, si se recurre al crédito, es para mantener los niveles anteriores de vida (familias) y para destinarlo a la inversión (pequeñas empresas). A medida que van aumentando los tipos de interés y que aumentan también los precios de los alimentos y del petróleo, los deudores más modestos, con bajos salarios, y las pequeñas empresas no pueden pagar sus deudas, y entonces se inicia una enorme cadena de quiebras ante las instituciones de crédito. Unas por su propia carencia de fondos debida precisamente a dichos impagos, otras por precaución, el caso es que todas las instituciones crediticias congelan los créditos. Lo cual implica que se rompa toda la cadena crediticia y de actividad económica. Conjuntamente con ello operaron, sin duda, la gran expansión financiera y los elementos especulativos, dando como resultado la crisis iniciada en el otoño de 2007 en Estados Unidos, que se transmite rapidísimamente a todos los países ricos y que todavía se prolonga en algunos territorios.²⁸

La crisis de 2007, que a juzgar por la falta de premoniciones, fue anticipada por muy pocos analistas económicos convencionales, supuso un descalabro para la economía mundial, especialmente para los países industrializados. Se rompió el circuito de las finanzas, la producción y la circulación, se desmoronaron la actividad económica y las inversiones, cayó el empleo y aumentó el paro. Como en toda crisis, se altera muy sustancialmente la organización material de la sociedad, disminuyen o desaparecen los beneficios, algunos capitalistas pierden parte de su capital o la totalidad del mismo y la mayoría de la población ve como se deterioran sus condiciones de vida.

28. Para un tratamiento más detallado de este tema, véase TAIFA, 2009, informe 6.

LAS REACCIONES A LAS CRISIS Y LAS ESTRATEGIAS PARA EL SIGLO XXI

INTRODUCCIÓN

Como no puede ser de otro modo, los agentes económicos reaccionan ante la crisis y tratan de sobreponerse a la misma con los mínimos daños. Pero la capacidad de los diversos agentes para enfrentarse a la crisis es muy distinta. No es la misma para un gigante financiero o una gran empresa transnacional que para la pequeña empresa, el trabajador asalariado o las clases populares. A continuación vamos a bosquejar algunas de las reacciones a la crisis de 2007 de los principales afectados.

Para ello es preciso partir de una precisión. En los sistemas económicos, y en particular en el capitalismo, existen dos grandes ámbitos que, aunque están estrechamente relacionados, tienen sin embargo características distintas. Me refiero a las diferencias entre el ámbito privado de la economía y el ámbito público. Para entender las reacciones ante la crisis necesitamos analizar la actuación de los dos ámbitos, que están estrechamente relacionados, aunque en una primera aproximación, puede ayudarnos el verlos por separado. En el ámbito privado se encuentran los negocios privados, grandes y pequeños, las familias, las personas con sus actividades económicas y sus objetivos, mientras que el ámbito público está constituido por los distintos niveles de la organización política. Ambos ámbitos se influyen mutua-

mente y sus relaciones dependen, hasta cierto punto, de la correlación entre las fuerzas sociales, que en las democracias parlamentarias se manifiesta en general en el ámbito de lo político.¹ Y, por tanto, cambian a medida que cambian las relaciones entre las fuerzas sociales. Por ejemplo, tras la Segunda Guerra Mundial, en el periodo del Pacto Social, las fuerzas populares eran más potentes que durante la crisis de los setenta, y, acorde con estas situaciones, las conductas de ambos sectores, privado y público, seguirán evoluciones distintas. Veremos más adelante que estas relaciones son más complejas de lo que parece. Pero lo que nos interesa ahora es distinguir entre la reacción de las fuerzas económicas privadas y el papel del sector público.

Aunque ya sabemos que en las posiciones neoliberales se mantiene que el papel del sector público en la economía debe ser el mínimo, no es más que una afirmación retórica, que no se mantiene en la realidad. Incluso en el capitalismo más moderno y globalizado, el sector público es crucial para que pueda actuar y desarrollarse el sector privado. En primer lugar, porque el sector público proporciona las normas de existencia y actuación de toda la vida social y, por tanto, de la vida económica; además, el ámbito público, especialmente el Estado, establece una legislación que tiene gran importancia en el ámbito económico privado. Por otro lado, en la mayoría de los países modernos la propia actividad del sector público genera actividades económicas en el sector privado que son de gran peso cuantitativo: compras del sector, número de empleados (funcionarios y no funcionarios) con sus correspondientes salarios y compras al sector privado, etc. ¿Qué sería del capitalismo moderno si no lo apoyasen las diversas expresiones del poder del Estado? Lo público sigue siendo imprescin-

1. Excepto en periodos en que el ámbito de lo público no funciona satisfactoriamente a juicio de la población o de amplios sectores de ella y se recurre a otras expresiones como manifestaciones, huelgas generales y otros procedimientos directos, sin ignorar que pueden también existir instancias de golpes militares o subversiones de otros tipos desde las fuerzas conservadoras.

dible amén de instrumento fundamental para la actividad económica privada. Cuando frente al keynesianismo, de carácter intervencionista y regulador, los neoclásicos modernos señalan que el papel del Estado debe eliminarse o disminuir mucho, en realidad no es esto lo que plantean, sino que lo que verdaderamente pretenden es reestructurar el papel del sector público de modo que su potencia se incline abiertamente a favorecer los intereses del mundo de los negocios y a la obtención de beneficios en lugar de preocuparse por el bienestar de la ciudadanía.

Es curioso que, actualmente, muchos análisis económicos e incluso las luchas sociales se dirijan más contra las instituciones públicas —gobiernos e instituciones internacionales— que contra el sector privado de los negocios y las empresas. El mundo de los negocios muy hábilmente ha conseguido desviar hacia las instituciones políticas una gran parte del conflicto social, mientras que ellos contemplan el espectáculo desde la barrera, como si no tuvieran nada que ver con aquello o no fueran los agentes que están en el origen de la actuación económica del sector público.

EL ÁMBITO DE LO PRIVADO FRENTE A LA CRISIS

La concentración del capital

Ya se ha señalado antes que la evolución del capitalismo conduce a su expansión, a la concentración de capitales y a su financiarización, que es lo que le ha llevado a implantarse en el mundo entero, si bien con características distintas en los diversos ámbitos geográficos. Muy lejos de los mercados de competencia perfecta en que basa sus análisis la Economía Convencional. La acumulación supone un proceso de concentración de capital, pues aunque en sus formas de operación puede fragmentarse y parcelarse, la propiedad y sus focos de decisión

son unitarios. El proceso de concentración se intensifica con las crisis, ya que en ella unos capitales desaparecen y los que resisten resultan fortalecidos y, muy a menudo, incrementados. Ya se ha señalado que las crisis son acontecimientos que facilitan al capital su propia reestructuración para ser capaces de sobrepasarlas e iniciar una nueva etapa.

La competencia entre los grandes capitales en un contexto de abundancia de dinero líquido en busca de beneficios ha dado lugar, además, a numerosos procesos de fusiones, no tanto dirigidos a aumentar la capacidad productiva real, dado que a menudo las empresas ya están operando considerablemente por debajo de su capacidad, como a disminuir competidores aumentando la participación en nichos específicos de mercado, racionalizando los procesos productivos e incluso utilizando las fusiones para eliminar empresas completas. De modo que al iniciarse el siglo XXI la economía se encuentra controlada por empresas enormes en el ámbito de la producción real. Existen, sin duda, muchas empresas de tipo medio y pequeñas —las conocidas como PYMES—, pero éstas dependen prácticamente en su totalidad de las de gran tamaño.² A modo de ejemplo pueden citarse las siguientes concentraciones:

- En la industria farmacéutica mundial, 10 empresas controlan casi el 55 % del mercado y las 4 primeras cerca del 30 %;
- 10 empresas controlan el mercado mundial de alimentos; por ejemplo, en el mundo hay 25 millones de productores de café y 500 millones de consumidores, pero sólo 4 empresas manejan el

2. Se ha prestado gran atención mediática a la existencia de pequeñas empresas productoras de alta tecnología muy sofisticada cuyo desarrollo se basa en la inteligencia e ingenio de algunos profesionales y que han constituido éxitos económicos indudables —es el modelo de Silicon Valley—, pero si se observa su trayectoria puede advertirse que al final han dado lugar a grandes emporios —Microsoft—, o que tras unos pocos años de actividad, han sido compradas por grandes empresas.

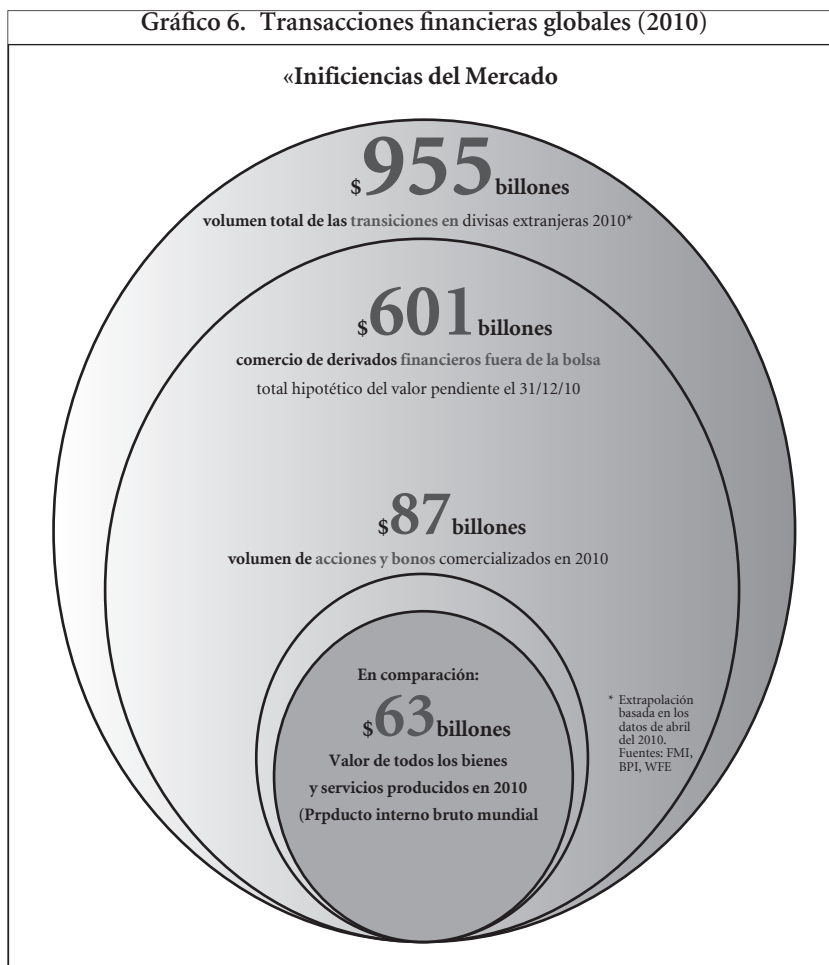
45 % de la torrefacción y otras 4 el comercio internacional de este producto;

- 10 empresas controlan el 70 % del mercado global de pesticidas;
- 6 grandes compañías controlan el mercado de la telefonía móvil. En Estados Unidos, el 90 % de los contratos de teléfonos móviles corresponden a cuatro operadores. Es conocida la potencia de Apple, Samsung, HP y Lenovo (China), que luchan encarnizadamente por el control mundial de esta modalidad telefónica;
- 10 empresas controlan el mercado de petróleo;
- 3 compañías todo el mundo facturan más de 400.000 millones de dólares por año. Una de ellas es Wal Mart —que controla el 6,1 % de todas las ventas al detalle del mundo— y las dos restantes son Exxon Mobil y Royal Dutch Shell, ambas petroleras;
- los 10 mayores bancos del mundo —de Alemania, Reino Unido, Francia, China, Estados Unidos, etc.— tienen más de 24.000.000 millones de dólares en activos, mientras que las aseguradoras no les van muy a la zaga, y los grandes entes financieros, algunos de los cuales son precisamente los mismos que los bancos, presentan todos cifras de negocios muy superiores a las de los bancos.

Además, el número de empresas está disminuyendo continuamente, pues el proceso de fusiones es permanente.

En el mundo financiero esta evolución ha sido particularmente acentuada, pues la desregulación y la ingeniería financiera permiten un gran desarrollo de sus operaciones, lo que ha dado lugar a un enorme desequilibrio entre el ámbito de lo real y de lo financiero. De forma que al iniciarse la segunda década del siglo XXI (2010), la desproporción entre estos dos ámbitos alcanzó cifras increíbles (véase gráfico 6). El volumen de las operaciones financieras sólo en derivados (601) multiplicaba por diez la producción real mundial del mismo año (63), y el volumen de las transacciones en divisas extranjeras

Gráfico 6. Transacciones financieras globales (2010)



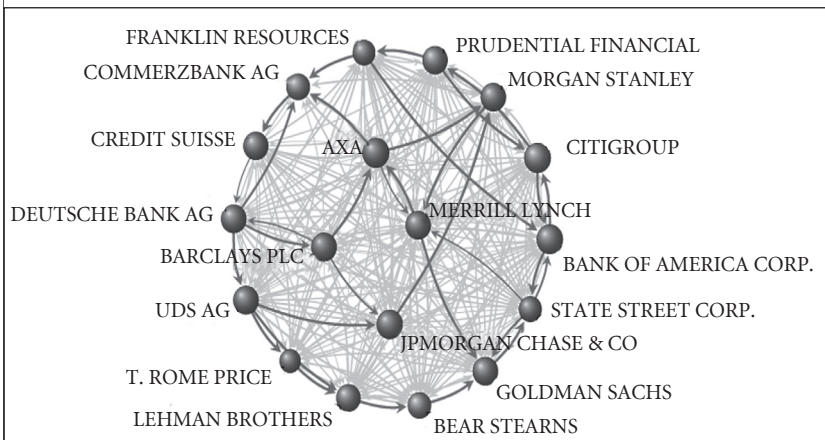
lo multiplicaba por quince. Es más, estas cifras están aumentando de manera exponencial, pues en 2013 las transacciones en moneda extranjera llegaban a 1.272 trillones, y las de derivados a 693 trillones (datos del Bank of International Settlements).

Hay que destacar el poder de los inversores institucionales (fondos de inversión, fondos de pensiones, fondos soberanos), que ha alcanzado dimensiones desorbitadas. El dinero que acumulan los fondos bastaría para comprar todas las empresas cotizadas que hay

en el mundo. La inversión institucional supone más del 37% de la capitalización total de la renta fija y de la variable del mundo y una cifra mucho más relevante en el volumen de negociación de los mercados”.³

En la punta de esta pirámide se encuentran los principales bancos: Barclays, JP Morgan, Bank of America, UBS, AXA, Goldman Sachs y Deutsche Bank, entre otros. La estrecha relación entre ellos los hace vulnerable a los colapsos financieros y amenaza a la ciudadanía, que acaba rescatándolos en caso de posible quiebra. Es obvio que un pequeño grupo de empresas, en el que destacan los grandes bancos, ejercen un poder desmesurado y hegemónico sobre la economía global.

Gráfico 7. Principales entes financieros globales



Font: «La red del control corporativo global». Stefania Vitali, James B. Glattfelder, and Stefano Battiston.

Sin embargo, sería un error considerar como entes separados los capitales productivos de los financieros. Entre estas dos maneras de obtener beneficios existen muchas más conexiones de lo que pudiera

3. http://economia.elpais.com/economia/2014/02/14/actualidad/1392407519_905182.html

parecer. Se suele prestar poca atención al papel de las grandes empresas industriales en las finanzas, y a la inversa, pero esta combinación, que ya fue analizada en 1910 por el economista marxista Rudolf Hilferding (1877-1941), sigue existiendo y de hecho es muy significativa. A pesar de ello, los estudios al respecto son pocos, quizá debido a la opacidad del fenómeno, pues no hay muchos datos precisos sobre tales conexiones.⁴

Para las grandes corporaciones industriales, la globalización financiera ha supuesto mayor liquidez y, sobre todo, mayor movilidad de los recursos que ellas centralizan, lo que ha hecho estallar las actividades financieras de estos grandes grupos y ha modificado profundamente sus decisiones estratégicas acerca del modo de maximizar sus beneficios. Continúan siendo empresas principalmente industriales, pero en un contexto de fuerte incertidumbre sobre las perspectivas económicas, sus decisiones acerca de sus propias actividades de producción están, cada vez más frecuentemente, encerradas en el circuito de oportunidades y límites que corresponde a las finanzas globales. Lo cual les ha orientado a una gestión centralizada de su tesorería hacia los mercados financieros y a dotarse de la posibilidad de negociar en los mismos. El nivel y orientación de sus inversiones productivas está cada vez más marcado por esta disposición y de hecho va disminuyendo. Por otro lado, al ser la orientación financiera más inclinada al corto plazo, la evaluación de los capitales industriales también se transforma en esta misma dirección. De modo que estos grupos han contribuido ampliamente a la financiarización de la economía mundial.⁵ A su vez, para los grandes inversores institucio-

4. Para un tratamiento inicial bastante completo del tema, véase el capítulo 5 de Chesnais, 1996, aunque sus datos hayan quedado obsoletos.

5. Por ejemplo, las grandes superficies de venta al contado son conocidas como entidades que obtienen mucha mayor parte de sus beneficios de la gestión de sus abundantes fondos financieros —compran a largos plazos y venden al contado— que de las ventas de sus productos.

nales (*hedge funds*, fondos de inversión, fondos de pensiones privadas) estas empresas «industriales» constituyen centros de beneficios de gran interés. Se articulan así ambas esferas, lo que aumenta la concentración y el poder de los capitales y multiplica las turbulencias que se pueden generar en los mismos.

La economía furtiva

Merece también la pena detenernos brevemente en la denominada economía furtiva del capitalismo,⁶ en la que las actividades legales comparten espacio con la ilegalidad, siendo esta última en sus diversas variantes también un mecanismo que el sistema ha organizado como parte sustancial de su lógica de obtención de beneficios privados. La actividad económica transcurre entre lo abierto y lo sumergido, lo lícito y lo ilícito, la legalidad y la delincuencia.

El fraude a la normativa fiscal y la economía sumergida se han contado siempre como elementos tradicionales y principales de esta economía furtiva, pero la importancia cuantitativa de otras actividades ilegales o criminales es todavía mayor. Entre ellas se puede distinguir una zona negra u oscura, en la que se actúa en mercados de ilegalidad dura (aunque en ocasiones en connivencia con la legalidad), como la droga, las armas ilegales (hay ventas de armas legales), la prostitución, el tráfico de personas, etc.; y, por otro lado, una zona gris o intermedia, de actividades que son más conocidas y cuasi toleradas como la evasión de capitales privados, los paraísos fiscales, ciertas figuras fiscales y otras similares. Es difícil saber dónde clasificar la corrupción que a menudo participa de ambos campos, el legal y el ilegal, pero es indudable que en las economías actuales ocupa un espacio creciente.

6. Para un tratamiento más detallado, véase TAIFA, informe 8, *La estrategia del capital: apuntes sobre la economía furtiva del capitalismo*, 2011.

Aunque por su propia naturaleza es difícil conocer su volumen, se estima que el producto criminal bruto no es inferior al 15 % del comercio mundial (Valencia, 2010, 18).

El tráfico ilegal de bienes, personas, armas y recursos naturales genera dividendos cercanos a los 650.000 millones de dólares al año a nivel global. [...] El narcotráfico y el contrabando generan cerca de 320.000 y 250.000 millones de dólares, indicó el reporte difundido por Global Financial Integrity. [...] El informe explica que sofisticadas organizaciones criminales usualmente retienen la mayor parte de los dividendos, y menciona como ejemplo que los coccaleros de América del Sur apenas perciben el 2 % del precio que paga el consumidor final. [...] Después de las drogas y los seres humanos, los bienes ilícitos más rentables son los órganos de personas (32.000 millones de dólares), el petróleo (11.000 millones) y la fauna silvestre (10.000 millones) (informe de L. A. Lugo).⁷ Sin embargo, tales cifras rara vez aparecen en el discurso de la economía formal.

A pesar de ello, estas actividades han llegado a ser tan importantes económicamente que en 2014 la Unión Europea, a través del Nuevo Sistema Europeo de Cuentas, ha impuesto la norma de que en el cómputo del PIB de los países será preciso incluir algunas de esas actividades como la prostitución, el tráfico de drogas, la corrupción, el armamento militar, y alguna otra actividad más presentable (por ejemplo, la capitalización del gasto en I+D+i que pasa a ser considerada inversión en activos fijos). En España, por ejemplo, se calcula que la inclusión de estas partidas puede aumentar entre un 2,7 y un 4,5 % el cómputo del PIB.⁸

Además de su importancia estrictamente cuantitativa y en el propio ámbito fiscal, que no es nada desdeñable, estas actividades tienen

7. Dadas las fechas de estos datos, probablemente la realidad actual es mucho mayor.

8. No obstante quedan todavía por incluir en el PIB muchos datos acerca de la riqueza legal creada fuera del ámbito del mercado, como, por ejemplo, muchos cuidados y otras actividades domésticas.

considerables consecuencias cualitativas, como por ejemplo la de mantener un sector totalmente desregulado tanto en los aspectos económicos como en los sociales, permitir condiciones laborales muy abusivas, facilitar los conflictos armados (venta de armas), o transacciones cuyas repercusiones sanitarias (venta de fármacos no autorizados) y para la dignidad de las personas son graves (prostitución y tráfico de personas, emigración). En una palabra, existe un ámbito oculto en las economías, un potente poder no reconocido con amplias posibilidades de actuación y que distorsiona gravemente a la economía que actúa legalmente.

En conjunto, la economía mundial se encuentra en una etapa en la que el poder y actuación de las empresas transnacionales y los entes financieros, y las relaciones y redes que ellas establecen con otras de menor entidad, convierte a las primeras en agentes determinantes de la actividad económica mundial. A medida que el dominio de estas corporaciones aumenta, la categoría «país» deja de tener valor explicativo, pues, aunque pocas veces han sido los Estados los agentes directos de la economía, sí que tenían más capacidad de incidencia en la actividad privada de sus territorios. Actualmente, el agente «país» no dispone de autonomía para tomar sus propias decisiones, en primer lugar, porque depende grandemente del poder de decisión de las empresas transnacionales, que crean redes de actuación mundiales poco afectadas por el poder de los Estados, mientras que éstos, por su parte, dependen de las instituciones económicas internacionales (véase más adelante). Si a ello se añade que los países están cada vez más fragmentados en sus clases sociales, resulta que en términos analíticos la categoría «país» sirve de muy poco como elemento explicativo y ha de ser sustituida por otras variables más relevantes que reflejen los núcleos de poder real. El capital ya no se puede clasificar como nacional o extranjero, sino que constituye entes complejos de enorme poder que desde un núcleo central organizan sus negocios y manejan las economías de los países para lograr sus fines.

La organización de las empresas

Hasta ahora nos hemos referido a la conformación de la economía mundial. Pero todos los cambios que se han señalado aparecen a la par que las transformaciones experimentadas en la organización de las empresas, en una relación de causas y consecuencias concurrentes y conjuntas. No se pretende aquí relatar a fondo las transformaciones ocurridas en el seno de las empresas, sino sólo dejar constancia de que éstas han sido muchas, de gran alcance y profundidad y que no pueden ser ignoradas aunque no se traten con detalle.

Acabamos de comentar sobre la concentración de capitales que está teniendo lugar. Son los grandes oligopolios los que controlan la producción, aunque no sean ellos los productores directos. Cada vez menos centros de decisión empresarial organizan los sectores de producción de mercancías, creando una fuerte competencia por la cuota de mercado, lo que obliga a la imitación de cualquier práctica de abaratamiento de costes, sobre todo los relacionados con el mercado de trabajo.⁹ A su vez el nivel de capitalización ha ido creciendo, siendo necesaria la utilización de más y más capital, lo que conduce a reforzar la tendencia a la disminución de la tasa de beneficio,¹⁰ mientras que la tecnología permite producir más con menos fuerza de trabajo y el apalancamiento ha propiciado, a menudo, que el objetivo de la empresa no sea el obtener beneficios con su producción, sino obtener las ganancias que se pueden lograr por la venta de la empresa a corto plazo. En estos casos, la actividad principal de los propietarios y gestores de estas empresas no es la producción, sino comprar empresas para «adelgazarlas» —disminuir deudas y plantillas, racionalizarlas,

9. Esta parte se apoya en TAIFA, 2009, 29, informe 6.

10. La tasa de beneficio es el porcentaje de beneficio por una cierta cantidad de capital, por ejemplo, por cada cien de capital. No hay que confundirla con el beneficio total. El beneficio total puede aumentar, pero si se va aumentando proporcionalmente más el capital que el beneficio, el porcentaje de beneficio puede disminuir.

con frecuencia disminuyendo la producción—, para ganar dinero con la venta de la empresa, olvidando, por tanto, todo interés en la producción y a medio y largo plazo.¹¹

Asimismo, entre las recientes prácticas empresariales se pueden destacar diversas modalidades de organización, que, de forma aislada o combinadas entre sí, han dado lugar a transformaciones significativas en las estructuras empresariales que recogemos en el Recuadro 15.

Recuadro 15. Algunas formas actuales de organización interempresarial

Deslocalización: Establecer una empresa filial o partes de la misma en un lugar distinto del de la empresa matriz, a menudo en otro país.

Subcontratación: Contrato de una empresa con otra para realizar una parte del proceso productivo de la primera, bajo la responsabilidad de la empresa subcontratada pero jurídica y económicamente independiente de aquélla excepto en lo que afecta a los términos del contrato.

Just-in-time (Justo a tiempo): Forma de organización de la producción originaria de Japón en la que los componentes del proceso de producción que procedan de otras compañías llegan a la primera empresa justo a tiempo para integrarse en el proceso productivo, a medida que van siendo necesarios. De esta manera se elimina la necesidad de tener almacenes y stocks y su financiación.

Zonas francas: Formas antiguas, hoy actualizadas de organización por las que se conocen ciertos ámbitos territoriales —antiguamente zonas costeras— de un país donde no rige la legislación del mismo, por lo que están en una especie de tierra de nadie.

*Maquila.*¹¹ Forma antigua de organización, igualmente modernizada, donde una empresa central tiene contratos para la producción en talleres auxiliares, formalmente independientes, a los que subcontrata aquellas partes del proceso productivo en que se procede al ensamblaje de componentes recibidos de la central que ella misma envía.

11. Etimológicamente, la palabra castellana viene de la parte que los productores de grano pagaban al molino para satisfacer el coste de la molienda.

Finalmente, en el ámbito laboral hay que destacar a los trabajadores autónomos —véase el apartado siguiente «El trabajo»—, que consiste en contratar su fuerza de trabajo como si fueran pequeños empresarios independientes, sujetos a contrato mercantil en lugar de contrato laboral, pero realmente integrados en la empresa, sometidos en la práctica a la misma situación laboral que los trabajadores asalariados, sin capacidad de decisión alguna ni derechos sociales, pero son responsables por sí solos de su estatus laboral y de sus obligaciones fiscales.

Teniendo todos estos elementos en cuenta nos encontramos en un mundo empresarial sometido a una muy fuerte competencia, que, por un lado, le lleva a una acelerada dinámica de concentración y, por el otro, hacia fuerzas centrípetas que dificultan de forma creciente la identificación de las estructuras empresariales y de las responsabilidades correspondientes.

Como consecuencia de estos cambios ha ido alterándose también muy sustancialmente la relación entre los gestores de las empresas y sus propietarios. Actualmente, un reducido número de propietarios en colaboración con sus gestores controlan la gestión de las empresas, mientras que los demás propietarios, cada vez más atomizados, van perdiendo el control empresarial. Reaparece aquí una polémica iniciada por el economista John K. Galbraith a mediados del siglo xx (véase Galbraith, 1958/1972), cuando se planteaba quién ostenta realmente el poder en las grandes corporaciones, si los accionistas o los gestores. En aquella época pareció que los gestores habían pasado a dominar las empresas, pero con la llegada del periodo neoliberal y, sobre todo, con la financiarización, los principales propietarios parecen haber recuperado el poder empresarial, y se afirma que los accionistas exigen a sus gestores tasas de beneficio altas o el incremento de la cotización de las acciones. Tarea esta última que puede dar lugar a operaciones financieras especulativas que no responden a beneficios reales, sino que pueden acabar convirtiéndose en auténticos desfalcos

sonre la economía empresarial. No obstante, la situación no está del todo clara, pues los grandes gestores que han pasado a cobrar sumas increíbles como remuneración por sus servicios, son a menudo remunerados también con acciones de las empresas (*stock options*), de manera que se convierten también ellos en accionistas. El debate que se inició hace más de cincuenta años se ha intensificado, pero no está mucho más claro, aunque parece que actualmente un pequeño grupo de personas, propietarios principales y gestores de alto nivel, a veces incluso difíciles de diferenciar, son quienes ostentan el poder de decisión empresarial. Lo que está más claro es que, en conjunto, el sistema productivo y los objetivos empresariales se enfocan en el muy corto plazo y en la búsqueda de grandes beneficios, sobre todo para este reducido grupo de élites empresariales.

El trabajo

Los fenómenos que han tenido lugar en las últimas décadas con la globalización —actualmente todos los trabajadores del mundo compiten con los de todo el mundo—, la crisis — cierre o reducción de plantillas en un número sustancial de empresas— y la reestructuración empresarial, han supuesto también amplias y profundas transformaciones en el mundo del trabajo y en el ámbito laboral. Modificaciones que se iniciaron con el debilitamiento del poder político de las clases populares en la crisis de los setenta del siglo xx, y que se han intensificado hasta niveles insospechados en lo que llevamos de siglo. El paro, la disminución de salarios y el deterioro de las condiciones de trabajo son características que, desde que estallara la crisis, han acompañado a los trabajadores de todos los países. No obstante, el deterioro en estos aspectos es particularmente notorio en algunos países, especialmente en aquellos que sufren altas cifras de paro. Entre ellos, como es sabido, se encuentra el Estado español (EE). Debido a ello en

este epígrafe, más que comentar lo que sucede en los países desarrollados nos concentraremos en lo que sucede a los trabajadores del Estado español, afectados por muy altas cifras de paro, aunque la evolución es similar en muchos países industriales, si bien es cierto que con distinta intensidad.

Los trabajadores españoles ven derrumbarse su planteamiento de lo que supone en sus vidas la actividad laboral porque:

- Para alrededor de la cuarta parte de la población activa, el trabajo regular y permanente ha dejado de formar parte de sus expectativas.¹² El resto de la población, aunque todavía tenga un empleo, tiembla por la posibilidad de perderlo y teme que si eso sucede será muy difícil lograr otro. Desde luego, será casi imposible que tenga las mismas condiciones que el anterior, y probablemente si se consigue un nuevo empleo será en condiciones considerablemente peores. El empleo ha pasado a ser una variable muy incierta y todos los trabajadores se sienten angustiados al respecto. En el Estado español, entre 2008 y 2015 el empleo ha disminuido en números absolutos en muchos sectores, incluso en aquellos que tienen beneficios. Además, es sabido que el paro está afectando particularmente a los jóvenes: más de la mitad de los jóvenes están parados y la cifra sería mayor si se contabilizasen los alrededor de 500.000 jóvenes que se han decidido a emigrar;¹³ por el otro lado, los trabajadores mayores de 50 años

12. En el Estado español, la población activa a mediados de 2014 era de casi 23 millones de personas, con un paro superior al 23 % y una tasa de actividad del 59,63 % (ciertamente muy baja). En 2014 el empleo mejoró por primera vez en seis años en un 1,12 %, si bien aquí no tenemos en cuenta la calidad del empleo, pues tanto la tasa de temporalidad (23,95 %) como el empleo de tiempo parcial (16,39%) aumentaron ligeramente.

13. Todos los comentaristas coinciden en la dificultad de encontrar cifras fiables. Éstas oscilan entre los 250.000 emigrantes netos, es decir, restando la inmigración, y los 700.000 que contabilizan otros estudios.

que pierden su empleo, aunque sean personas muy cualificadas, tienen muy pocas probabilidades de volver a encontrar un empleo y malviven con tareas esporádicas, generalmente muy por debajo de su capacidad. Por no mencionar la incidencia mayor del paro entre las mujeres y los inmigrantes. En definitiva, un panorama realmente desolador.

- La temporalidad en el empleo. No se trata únicamente de las altas cifras de paro, sino de la calidad del empleo existente. Los empleos que se materializan ahora son prácticamente todos de carácter temporal (más del 90 % de los contratos son temporales) o a tiempo parcial no voluntario. Sin ignorar la alta proporción de trabajadores *autónomos* que en realidad son trabajadores asalariados camuflados, a los que sus empleadores exigen que se contraten con tal carácter, lo que implica, por ejemplo, que sean responsables de su propia seguridad social (es decir, que la paguen ellos directamente), que el contrato pueda ser rescindido sin ningún problema y, por supuesto, sin ninguna indemnización y que en caso de cualquier accidente laboral la empresa para la que realmente trabajan no tenga ninguna responsabilidad. Además, las sucesivas reformas laborales —52 reformas laborales desde el Estatuto de los Trabajadores en 1980 hasta finales de 2014— permiten que incluso aquellos trabajadores que tienen un contrato indefinido sean fácilmente despedidos. En el Estado español se ha llegado a una situación en que «disfrutar» de un contrato de trabajo de seis meses se considera ya una buena situación, lo que impide realmente tener ningún plan de futuro. ¿Qué planes de vida pueden hacer tanto en su desarrollo personal como profesional las personas que no tienen ni idea de si tendrán un empleo y de cuánto tiempo durará este?
- No es mejor la situación salarial. Acorde con la evolución del empleo, los salarios de los trabajadores que ya llevan tiempo en sus

ocupaciones, en el mejor de los casos se han congelado, o han disminuido en su mayor parte. Es difícil proporcionar una cifra de caída de los salarios debido a la enorme variedad de las categorías laborales y de sus remuneraciones, pero existe un amplio consenso acerca de la disminución de los salarios de todos los trabajadores excepto los de los altos dirigentes empresariales. Distintas fuentes mencionan caídas en los salarios nominales del 7 al 11 % entre 2008 y 2014, según las categorías y situaciones, y es probable que la cifra real sea superior a estos porcentajes. En cuanto a los nuevos contratos, su temporalidad hace difícil conocer realmente cuánto se cobra en términos mensuales o anuales, pero no cabe ninguna duda de que todos los contratos nuevos tienen salarios más bajos que las mismas categorías en la situación anterior. Hace sólo unos años, un trabajador que cobraba mil euros mensuales era un *pobre* mileurista; actualmente ser mileurista es casi ser un trabajador privilegiado, especialmente entre los jóvenes. El salario mínimo por jornada completa es de 648,60 euros al mes, lo que deja poco espacio para el optimismo.

- Las condiciones de trabajo. Es una faceta que atrae menos las críticas que los puntos anteriores pero que, sin embargo, es de importancia primordial para evaluar la calidad del empleo y de vida de los trabajadores. En primer lugar está el amplio desfase entre la preparación profesional de la población que quiere trabajar y las oportunidades de empleo que se le presentan. El problema de los trabajadores no es la falta de cualificación profesional sino el exceso de cualificación para los empleos disponibles. La que se ha calificado como «la generación mejor preparada de la historia del país», en muy pocos casos está trabajando en aquellas tareas para las que se ha preparado, muchas veces con gran esfuerzo propio y de sus familias. No se trata sólo de los 500.000 jóvenes emigrantes, sino de los millones de personas que desempeñan trabajos que no tienen ninguna relación con

su formación profesional, lo que conduce a la falta de motivación, la apatía y el desinterés.

Por otra parte, hay que mencionar las condiciones materiales del ejercicio de la actividad. Se ha generalizado el trabajo a turnos o de horarios arbitrarios y cambiantes sin necesidad de ninguna justificación y nadie parece interrogarse acerca de las consecuencias de este sistema para la vida familiar y social, que es casi imposible de sostener en este tipo de empleos. Quienes logran un trabajo, rara vez se atreven a preguntar por las condiciones en que se desarrollará el mismo: salarios, jornada de trabajo, horarios, vacaciones. Con tal de tener un empleo, la mayoría de la población está dispuesta a aceptar cualquier tipo de condiciones: largas horas no pagadas, sin vacaciones o, en el mejor de los casos, días libres cuando le conviene a la empresa. Se tiene la impresión que si se tiene «el privilegio» de tener un empleo, no es cuestión de exigir derecho alguno. En la actualidad, el empleo parece exigir la sumisión más completa al empleador, y no son infrecuentes los casos de una genuina humillación.

- Por no mencionar las circunstancias físicas del ejercicio laboral. Son muy pocos los inspectores de trabajo que se atreven a denunciarlas cuando se trata de condiciones insalubres o peligrosas, pues la acusación es que «atacan a los puestos de trabajo». Y, en este contexto hay que mencionar también que, a causa de la legislación laboral actual, los trabajadores temen estar enfermos y no poder acudir a su trabajo pues pueden ser despedidos si las faltas son reiteradas. Junto con ello, en las enfermedades que exigen un internamiento hospitalario, dada la tendencia a acortar las estancias hospitalarias y la dureza en la concesión de bajas por enfermedad, a menudo trabajadores que no se han recuperado totalmente vuelven a su puesto de trabajo en condiciones de salud muy precarias.

Todo ello, junto con el deterioro estrictamente material de las condiciones de trabajo y de vida, lleva a un aumento del malestar físico y psíquico, de la incertidumbre y la angustia. Al abandono de toda ilusión y motivación por el trabajo y la profesión. Al deterioro psicológico de la población. Una población que había confiado en un contrato social que le aseguraba unas condiciones de vida relativamente satisfactorias, que le habían prometido que si se formaba adecuadamente podría progresar, que creía tener un horizonte en el que si se esforzaba podía avanzar, se encuentra ahora sin posibilidades de planificar su vida, al albur de unas economías cada vez más inciertas y turbulentas, y con bastante peligro de verse inmersa en las categorías de la marginalidad o de las familias «en peligro de pobreza», nuevo eufemismo para referirse a los pobres con un vocabulario «políticamente correcto». El problema del capitalismo no es sólo que es injusto, sino que es irracional al condenar a generaciones completas al desempleo, la pobreza y la ansiedad.

Frente a todo esto hay que destacar el uso que el sistema de valores sociales está haciendo del trabajador autónomo y «el emprendedor». Dado el alto porcentaje de paro, muchas personas que habían sido trabajadoras asalariadas y que no encuentran empleo, no tienen más remedio que intentar dedicarse a cualquier cosa que les pueda proporcionar unos ingresos, en cualesquiera condiciones. De aquí que los que tienen alguna cualificación, por modesta que sea, se conviertan en trabajadores autónomos que tratan de sobrevivir, a los que hemos hecho referencia más arriba. Y de ello se está haciendo una escandalosa propaganda, pues se les presenta como personas que merced a su tesón, voluntad e ingenio son capaces de desarrollar nuevas actividades y avanzar en su situación personal y social. Lo que más o menos implícitamente, a veces de forma muy explícita, se interpreta como que quienes no toman esa ruta son personas con poca iniciativa o, mucho peor, que no están dispuestos a esforzarse por salir de su situación de parados, lo que, por supuesto, merece la reprobación social.

Mención aparte en este discurso merecen «los emprendedores», que parecen ser los autónomos que tienen un nivel social más alto o que han tenido éxito en sus iniciativas de actividades autónomas con más atractivo/glamur, como empresas de alta tecnología, diseño, deportes, o simplemente de mayor valoración social. Los «emprendedores» que logran montar una empresa de un cierto volumen económico y que genere algún empleo, se convierten en el ejemplo a seguir. En cambio se ignoran los miles de autónomos y «emprendedores» que han fracasado en su empeño, a veces perdiendo sus ahorros y casi todas sus ilusiones.¹⁴ Constituye una actuación ideológica muy intencionada y de altos vuelos presentar como si fuera una fórmula inequívoca de éxito y «solución» a los problemas prácticos que, en algunas ocasiones, cuando convergen aspectos bastante difíciles de encontrar, pueden ser válidas, pero que en muchas otras suponen el hundimiento económico y personal de quienes las intentaron.

La expansión en profundidad. La desposesión

En esta evolución encontramos otro elemento de interés. Consiste en la expansión del capitalismo no sólo en el ámbito productivo sino en todos los aspectos de la vida, absorbiéndola en todas aquellas esferas en las que pueda existir la mínima oportunidad de negocio. Se trata de convertir en mercancía, en un producto que se ha de comprar, todos aquellos productos y servicios que se habían mantenido fuera del comercio y de la mercantilización, que eran proporcionados de forma colectiva por las instituciones públicas, algo que constituía el denominado «salario social». A las empresas no les basta con absorber territorialmente el mundo entero, ni con expan-

14. Incluso ante la frecuencia de los fracasos entre los jóvenes emprendedores, se está desarrollando una ideología de «la bondad del fracaso», que sería algo necesario como garantía de un éxito en el futuro.

dir hasta límites inimaginables las operaciones financieras, sino que pretenden convertir en negocio, en mercancías que se tienen que comprar y vender, todos los ámbitos de la vida que puedan ofrecer un beneficio.

Hace muchos años, las personas y las familias cubrían por sí solas sus propias necesidades: producían sus alimentos, hilaban los tejidos para sus vestidos, que cosían en casa, construían sus viviendas y tallaban sus muebles. La manufactura convirtió en mercancías para el mercado todos estos bienes, mejorando su calidad y haciéndolos más accesibles. Pero las personas sólo podían comprarlos si disponían de unos ingresos que la mayoría de ellas sólo podían obtener si vendían su fuerza de trabajo. La producción, el consumo e incluso el trabajo humano son atravesados por el capital y se convierten en mercancía. Esto que viene sucediendo desde que se implantó la manufactura, va absorbiendo cada vez más partes de la vida social, y por eso van quedando cada vez menos actividades que no sean mercancías. Este proceso se intensifica en el capitalismo moderno con su insaciable sed de beneficios.

Veamos algunos ejemplos. Es fácil percibir que la diversión se convierte en negocio —casi todo lo que nos relaja o divierte, ahora se ha de comprar, incluyendo el recurso a internet o todas las facetas del turismo—; pero, de la misma manera se convierten en mercancías que se venden en sofisticados mercados otros aspectos importantes de la vida, como las relaciones personales —agencias de colocación, de contacto personal— así como algunos elementos fundamentales para la vida de las personas: la generación dirigida de los productos alimenticios o farmacéuticos —transgénicos—, la reproducción asistida, además del ADN de las personas y las posibilidades de clonación.¹⁵ Hasta se pretende que la investigación se haga según la demanda financiada comercialmente, y que la que queda en manos del

15. Se están dando, incluso, ventas de órganos humanos en mercados clandestinos, pero no los incluiremos aquí porque no son mercados socialmente aceptados sino aberraciones del sistema.

sector público se rija por criterios de coste-beneficio análogos a los del sector privado.

En esta absorción permanente de las diversas facetas de la vida humana, el mundo empresarial ha percibido un espacio donde se podrían hacer muchos y rentables negocios si no estuviera ocupado por actividades en manos del sector público: las empresas de propiedad pública —que ya fueron privatizadas desde los años ochenta del siglo pasado hasta el comienzo del periodo neoliberal— y, ahora, sobre todo, los servicios sociales y los servicios públicos esenciales proporcionados por las instituciones públicas. Gracias a sus luchas en el periodo del Pacto Social, los trabajadores lograron que tales facetas quedaran fuera del mercado, ya que corresponden a derechos sociales y a elementos básicos para la vida. Se trata de lo que es conocido como el Estado del bienestar. Aquí el capital está librando una de sus más potentes batallas: cómo privatizar los servicios que corresponden a los derechos sociales y a los servicios públicos, cómo privatizar la seguridad social y los servicios esenciales. La sanidad, la educación, las pensiones —que pueden suponer estupendos negocios para el capital financiero—, la asistencia a los más necesitados; la vivienda, por un lado, y los elementos esenciales para la vida, como el agua, el gas, la electricidad, los servicios de basuras, el transporte público, incluso la seguridad ciudadana, por el otro.¹⁶

Se trata de desposeer a las poblaciones de cualquier derecho de ciudadanía, de que todo, absolutamente todo, pase por los mercados.¹⁷ Lo cual evita que los Estados tengan que hacerse cargo de los

16. En muchos países industrializados, entre ellos el nuestro, la vivienda, el gas, la electricidad y el agua están privatizados desde hace tanto tiempo que nos parece que es el estado «natural» de estos productos. Son, sin embargo productos esenciales para la vida urbana que no deberían depender de la capacidad económica de sus usuarios.

17. No incluiremos en este trabajo la apropiación de la naturaleza por parte del capital, pues ello requeriría una explicación demasiado amplia, pero es algo que podría también ser incluido en esta intensa mercantilización.

derechos ciudadanos más esenciales, y, por tanto, que quienes disponen de más riqueza puedan pagar menos impuestos para financiarlos. Sobre todo, la privatización permite convertir en rentables negocios la provisión por la iniciativa privada de estos derechos fundamentales que se había conseguido alejar del mercado. Se trata ahora de convertir los sistemas de bienestar y de servicios públicos («malestar» tendrán que pasar a llamarse) en un entramado en el que todos aquellos que dispongan de medios (aunque sean modestos) para contratar tales servicios en empresas privadas se vean obligados a hacerlo, dejando sólo unos servicios sociales raquíticos para los muy pobres, mientras se privatiza para todos la provisión de servicios públicos fundamentales. De este modo una parte importante de los ingresos que las personas obtienen con su trabajo «vuelven» al mundo de los negocios al tener que sufragar todos los servicios esenciales privatizados. Lo que supone que la población queda sometida al mundo de los negocios, no sólo en su relación laboral, sino también en todas las demás facetas de su vida cotidiana.

Es lo que David Harvey ha caracterizado como desposesión:

Todas esas prácticas forman un nudo colectivo en el que la política de acumulación por desposesión se convierte en medio primordial para la extracción de renta y de riqueza de las poblaciones vulnerables, incluida la clase obrera (se defina ésta como se defina). La supresión de derechos duramente adquiridos (como las pensiones de jubilación, la sanidad, la educación gratuita y los servicios adecuados que forman parte de un salario social satisfactorio) se ha convertido bajo el neoliberalismo en una forma descarada de desposesión racionalizada, que ahora se ve reforzada mediante la política de austeridad administrada en nombre del equilibrio fiscal [...]).

Las formas iniciales de desposesión [la absorción de la tierra, el trabajo y el dinero] fueron fundamentales en la creación del capital,

pero lo más importante es que nunca desaparecieron [...]. En Estados Unidos, las tácticas de expropiación legal, junto con la brutal oleada de desahucios que han provocado enormes pérdidas, no solo de valores de uso (millones de personas sin techo), sino también de los ahorros duramente ganados y de valores insertos en el mercado de la vivienda, por no hablar de la pérdida de pensiones y de derechos sanitarios y educativos y otras prestaciones, indican que la economía política de la desposesión directa sigue funcionando en el mismísimo corazón del mundo capitalista.’ (Harvey, 2014, 69/74, partiendo del concepto de acumulación primitiva de Marx).

La expansión territorial y financiera, junto con la política económica neoliberal, no sólo facilita a las grandes empresas el absorber la plusvalía producida por los trabajadores en los procesos productivos, sino que a través de la conversión en mercado de la vida cotidiana como consumidores y privatizando los derechos colectivos, les posibilita el hacer negocios con ellos en el mundo entero, desposeyendo a las clases populares de todos sus ingresos.

Para que toda esta dinámica sea tolerada por la población, aunque sea con un grado de legitimidad muy débil y explosiones esporádicas en contra, es también necesario que se produzca una falsa percepción de la realidad en el sentido de que esta evolución se vea como algo inevitable. Desde el citado «no hay alternativa» de Margaret Thatcher hasta el esfuerzo de los grandes creadores de opinión para que la mayoría de la población adquiriera la convicción de que es «la crisis» la causante de toda esta situación, o la globalización o la falta de competitividad, cuando no la resultante de la entrada de inmigrantes que ocupan «nuestros» espacios y absorben «nuestros» derechos. El capitalismo actual está provocando un deterioro muy grave de los valores sociales, aumentando la intransigencia y la xenofobia, y generando una sociedad agresiva, violenta y desestructurada. El neoliberalismo ha acabado siendo una transformación mucho más profunda y totalizadora que una mera política económica. Aunque ésta ya era nega-

tiva, la situación hacia la que nos dirigen en la actualidad es a la potenciación de unos valores y una manera de percibir la vida que sólo se puede encarar con una intensa inquietud.

Dada la extensión y el dominio que de la economía y la sociedad ha adquirido el neoliberalismo —se le llega a denominar *fundamentalismo de mercado*—, hay algunos autores que trascienden la interpretación exclusivamente económica del mismo y lo perciben como una determinada forma de organizar el mundo y la vida que hace de la competencia la norma universal de los comportamientos. Por su interés, en el Recuadro 16 recogemos selectivamente algunas partes de una entrevista con los intelectuales franceses Christian Laval y Pierre Dardot.

Recuadro 16. La expansión y transformación del neoliberalismo

«En el caso del neoliberalismo, ya no se trata de limitar [la actuación del Estado], sino de extenderla. Extender la lógica del mercado más allá de la estricta esfera del mercado y con ese fin reformar el funcionamiento interno del Estado de manera que sea la palanca principal de esa extensión. Denunciar el neoliberalismo como si fuera una renovación de la doctrina de Adam Smith es equivocarse de época y de objetivo. El neoliberalismo no es una doctrina económica falsa o arcaica, sino un conjunto de prácticas y de normas construidas política, institucional y jurídicamente. No es la esfera económica la que tiende a absorber las demás esferas, sino la lógica de mercado la que se extiende a todas las otras esferas de la vida social sin destruir sin embargo las diferencias entre ellas.

Para nosotros, el neoliberalismo es mucho más que un tipo de capitalismo. Es una forma de sociedad e, incluso, una forma de existencia. Lo que pone en juego es nuestra manera de vivir, las relaciones con los otros y la manera en que nos representamos a nosotros mis

mos. No sólo tenemos que vérnoslas con una doctrina ideológica y con una política económica, sino también con un verdadero proyecto de sociedad (en construcción) y una cierta fabricación del ser humano. “La economía es el método, el objetivo es cambiar el alma”, decía Margaret Thatcher.

»En el neoliberalismo, la competencia y el modelo empresarial se convierten en un modo general de gobierno de las conductas e incluso también en una especie de forma de vida, de forma de gobierno de sí mismo. No sólo son los salarios de los diferentes países los que entran en lucha económica, sino que todos los individuos establecen relaciones “naturales” de competencia entre ellos. Este proceso se produce muy concretamente a través de mecanismos muy variados, como por ejemplo la destrucción de las protecciones sociales, el debilitamiento del derecho al trabajo, el desarrollo deliberado de la precariedad masiva o el endeudamiento generalizado de los estudiantes y las familias. Se trata de hundir al máximo de gente posible en un universo de competencia y decirles: “¡que gane el mejor!”.

Ahora cada cual está llamado en adelante a concebirse y conducirse como una empresa, una “empresa de sí mismo”, como decía Foucault. Se trata de una conminación constante a ir más allá de uno mismo, lo que supone asumir en la propia vida un desequilibrio permanente, no descansar o pararse jamás, superarse siempre y encontrar el disfrute en esa misma superación de toda situación dada. Es como si la lógica de acumulación indefinida del capital se hubiese convertido en una modalidad subjetiva. Ese es el infierno social e íntimo al que el neoliberalismo nos conduce.

Entrevista a Christian Laval y Pierre Dardot, realizada por A. Fernández Savater, M. Malo y D. Ávila y publicada en El diario.es, <http://www.eldiario.es/interferencias/neoliberalismo-ideologia-politica-economica-forma_6_312228808.html>.

LA ACTIVIDAD PÚBLICA FRENTE A LA CRISIS

Ya se ha señalado que tanto el sector privado como el sector público constituyen las dos facetas que conforman la actuación de la economía en el capitalismo. Hemos revisado someramente la reacción del sector privado y nos corresponde ahora comentar acerca del papel y la importancia del sector público, recordando siempre la integración que se da entre ambos ámbitos en el mundo real, aunque se haya de recurrir a su separación para facilitar la explicación del fenómeno.

Naturaleza y carácter del Estado

La teoría del Estado convencional proviene fundamentalmente del liberalismo. Considera que el Estado es una institución fruto de un acuerdo implícito de las personas de una sociedad, una institución establecida para gestionar la sociedad de forma que dirima conflictos y conduzca al bienestar social. Según esta interpretación, el Estado es un ente neutral que se dedica a buscar el bienestar de todos los componentes de la sociedad por igual.

Para las versiones críticas, sin embargo, en el capitalismo el Estado dista mucho de ser un ente neutral, sino que, como ya se ha mencionado, tiene carácter de clase. El Estado es en realidad una institución social dedicada a reproducir la sociedad existente en favor de las clases dominantes y con la aceptación de las clases dominadas. El Estado, por tanto, no es neutro, sino que constituye una institución de clase, y como tal favorece a la clase social dominante.

En el mundo moderno, el Estado cumple este papel fundamentalmente a través de dos funciones: por una parte apoya a las clases dominantes, facilitando los beneficios y la *acumulación* de capitales, mientras que por otra trata de *legitimar* el sistema existente para que la población acepte sin problemas el statu quo, es decir, el sistema

capitalista (O'Connor). Los Estados en el capitalismo tienen un cierto carácter contradictorio: prioritariamente son instrumentos importantes de apoyo al capital, pero, al mismo tiempo, tienen que contentar a las poblaciones para que el sistema se reproduzca sin problemas; sobre todo en las democracias parlamentarias, al ser el Estado la única instancia colectiva en la que la ciudadanía puede tener un cierto poder no basado estrictamente en la capacidad económica. Dentro de ciertos límites, incluso en las dictaduras las instituciones del Estado no pueden ignorar del todo a la población, aunque su capacidad represiva les dé más margen para actuar sin legitimación política. Toda la actuación de los Estados consiste en mantener equilibrada la tensión entre estos dos objetivos. Acumulación y legitimación constituyen, por tanto, los dos ejes —desiguales— de la actuación de los Estados; cuando estalla la tensión por alguno de los dos, el Estado ha de optar más claramente por uno de ellos. Pero la función principal y más importante es la primera, y en situaciones críticas, si la acumulación está en peligro, el Estado siempre forzará que se cumpla a expensas de la legitimación. La experiencia histórica sugiere que hasta ahora siempre se ha tendido a apoyar a las clases dominantes y a favorecer la acumulación¹⁸.

Aunque la teoría neoclásica, adscrita a la interpretación convencional del Estado, ha considerado siempre que el Estado no debía intervenir en la economía, ya se ha explicado en la primera parte que a partir de la recuperación de los planteamientos neoclásicos tras el interludio keynesiano, esta posición se intensificó y los nuevos macroeconomistas, así como los de la tradición austriaca, postulaban que el Estado no debía intervenir en la economía. Para ellos, el Estado no es sólo un ente neutral, sino un ente perjudicial para el desarrollo

18. En épocas relativamente recientes dos ejemplos muestran con claridad estas opciones: en 1936 la II República española, que fue destruida por el golpe de Franco, y en 1973, en Chile, el golpe de Pinochet contra Salvador Allende.

económico de los países. Tiene, por tanto, que ser reducido a su mínima expresión y dedicarse sólo a mantener la ley y el orden (que en un sistema capitalista supone reproducirlo).

Pero su actitud en la práctica de la vida real está muy lejos de mantener dicha posición. El mundo de los negocios siempre cuenta con el Estado para llevar adelante sus actividades. Tanto en tiempos de expansión como de dificultades. Cuando se presentan problemas de gran entidad, particularmente en las crisis, los Estados tienen que acudir al socorro de las entidades privadas. Se podrían citar muchos casos de participación del Estado en la recuperación de entidades, especialmente financieras, pero sólo mencionaremos unos pocos ejemplos, anteriores a la crisis de 2007, pues si los incluyéramos todos la lista sería interminable: en Estados Unidos la Lockheed Corporation en 1971; en 1980 la Chrysler Corporation; 1991-1992, la crisis financiera sueca fue también recuperada por el Estado; en 2003 en Italia fue Parmalat... En 2003, mucho antes de la crisis de 2007, el Banco Mundial hizo un estudio señalando que los rescates financieros costaban en promedio el 13 % del PIB del país que los llevaba a cabo. Sin duda la enumeración tiene que ampliarse mucho con la crisis de 2008, cuando los capitales privados en todas partes han rescatado a los poderosos con el abundante recurso ayuda de los recursos y la legislación públicos, tanto estatales como internacionales.

Al iniciarse la crisis de 2007 se puede decir que todos los economistas convencionales, todos los agentes económicos privados significativos, en todos los países en crisis —las excepciones son contadísimas— consideraron que al Estado le correspondía ser el principal agente de resolución de la misma.¹⁹ Y, efectivamente, todos los Esta-

19. En España, Díaz Merchante, que era entonces presidente de la CEOE y conspicuo empresario conservador, señaló ya al inicio de la crisis que «el Estado tiene que intervenir para resolver los problemas mientras éstos existan» (de donde se deduce que, una vez resueltos, el Estado tendría que volver a sus cuarteles).

dos se dedicaron con vigor a tratar de paliar sus efectos, especialmente, como ya es sabido, a rescatar a las grandes entidades financieras mediante el traspaso de enormes cantidades de dinero de las arcas públicas a los entes financieros privados. El argumento fue que no se puede dejar caer el sistema financiero, lo que es correcto, pero no se señala que ello no implica *necesariamente* salvar a los propietarios del mismo, lo que supone optar por un planteamiento específico, pues podría salvarse el sistema financiero recurriendo a otros enfoques, como por ejemplo la nacionalización del mismo, como sucedió en algún país (Islandia). Pero en la mayoría de los países junto con el sistema financiero se salvó a los propietarios del mismo.

Los distintos Estados recurrieron a diversas fórmulas, pero en todos los países la aportación de los erarios públicos fue clave para que el hundimiento del sector financiero fuese el menor posible. Es prácticamente imposible proporcionar una cifra del apoyo estatal al sector financiero global, pues las formas, características y periodos son muy distintos y las estimaciones muy variadas, pero es sabido que se han vertido cantidades colosales. En el Estado español, a comienzos de la década de 1980, una crisis bancaria costó ya entre 1,5 y 1,7 billones de pesetas, de los que el 79,4 % fueron fondos públicos, y las estimaciones del coste del rescate financiero de la crisis de 2007 varían entre los 125.000 y los 250.000 millones de euros, es decir, entre el 10 y el 20 % del PIB. A ello hay que añadir el coste del subsidio de paro que, debido al alto porcentaje del desempleo, ha alcanzado también cifras importantes, llegando hasta los 35.000 millones de euros anuales en ciertos momentos.²⁰ Además del coste de los apoyos a las empresas de producción en ciertos sectores (plan Prever, Pive, ayudas a la construcción, etc.). Tanto en los periodos de expansión,

20. Hay que tener en cuenta que el subsidio de paro está prefinanciado por las cotizaciones de los trabajadores en activo, que cotizan durante toda su vida laboral para el mismo, mientras que no se sabe de cotizaciones previas de las instituciones financieras en previsión de sus posibles crisis.

como en los de recesión, el apoyo público es crucial para el mantenimiento y reproducción del capital privado.

El Estado es cada vez más necesario para las actividades de los capitales financieros, las grandes empresas y las respectivas élites económicas. Los grandes profetas del neoliberalismo que predicaban la no intervención —para ellos la intervención pública tiene que ir dirigida a que el mercado funcione mejor, no a paliar los problemas que origina—, exigen ahora los rescates, aunque sin reconocer que han abandonado la ortodoxia del mercado, fundamento de sus posiciones ideológicas.

No se trata sólo de los apoyos financieros directos de carácter cuantitativo. En el capítulo 2, en el apartado de « Las políticas económicas del neoliberalismo » se puede percibir como el papel del Estado es absolutamente esencial en la gestión de la actividad privada a través de su actividad reguladora en todos los ámbitos. El apoyo del Estado ni disminuye ni mucho menos desaparece. El Estado, según la situación del sector privado y las fuerzas sociales en presencia, cambia de forma —los distintos papeles que se asignan al mismo en la teoría económica y otras ciencias sociales son buena prueba de ello—, pero está muy lejos de desvanecerse.

Y cuando todo falla, los Estados no dudan en recurrir a la represión. No es posible ignorar que una de las facetas más importantes del poder del Estado radica en la capacidad de coerción de su aparato policial, judicial y penitenciario. Cuando la sociedad se revuelve con ímpetu, el Estado reprime. Incluso en muchas sociedades esta represión forma parte de su estructura y hasta en algunas está privatizada con millones de presos en sus cárceles.

Pero antes de referirnos a la Política Económica, y dada la incidencia que tiene en la misma, nos parece interesante introducir otro elemento que está adquiriendo cada vez más importancia con la internacionalización del capital y la globalización. Me refiero a las instituciones públicas internacionales, que se han convertido en un ele-

mento esencial para poder analizar la conexión entre los diversos niveles de actuación del sector público. A medida que las economías se van haciendo más internacionales el papel del Estado queda más limitado, pues aquéllos operan sólo a nivel estatal²¹. Con la internacionalización del capital, no bastan los Estados para cumplir las dos funciones señaladas, sobre todo la de acumulación, y por ello se han ido generando instituciones públicas de carácter internacional, a las que nos referimos a continuación.

Las instituciones económicas internacionales

No hay que olvidar que la vida económica siempre ha tenido una importante proyección internacional —cualquier descripción histórica da testimonio de las importantes conexiones, generalmente forzadas, que establecían las expediciones de los países dominantes con otros pueblos—, pero ya se ha señalado que en el mundo actual la vida económica adquiere un carácter totalizador que convierte al mundo en un sistema capitalista global. Si, como se acaba de señalar, el sector público es cooperador imprescindible del sector privado, a medida que éste se globaliza, los Estados no son suficientes para gestionar unas empresas que operan en todo el mundo y su capitalismo global. De aquí surge la necesidad de completar estos Estados con instituciones internacionales que desempeñen a nivel global el papel que ejercen los Estados en sus países respectivos.

Antes nos hemos referido a algunas instituciones internacionales privadas, pero además de su elevado número y de sus variados objetivos no constituyen éstas el objeto de nuestro interés, sino que nos centraremos en las instituciones internacionales *públicas* que, en

21. A menos que sean muy poderosos, como Estados Unidos, que puede influir en la economía e incluso en la existencia de otros países.

nuestra interpretación, constituyen a nivel global el equivalente de los Estados a nivel de país.

La reorganización económica y política que supuso el final de la Segunda Guerra Mundial condujo al establecimiento de las principales instituciones públicas internacionales del mundo actual. Aunque tras la Primera Guerra Mundial, en 1919, se estableció la Sociedad de Naciones, precursora de las Naciones Unidas, las cuales se aprobaron definitivamente en 1945, no era ésta una institución de carácter económico. No fue hasta 1944 en la Conferencia de Bretton Woods cuando se establecieron las instituciones públicas internacionales de carácter más económico: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco de Reconstrucción y Desarrollo, conocido como el Banco Mundial (BM), seguidos en 1948 por el GATT (Acuerdo General de Tarifas y Transportes) que en 1995 derivó en la Organización Mundial del Comercio (OMC). De carácter más restringido es la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, creada en 1960), y es bien sabido que en 1957 se firmó el primer acuerdo para la Comunidad Económica Europea (CEE), entonces popularmente conocida como el Mercado Común, que tras múltiples ampliaciones hoy constituye la Unión Europea (UE). Desde entonces se han ido creando otras muchas agrupaciones más específicas y parciales, como el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México; el Mercosur, entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay; el ASEAN en el Sureste Asiático, y otras más recientes. Se han ido generando además otras instituciones derivadas de todas las anteriores, pero no son de relevancia para este trabajo.

Todas estas instituciones muestran, sin embargo, una importante carencia, que no es otra que su débil carácter democrático, ya que sus dirigentes son elegidos por medio de un opaco y complejo proceso de cooptación y formalmente no dan cuenta a nadie de su gestión, al mismo tiempo que alejan cada vez más las decisiones de los ámbitos

políticos de orientación democrática a los que tienen acceso las poblaciones.

Como ya se ha señalado, a nuestro entender, todas ellas, muestran la necesidad de que exista una gestión pública que asegure la reproducción del sistema global actual. Todas ellas se establecieron retóricamente para ayudar a que los distintos países tuvieran economías equilibradas y se potenciaran sus desarrollos respectivos, siempre dentro del marco del sistema económico dominante. Pero por su carácter mundial y el papel que ejercen, el FMI y el BM son las más relevantes. Desde principios de la década de 1980 su existencia se hizo más conocida por la opinión pública debido al importante papel que tuvieron en el episodio de la deuda que afectó a los países de la periferia, a menudo llamados del Tercer Mundo, y las políticas económicas que exigieron de los mismos.

Actualmente estas dos instituciones globales se han convertido en instrumentos de nivel superior a los Estados y los sobrepasan. No sólo suponen potentes refuerzos a la autoridad de éstos, sino que si los Estados se encuentran con problemas que les llevan a solicitar su ayuda, tienen el poder de exigirles el establecimiento y cumplimiento de determinadas orientaciones de política económica en sus territorios según los criterios que ellas mismas impongan. Criterios que desde la década de 1980 presentan un carácter neta e intensamente neoliberal: imponen a los gobiernos, y por ende a sus poblaciones, duras condiciones para concederles la ayuda —*la condicionalidad*— y con ella unos programas de ajuste y austeridad que deterioran gravemente las condiciones de vida y trabajo de la mayoría de la población (véase parte I, capítulo 2, «Los neoliberales»).

Todo lo cual hace de estas instituciones instrumentos extremadamente útiles para potenciar la globalización, controlar las economías de manera que favorezcan a los grandes intereses económicos del mundo e imponer el neoliberalismo en muchos países, en lugar de orientarse al bienestar de sus poblaciones. De este modo se muestra

la capacidad y la disponibilidad de las instituciones públicas internacionales para reforzar los intereses económicos dominantes y subordinar a los mismos las condiciones de vida de la mayoría de las poblaciones afectadas. Allí donde los países han tenido graves problemas económicos, en particular importantes deudas internacionales, las poblaciones han visto deteriorarse sus niveles de vida, intensificarse la desigualdad y aumentar muy significativamente la pobreza. Debido a ello el papel de estas instituciones está sometido a un férreo escrutinio por parte de muchas fuerzas progresistas y de hecho son muy amplias las críticas a las mismas en lo que respecta a su función.²² Es difícil encajar el papel de desarrollo, bienestar y armonía que parece deberían cumplir las organizaciones públicas internacionales con el quebranto que experimentan los intereses populares en los países en los que actúan.

La Unión Europea

En nuestro contexto, la UE es de gran importancia y merece al menos un breve comentario debido a la pertenencia de España a la misma y a que tiene un carácter distinto de naturaleza más integradora. Establecida en 1957 por los seis países más ricos de Europa occidental, comprende ahora 28 países del continente europeo y sus economías y sociedades presentan cierto grado de integración, si bien lejos de aquellos países que forman parte de organizaciones federales (Estados Unidos, Canadá, Alemania, Suiza y otros). En su interior, los países más desarrollados han establecido desde 1999 una integración más avanzada caracterizada por la adopción de una moneda común

22. Véanse por ejemplo El Foro Alternativo, 1994: *Cincuenta años bastan*. Stiglitz. Joseph.E. 2002., *El malestar en la globalización*. Taurus. Madrid 2; Eric Tousseint, 2014., Serie: Los 70 años de Bretton Woods, del Banco Mundial y del FMI (parte 8) *El apoyo del Banco Mundial y del FMI a las dictaduras. Y hay muchos otros.*

—la Unión Económica y Monetaria, la zona euro—, a la cual se van incorporando nuevos países a medida que cumplen ciertos requisitos que imponen las autoridades comunitarias; actualmente son 19 los países integrantes de la zona euro, pero no hay duda de que su número irá aumentando.

La UE actual se estableció desde un principio bajo un discurso oficial que señalaba la utilidad de la entonces Comunidad Económica Europea para no volver a caer en las guerras que habían asolado el continente europeo durante la primera mitad del siglo xx, así como para impulsar unos acuerdos económicos y comerciales que condujesen al entendimiento de unos países que habían sufrido grandes conflictos entre ellos. Algunos líderes de la época incluso parece que soñaban con generar una Comunidad conducente sociedades más equitativas y satisfactorias para toda la población.

A pesar de este discurso oficial y de algunas buenas intenciones que podían estar vinculadas a los mismos objetivos, el propósito real del establecimiento de la CEE fue el de favorecer su reconstrucción material y reestructurar el capitalismo europeo de posguerra para volver a hacer competitivas las industrias de la parte occidental del continente. Se trataba de crear un mercado superestatal que potenciara las empresas europeas dotándolas del tamaño suficiente para poder competir con las grandes empresas transnacionales extranjeras, especialmente estadounidenses. Se trataba también de «aislar “el mercado libre” de las aspiraciones de la clase trabajadora [que tenía reivindicaciones muy amplias debido a su participación en el esfuerzo bélico], contrarrestando respuestas expansionistas a la lucha de clases a través de un compromiso supranacional europeo, al liberalismo de mercado que funciona como un mecanismo de ajuste económico en los Estados miembro» (Bonefeld, 2003, 118). No era, por lo demás, una iniciativa exclusivamente europea, pues Estados Unidos fue parte activa de la misma (no se puede olvidar el Plan Marshall ni, en 1957, la Guerra Fría frente a la URSS).

La UE ha tenido siempre primordialmente un objetivo económico —su primer nombre así lo mostraba, Comunidad *Económica* Europea— y son las grandes industrias y los grandes capitales de la hoy denominada Unión Europea los que marcan su dinámica y sus políticas, los que llevan a optar por estrategias y programas que tienen unas consecuencias distintas en los diversos países miembro y en las distintas clases sociales.

No es éste el lugar para hacer una historia ni una evaluación de la UE.²³ Solamente señalaremos que la UE, en un continente que ya agrupaba antes de las dos guerras mundiales a los países más ricos del mundo, se ha mantenido como uno de los principales focos de poder económico del globo (hasta los años ochenta compitiendo sobre todo con Estados Unidos y Japón, y desde entonces, también con los países emergentes), y que, en general, sus poblaciones disfrutaban de un nivel de vida de los más altos del mundo, a pesar de las crecientes desigualdades y del aumento de pobreza en las dos últimas décadas. En este sentido, podría decirse que la UE ha mantenido sus objetivos de partida, aunque es probable que algunos de los países que hoy son los más fuertes de la Unión lo hubieran sido de todos modos aunque no hubiera existido ésta, debido a su fuerte posición de origen.

Más difícil es evaluar lo que hubiera sucedido a los países de segundo o tercer rango. Como en tantas otras situaciones, el capitalismo tiende a reforzar a los fuertes y debilitar a los más vulnerables. Aunque aparentemente también estos últimos se han visto favorecidos por la pertenencia a la Unión, no está tan claro que sus poblaciones no estén pagando un alto precio por ello.

Si observamos la evolución de los sistemas productivos en las distintas áreas, la pertenencia a la UE ha tenido un fuerte peso negativo

23. Existen multitud de obras sobre la UE, todas desde muy variados puntos de vista. Por ejemplo, Huffschmid, 2005. Para un tratamiento de la UE, breve, realista y actualizado, recomendaría la lectura del informe número 10 de TAIFA, «Desentrañando la Unión Europea»,

en las estructuras productivas de los países más débiles: la concentración y reestructuración del capital productivo ha llevado a concentrar la producción más dinámica en lo que se ha denominado *la gran banana*.²⁴ Además, tras la integración de los países del Este en 2004, la nueva industria tiende a localizarse en dichos países, mientras que los países de la periferia sur de la Unión (los famosos PIGS) se van convirtiendo en compradores de los productos del centro de la Unión, financiando sus compras con préstamos de los países centrales e incurriendo en deudas que sólo fueron posibles por la pertenencia de estos países al euro. En consecuencia los sistemas productivos de dichos países son cada vez más débiles, más dependientes de la industria y de la economía de los países centrales y concentrados en muy pocas líneas (en el caso de España, por ejemplo, la industria automotriz, el turismo y, antes de la crisis, la construcción). Por otra parte, hay que tener en cuenta que la UE nunca ha dado un apoyo significativo a las estructuras productivas de los países miembro, excepto con la muy débil y específica política regional (FEDER), con lo que la subordinación de la economía de estos países a las economías privadas de los países centrales se ha incrementado enormemente.

Además, a partir de los años ochenta del siglo xx la UE adoptó una estrategia y unas políticas económicas neoliberales que todavía constituyen la base fundamental de su actuación, convirtiéndose de esa manera en un adalid del neoliberalismo en el mundo y guiando firmemente la política económica de los países miembros en dicha dirección.

Con la crisis de 2007 y a causa del aumento de la deuda en varios países europeos, la UE ha añadido un aspecto más a su política económica: *la estabilidad presupuestaria*. Con el propósito de no incurrir

24. Con este nombre es conocida una zona geográfica más o menos de la forma de una gran banana que se extiende desde el sureste del Reino Unido hasta el norte de Italia y que aglutina la parte mayor y más productiva de la industria de la zona euro.

en déficits públicos que aumentasen la deuda pública, la UE ha exigido que se establezcan recortes sustanciales en el gasto público, especialmente en su vertiente de gastos sociales. Medida que se ha tenido que implementar inmediatamente. A plazo medio, la UE ha exigido que se introduzca en las legislaciones estatales la norma de que el presupuesto público sólo podrá plantear saldos cero o positivos y que sólo en circunstancias muy excepcionales podrá aceptarse un déficit del 0,40 %. Medida que da al traste con la policía económica de la mayoría de los Estados con economías débiles. En el caso del Estado español, el Gobierno (del PSOE con el apoyo del PP) se dio prisa en aceptar estas exigencias y de hecho fue el primer país de la UE que introdujo dicha norma en la Constitución.

En particular desde 2010, las políticas económicas exigidas por la UE a los países europeos endeudados han conducido a la intensificación de la recesión, a acentuar la desigualdad y aumentar muy significativamente la pobreza. Por tanto, no es posible considerar sólo los aspectos positivos de la Unión, sino que los países de la periferia sur —España, Grecia, Irlanda, Portugal y en parte Italia (los PIGS o PIIIGS)— se han visto y se están viendo muy negativamente afectados por las políticas impuestas por la Unión.²⁵

En este momento histórico cabe destacar el papel de la UE como institución impulsora de los programas de ajuste y austeridad. Es sabido que los países de la periferia sur de Europa a principios del siglo XXI se vieron asolados por deudas cuantiosas a las que era muy difícil, cuando no imposible, hacer frente.²⁶ Los gobiernos de los paí-

25. Escribo estas líneas en julio de 2015, días en los que Grecia está viéndose envuelta en un furioso vendaval económico y político debido a sus problemas y a la intransigencia de la UE para poder desarrollar una fórmula negociada que pueda conducir a una salida pactada de sus problemas. (Septiembre: es obvio que no hay voluntad de pacto, sino de duras exigencias que han llevado a la disolución del parlamento griego y a la convocatoria de nuevas elecciones.)

26. Se ha escrito mucho sobre las causas de estas deudas, existiendo un debate sobre si las mismas son debidas a la crisis de 2007 o a razones anteriores. En mi opi-

ses fuertemente endeudados pidieron apoyo a la UE, cuya respuesta fue muy parca,²⁷ hasta que a fines de 2009 se percibió que el importe de dichas deudas podía hacer peligrar la solidez del euro. Momento en que la UE decidió hacer frente al problema juntamente con el Banco Central Europeo, la institución central de la Unión Económica y Monetaria, y el FMI, dando lugar a lo que ha sido conocido como la Troika. Desde 2010 estas tres instituciones —BCE, FMI y las autoridades de la UE— se han constituido en el eje de la política económica de los países endeudados que son miembros de la UE, permitiendo algunas ayudas financieras importantes a cambio de *Memoranda de entendimiento*, que exigían a los primeros el establecimiento de programas de ajuste y austeridad.²⁸

Los gobiernos estatales casi en su totalidad han aceptado fácilmente estas exigencias, probablemente porque constituyen también parte esencial de su pensamiento económico y de sus proyectos de política económica (el Gobierno griego de Syriza fue la única excepción al resistirse al principio en cumplirlas). La intransigencia de la UE y la Troika (aunque para legitimar su actuación aceptaron cambiar su nombre cuando intervinieron en Grecia) ha logrado doblegar

nión, las deudas están integradas estructuralmente en las economías de estos países y una gran parte de ellas se generaron antes de la crisis, lo que no impide aceptar que la crisis empeoró sustancialmente una situación previa ya problemática. Asimismo hay que señalar que lo que se conoce como el problema de la deuda requiere un tratamiento mucho más detallado que permita especificar si la referencia la constituye la deuda privada, la deuda pública o la deuda total.

27. La posición de la UE en las recientes crisis económicas —crisis de los setenta y 2007— ha sido que las crisis son problemas estatales y que se deben afrontar a este nivel. En una primera etapa de la crisis de 2007, la UE proporcionó una ayuda total de 200.000 millones de euros, que no sólo es una cantidad muy reducida para los problemas existentes, sino que en realidad no era una ayuda de la UE, sino la suma de las aportaciones de los erarios estatales a la crisis (140.000 millones de euros), más la ridícula suma de 60.000 millones que aportó la UE.

28. Programas que fueron impuestos a los países endeudados en el periodo de la crisis de la deuda de los países de la periferia en los años ochenta del siglo xx.

también a Syriza y ante una situación límite, el Gobierno griego ha aceptado el *Memorandum de entendimiento* impuesto por la UE, pese a que ya había sido rechazado en referéndum por el pueblo griego, por lo que ya no se encuentra ningún Gobierno que verdaderamente haya podido ejercer resistencia al programa neoliberal. Pero la mayoría de los gobiernos de los países endeudados ni siquiera han pensado en intentarlo, lo que muestra el poder que tienen las instituciones internacionales.

A diferencia del intento (aunque sea fallido) del Gobierno griego,²⁹ cuando en 2010 la UE impuso a España un duro programa de ajuste, que todavía se mantiene en versiones sucesivas, el Gobierno de aquel momento (PSOE) lo planteó como una situación inevitable y procedió a implementarlo rápida y fielmente; los gobiernos que le han sucedido desde entonces (PP) no han cambiado de actitud, en todo caso, han intensificado las líneas de actuación recomendadas por la Troika.

En una situación de crisis, y con estos programas en los países endeudados y muy especialmente en la periferia sur de la UE (España, Grecia, Irlanda, Italia, Portugal), se ha reducido la actividad económica, ha aumentado muy fuertemente el paro, la precariedad y temporalidad de los contratos domina el ámbito laboral, la provisión pública de los derechos sociales y los servicios públicos ha disminuido y éstos han sido convertidos en mercancías que hay que comprar al sector privado. Ha aumentado muy fuertemente la desigualdad y la pobreza aflige a partes sustanciales de la población (en torno al 25 % y mucho más a los niños). La incertidumbre se ha instalado en estas sociedades, nadie está seguro de su futuro y especialmente los jóvenes no pueden realizar ningún plan de futuro ni de vida. En una palabra, las

29. A 20 de septiembre de 2015 se celebran de nuevo elecciones en Grecia, pues el Gobierno de Syriza tuvo que dimitir y convocar elecciones anticipadas. Parece que la UE ha logrado la caída de este Gobierno, algo que no se molestó en disimular desde el principio de la llegada al poder del único Gobierno rebelde de la UE.

condiciones de vida y de trabajo tanto de las clases populares como de las clases medias han empeorado sustancialmente. Para mucha gente la situación es desesperada, mucho peor que la de épocas que ya se creían superadas. En las sociedades actuales se percibe la confusión y la falta de motivación que han hecho fuerte mella en ellas. La crisis fue la excusa del deterioro durante un periodo pero ahora ya parece demasiado larga. Se vive una atmósfera de desesperanzada indignación, miedo al futuro, ansiedad y angustia.

Tanto es así que insignes economistas progresistas no dudan en criticar acerbamente la actuación de la UE:

Los funcionarios de la eurozona no sólo insistieron en repetir las torpezas de los años treinta, sino que parecen decididos a hacerlo en forma más brutal, más exagerada y más amplia. [...] Yo creía que seríamos capaces de aprender del pasado y que la Gran Depresión fue suficientemente importante en la historia europea para que las autoridades no repitieran los mismos errores. Y sin embargo, por ahora es precisamente lo que parece está ocurriendo (Bradford, 2015).

No comparto la opinión de Bradford de que es la torpeza de los funcionarios lo que causa la dura aplicación de las políticas europeas, sino que considero que son las opciones de los dirigentes de la Unión las que las imponen, pero su opinión permite percibir el carácter de dichas políticas.

La Política Económica actual

Habitualmente se entiende por política económica (PE) la voluntad de las instituciones políticas de incidir en las variables económicas del territorio que gobiernan. Popularmente se considera política económica la actuación del Estado en sus diversos niveles (central, regional,

local) y sus otras instituciones en la vida económica. No obstante, como acabamos de señalar, la mera acción del Estado ya no sirve para analizar y evaluar la PE, sino que actualmente ésta se conforma con la combinación de las orientaciones y exigencias de las grandes instituciones públicas internacionales y las de los Estados respectivos. Esta combinación es más acentuada en aquellos países que forman parte de una organización más integrada, como la UE, el Tratado de Libre Comercio y otras. En cuanto sigue hacemos referencia a esta interpretación amplia de la Política Económica.

Aunque el número de posibles medidas es enorme, hoy en día el tipo de PE que marca esencialmente la actuación de los entes públicos (por brevedad, recurriremos a la expresión de «Estado», pero debe entenderse que nos referimos a los entes públicos estatales e internacionales, como se acaba de señalar) está contenida en dos grandes variantes: las políticas intervencionistas, basadas esencialmente en el análisis económico keynesiano (véase la parte I), y aquellas que se engloban en la denominación de políticas neoliberales, fundamentadas en las distintas versiones que emanan de los neoclásicos (igualmente en la parte I). Ya se ha señalado también que las políticas intervencionistas consideran que la intervención del Estado es necesaria y que llevada a cabo de la manera adecuada se traduce en mejoras de los resultados económicos y sociales del capitalismo, mientras que las políticas neoliberales consideran que el Estado es un obstáculo al buen funcionamiento de los mercados y de la economía, y que por ello debería eliminarse, pero como asumen que eso es algo inviable, optan por intentar reducir al mínimo el papel del Estado en la economía.

Ya hemos explicado antes que desde los años ochenta del siglo xx es la línea neoliberal la dominante y que en este momento las políticas económicas que se potencian desde los núcleos de poder económico y político son las políticas económicas neoliberales. La UE ha impulsado y recomendado la implantación de estas políticas en todos

los países, no sólo en aquellos con problemas sino también para los de buena situación económica, de modo que actualmente el neoliberalismo es el modelo de política económica de todos los países de la Unión. En el capítulo 2, en el apartado ‘Las políticas económicas del neoliberalismo’ se han anticipado los elementos principales de las mismas.

Insistimos en que las variantes de aplicación concreta de las políticas económicas neoliberales son innumerables, dependiendo no solamente de la versión teórica específica en que se basan, sino también de la correlación política de las fuerzas sociales existentes. En épocas recientes estos planteamientos, en una expresión muy modificada y divulgadora, se han transformado en lo que se ha denominado «la teoría del goteo» (*trickle down economics* en inglés) que postula, que cuando los inversores (los propietarios del capital) están satisfechos con los beneficios alcanzados, volverán a invertirlos (o, por lo menos, la mayor parte de los mismos), lo que a su vez generará incrementos en la actividad económica. De estas mayores inversiones y actividad se desprende —«gotea»— el empleo y el bienestar para todos. Por tanto, para que la economía funcione adecuadamente, es crucial que no haya trabas a los beneficios de los inversores, pues de ese modo los trabajadores y la ciudadanía en general salen también beneficiados.

En el verano de 2015, en los países centrales europeos la crisis se considera ya superada,³⁰ aunque en la periferia sur, pese a que los dirigentes políticos y económicos señalan que la economía está ya en fase de recuperación (excepto en Grecia), la situación es esencialmente la misma. En el caso de España, como al final de otras crisis, mejoran los beneficios de muchas empresas, en particular los de las

30. Hay bastantes autores que temen que se puedan generar nuevas crisis, pero la idea no está aceptada «oficialmente» por las autoridades, ni por la academia, ni por la opinión pública.

más grandes, la tendencia al alza de la Bolsa se mantiene (como siempre en su intrínseca fragilidad), y se recupera el crecimiento (que según algunas predicciones puede llegar a ser del 3-4 %), en particular del turismo, la industria automotriz e incluso de algunas partes de la construcción. En términos generales, parece que el consumo se anima. Es decir, las variables estrictamente económicas señalan un repunte positivo de sus tendencias.

No se puede decir lo mismo de la situación que afecta a la mayoría de la población. Ya se han señalado en el apartado «El trabajo» las numerosas reformas laborales realizadas y sus negativas consecuencias, y la situación continúa: en el Estado español el paro sigue siendo una variable intratable y la mejora estadística en sus cifras se debe principalmente a la estacionalización y, sobre todo, a la precariedad del empleo: más del 93 % de los contratos laborales que se realizan son temporales, y no son infrecuentes los contratos de una semana, que en el mejor de los casos serían 48 al año. Los salarios se mantienen bajo mínimos —en los acuerdos entre patronal y sindicatos raramente se pactan aumentos de salarios que pueden ser de *hasta* el 1 % si todas las condiciones de la economía empresarial se desarrollan satisfactoriamente—,³¹ no se recupera el gasto social y se sigue apoyando la privatización de los derechos sociales y los servicios públicos, mientras los jóvenes tienen que seguir emigrando para tener un empleo.

Incluso los altibajos de las políticas fiscales, impulsadas a menudo por la cercanía de periodos electorales, se caracterizan por favorecer a los más pudientes, beneficiándose menos los tramos más bajos que

31. Excepto la patronal, que insiste en mantener esta palabra, se ha prestado muy poca atención a que el término *hasta* supone que la mayoría de las magras mejoras salariales están por debajo del porcentaje citado. Cuando se afirma que el PIB crecerá en un 4% se percibe bien la miseria de esta negociación. Más teniendo en cuenta que hay muchos trabajadores que no se ven afectados por los convenios, cuyo ámbito se ha ido reduciendo en los últimos años.

los altos, lo cual contribuye al aumento de la desigualdad, que llega a tales niveles que, como ya se ha señalado, preocupa a múltiples instituciones sociales, incluso a organizaciones económicas como el FMI (que es precisamente la que, en parte, con sus políticas incrementa dicha desigualdad).

Precisamente es el mantenimiento de estas tendencias lo que está en la base de la recuperación de la actividad económica: si los salarios y las condiciones laborales se deterioran severamente, ello permite la recuperación de los rendimientos empresariales y estimula la reactivación económica. La relación entre ambos aspectos es clave. Es el deterioro de las condiciones de vida de las clases populares desde la crisis lo que facilita la recuperación de los beneficios. Si, además, todas las tendencias de la economía global llevan a disminuir la necesidad del empleo y es difícil encontrar nichos de competitividad para estos países, es de temer que la situación se prolongue.

Y lo peor de todo en cuanto a las perspectivas de futuro es que, pese a las muchas manifestaciones retóricas sobre ello, no se percibe por ningún lado la existencia de un programa de actuación enérgico y amplio en el ámbito productivo que suponga un fuerte impulso al desarrollo de unas empresas modernas, innovadoras, competitivas, creadoras de empleo cualificado y bien pagado, capaces de impulsar la economía del país por una senda del crecimiento estable, suficiente y sostenible. Y no se debiera ignorar que la falta de este impulso productivo no es responsabilidad exclusiva de la política económica sino que corresponde directamente a la iniciativa empresarial, que tan rápida es cuando se trata de criticar los fallos del sector público. ¿Dónde están los empresarios dinámicos de este país?

La economía española sigue apoyándose en un turismo en continuo aumento, muchas veces por situaciones ajenas al país, como la inestabilidad política de la cuenca mediterránea; en un sector automotriz en manos de un capital extranjero cuyos planes pueden cambiar por múltiples razones, y en un sector de la construcción residen-

cial que sólo puede recuperarse parcialmente, pues dispone de un stock de construcciones vacías muy amplio. Es verdad que existen lo que se ha denominado «los campeones nacionales de la industria española» (véase Etxezarreta *et al.*, 2014), que tienen prósperos negocios,³² pero una parte importante de sus beneficios proviene de su actividad en el exterior, por lo que el desarrollo industrial que pueden generar está vertido al exterior. Generan beneficios al capital, pero no generan empleo ni ingresos a la población trabajadora del país. Sin embargo, intensifican las tendencias coloniales respecto a otros países, en particular de América Latina.

Las políticas económicas presididas por la UE e implementadas por los gobiernos respectivos no han sido de gran valor para los países de la periferia sur. Es posible que al pertenecer a la UE, sus economías hayan crecido marginalmente algo más que si no hubieran sido miembros de la misma, pero incluso esto no es seguro.³³ Sin embargo, sí parece claro que la pertenencia a la UE ha exacerbado los problemas de estos países.

Se acentúa la estrecha participación de las autoridades de la UE en la gestión de las economías de los países miembros, especialmente de los países endeudados de la periferia. Pero este mayor dominio de la gestión puede ser extremadamente peligroso para las poblaciones de los países afectados, debido al déficit democrático de la Unión y a

32. Se trata de unas cuantas grandes empresas líderes, la mayoría de ellas con origen en empresas públicas privatizadas, que han tenido éxito en la internacionalización de sus actividades y actualmente son incluso significativas en la economía global, de modo que han añadido una dimensión completamente nueva al poder global de las empresas españolas: Repsol (petróleo), Sacyr (construcción), Aguas de Barcelona, propiedad de Suez EDF y muy activa en Latinoamérica, Telefónica, Banco Santander, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Ferrovial (ingeniería civil), Abertis (servicios), Zara y Mango (moda), y algunas pocas más.

33. La pérdida de crecimiento debido a las políticas de austeridad desde el Tratado de Maastricht de 1992 se tendría que comparar con el crecimiento que ha permitido el ser miembros de la Unión.

la filosofía y preferencias de política económica de la Unión, de carácter intensamente neoliberal. Hasta ahora, el margen para una política relativamente autónoma en los Estados podía utilizarse para que la ciudadanía presionara por unas políticas más progresistas, pero con una mayor centralización europea la ya limitada capacidad de maniobra existente ha desaparecido. Ahora, hasta los presupuestos estatales han de contar *primero* con la aprobación de la UE para que puedan *después* presentarse en el Parlamento del país. Además de la ya conocida exigencia de que los presupuestos, dentro de poco, no podrán programar un déficit (Art. 135 de la constitución aprobado en agosto de 2013, casi en clandestinidad). De esta forma se está anulando la capacidad de los gobiernos estatales para adoptar una política económica autónoma, sobre todo si es distinta de la exigida por la UE.

Por tanto, no puede ser una sorpresa que pueblos que eran profundamente pro europeos se pregunten ahora si no sería mejor para ellos abandonar la Unión o, por lo menos, exigir de ella una política económica diferente.³⁴ Lo que sí se puede señalar es que estas políticas no han resuelto ninguno de los problemas económicos de los países más vulnerables, pues sus estructuras económicas no se han transformado de manera que generen riqueza y sobre todo empleo, ingresos, y además recuperen los servicios colectivos para la población, sin contar que, por añadidura, han incrementado sustancialmente la desigualdad y la pobreza.

Mientras todo esto sucede en las clases populares y las clases medias, simultáneamente, según la clasificación de Bloomberg, *la con-*

34. Escribo en el verano de 2015, en el que el pueblo griego se haya manifestado contundentemente contra las políticas de la Unión, aunque aceptando que pretende seguir perteneciendo a la misma (según el planteamiento del Gobierno), lo que muestra la europeidad de las poblaciones al mismo tiempo que el rechazo a las políticas actuales. En España, algunas estadísticas publicadas en los medios escritos señalan que más del 30 % de la población está a favor de dejar el euro (*El País*).

centración de riqueza a nivel mundial sigue su proceso de forma irreversible. «La suma de patrimonio que poseen y gestionan los 100 principales millonarios del mundo creció en 183.000 millones de euros en 2012, hasta alcanzar una cifra agregada de 1,5 billones de euros» a 31 de diciembre.³⁵

La ciudadanía europea asiste atónita cuando constata como las instituciones representativas, parlamentos y gobiernos, no son sino teatros de sombras. La democracia política ha sido literalmente secuestrada por los consejos de administración de poderosos bancos y multinacionales. En medio de una desestabilización creciente, precipitando países enteros a la ruina y ahondando en todas las desigualdades sociales, Europa ve resurgir sus viejos demonios (Dahan, 2012, 9-10).

En el capitalismo no puede ser de otra manera. Es un sistema para el beneficio de las clases dominantes y, dentro del mismo, todas las recomendaciones de actuación de la política económica, tanto si provienen de las conservadoras líneas neoliberales como de los críticos análisis marxistas, no alteran fundamentalmente el sistema. Si la correlación de fuerzas políticas lo impone, podrán paliar algunas de las consecuencias más duras, pero poco más. Incluso en algunos periodos, como el de después de la Segunda Guerra Mundial, con unas fuerzas populares potentes, pudieron mejorar realmente las condiciones de vida de la población, pero fue por periodos cortos y que no modificaron esencialmente los equilibrios del sistema. Pasado aquel periodo y con otras circunstancias políticas y económicas, el capitalismo vuelve a ejercer la presión «natural» sobre las clases dominadas.

35. «Índice de multimillonarios» de Bloomberg. *El País*, 3 enero de 2013.

Los acuerdos bilaterales

El comercio internacional en el contexto de la globalización

Otro aspecto de las políticas económicas que merece una breve mención es la tendencia actual a negociaciones internacionales «bilaterales» entre los países o grupos de países más ricos del globo.

La teoría convencional sobre el comercio internacional ha sido y es una de las partes más influyentes del corpus económico. Iniciada por David Ricardo como la teoría de los costes comparativos, fue continuada y mantenida por los neoclásicos; el teorema de Heckscher-Ohlin, realizado entre 1919-1933 y ampliado más tarde por Samuelson, es todavía hoy una de las piezas fundamentales de las políticas económicas ortodoxas. Aun cuando ha experimentado muchas elaboraciones y ha sido muy refinada para tener en cuenta elementos que en sus versiones primeras no se incluyeron, en sustancia esta teoría es el fundamento más poderoso para la libertad irrestricta del comercio internacional que, se afirma, es beneficiosa para todos los participantes en el mismo, independientemente de que las circunstancias en que se encuentren los países que comercian sean muy diferentes. Sobre tal base teórica se mantiene la conveniencia de desarrollar al máximo el comercio y las relaciones económicas internacionales entre naciones.

Esta teoría con sus refinamientos posteriores ha sido ampliamente criticada. Tanto en el ámbito teórico como en cuanto a la discrepancia entre sus predicciones y lo sucedido en el mundo de lo real, en el que está ampliamente probado que los beneficios del comercio son absorbidos por los países y empresas más poderosos. Y que los beneficios de la parte más débil son muy limitados e incluso totalmente negativos. No obstante, los grandes intereses económicos y quienes dirigen la política mundial actúan como si estuvieran persuadidos de que el comercio internacional y, como ampliación del comercio, to-

das las relaciones económicas internacionales, son igualmente beneficiosos para todos los participantes. De aquí que asistamos a múltiples iniciativas para facilitar y estimular el comercio entre países. De ellas, algunas son multilaterales —provisiones para alentar el comercio y posibilitar su expansión entre los países, que pueden ser todos los del mundo o grupos importantes de países— y otras bilaterales —cuando estas relaciones y las condiciones para las mismas se llevan a cabo entre dos países o dos grupos de países.

Para estimular el comercio internacional, durante muchos años las relaciones comerciales internacionales se han mantenido dentro de las líneas de la Organización Mundial del Comercio (creada en 1995 y heredera del GATT fundado en 1958) y han sido ímprobos los esfuerzos que se han hecho por liberalizar el comercio mundial a través de la misma. Pero los países desfavorecidos por esta línea de actuación, entre ellos algunas economías emergentes y bastantes países pobres de las periferias, iniciaron un proceso de resistencia a los deseos de los países más ricos que adquirió fuerza y notoriedad a partir de 2008. En consecuencia, la última ronda de la OMC, la Ronda de Doha—³⁶ todavía no se ha completado y las resistencias aumentan.

Es muy posible que debido a ello, y al incremento de la competencia entre las grandes empresas y países en una economía global en una etapa de sobreproducción, las grandes áreas comerciales iniciaran un proceso de establecimiento de relaciones económicas bilaterales encaminado a una liberalización progresiva que iría más allá de las obligaciones existentes en la OMC. Bastantes entre la UE y países concretos de la periferia (véase recuadro 17) permitían a la primera asegurarse condiciones económicas favorables para la penetración en dichos países.

36. La OMC opera por medio de rondas con distintos objetivos y duraciones. La última, la Ronda de Doha, se inició en 2001 y no se ha cerrado todavía, precisamente por las posiciones que plantean los países más desfavorecidos.

Recuadro 17. Relaciones económicas internacionales y bilaterales de la UE

Ya en la comunicación «Una Europa Global: competir en el mundo» de octubre de 2006, así como en el documento «Trade, Growth and World Affairs» la UE señaló un claro cambio de dirección en su política comercial, hacia el uso forzado de acuerdos bilaterales. Así, la UE entabló negociaciones con cuatro países del ASEAN (Malasia, Tailandia, Singapur y Vietnam), en 2011 concertó un acuerdo con Corea del Sur, en 2013 entraron en vigor los acuerdos de libre comercio con cinco países de América Central, y el mismo año la UE y Japón iniciaron las negociaciones para llegar a un acuerdo global de libre comercio, mientras que las negociaciones con Canadá para alcanzar un acuerdo bilateral de libre comercio (CETA) casi habían terminado. Asimismo Estados Unidos ha establecido acuerdos bilaterales con diversos países.

Pero sobre lo que queremos llamar la atención aquí no son estas relaciones sino las que se han establecido entre los países más ricos que abarcan a las áreas comerciales más grandes del mundo. Entre ellas, el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (en inglés, Trans-Pacific Strategic Economic Partnership o Trans-Pacific Partnership, TPP), es el intento de establecer un tratado de libre comercio de carácter multilateral entre las economías de la región del Asia-Pacífico. Aunque el acuerdo original se firmó en 2005 entre unos pocos países no punteros desde el punto vista económico —Brunéi, Chile, Nueva Zelanda y Singapur—, después se ha ampliado hasta abarcar a 12 países —Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Perú, Vietnam—, convirtiéndose así en un gran acuerdo que abarca a países de ambas orillas del Pacífico, aunque todavía en 2015 no se han cerrado del todo los acuerdos.

A mediados de junio de este año, merced a una filtración de Wiki-

leaks se ha conocido otra iniciativa en curso para establecer relaciones económicas internacionales. Se trata del Trade in Services Agreement (TISA) (Acuerdo del Comercio en Servicios) que se está negociando entre unos cincuenta países —entre ellos España— no sólo en el más absoluto secreto, sino que se pretende que siga clasificado, oculto al conocimiento del público, durante otros cinco años, cuando ya haya entrado en vigor y esté condicionando el 70 % del comercio mundial. Los textos de la negociación secreta desvelados por Wikileaks muestran que se pretende eliminar todos los controles y obstáculos que impidan la liberalización global de los servicios financieros, así como cualquier restricción a sus productos en telecomunicaciones, comercio electrónico, transporte aéreo y marítimo, movimientos de las personas físicas, etc.; es decir, en todos los servicios modernos. TISA está abierto a todos los miembros de la OMC que quieran participar en este mercado de servicios. Se le ha pedido a China que también participe en las negociaciones, y la UE desea que se sume a esta iniciativa el mayor número posible de países. TISA se basa en la OMC (Servicios), que afecta a todos los miembros de la OMC, lo que significa que si se unen suficientes miembros, TISA se podría convertir en un acuerdo de la OMC y ampliarse más allá de los participantes actuales. No cabe duda de que por la magnitud de los países y los sectores que abarca es una iniciativa que habría de seguirse con el mayor interés por la opinión pública, y que la voluntad de mantenerla en secreto lleva a pensar que esconde objetivos muy dudosos para el desarrollo de los países y el bienestar de las poblaciones.

El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (ATCI/TTIP)

En lo que nos interesa detenernos aquí, sin embargo, es en el acuerdo que nos afecta directamente como miembros de la UE: el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (ATCI), más conocido por

sus siglas en inglés TTIP (Atlantic Trade and Investment Partnership), las negociaciones del cual se iniciaron en 1990 y aún no han concluido. El TTIP es un gran acuerdo que abarca multitud de aspectos entre Estados Unidos y la UE, es decir, los dos mayores ámbitos de poder económico del planeta. Un área comercial de más de 800 millones de consumidores de alta capacidad adquisitiva y un tercio del comercio mundial; y que además domina el comercio con el resto del mundo.

No podemos entrar aquí a describir y menos a analizar el TTIP, pero sí que mencionaremos algunas de sus principales características.

El objetivo oficial es el de «ampliar el comercio, mejorar la competitividad, la eficiencia y el bienestar mediante la eliminación de todo tipo de barreras al comercio (arancelarias y no arancelarias)». Además, «se trata de un instrumento para encontrar una manera de alinear las regulaciones existentes a ambos lados del Atlántico y con ello asegurar que los bienes producidos en un lado puedan ser exportados al otro, sin requerimientos especiales adicionales». A esto lo han llamado «convergencia reguladora».

Dado que los aranceles son ya muy bajos (2,8 % de media), el objetivo principal no se puede centrar en su eliminación, sino en homogeneizar las regulaciones del comercio de servicios de ambos lados —convergencia reguladora— y suprimir todas las posibles: «Cuanto mayor es la coherencia de las normas y las prácticas con nuestros socios principales, más se benefician las empresas de la UE» Global Europe (2006).

De lo que se ha ido filtrando de las negociaciones parece que además de eliminar las barreras no arancelarias (regulaciones), se trata también de abrir el sector de la contratación pública y los servicios públicos a las grandes coporaciones multinacionales de ambos lados del Atlántico.

Y como objetivo fundamental parece que está el de establecer una estructura judicial de resolución de conflictos que toca de lleno a las

relaciones entre los inversores privados y los Estados. Muy particularmente el hecho de que las empresas tengan o no derecho a denunciar las decisiones de los gobiernos. Tanto EEUU como la UE han declarado que su intención es incluir un mecanismo de solución de conflictos entre inversores y Estados (ISDS, por sus siglas en inglés) en el TTIP que les permita proteger sus inversiones y sus perspectivas de beneficios ante posibles cambios normativos y legislativos de aquéllos. De hecho el TTIP se propone llegar a acuerdos para que las corporaciones privadas puedan exigir a los Estados el pago de indemnizaciones millonarias por cambios en las decisiones de política pública, en la legislación o la normativa que disminuyan sus beneficios reales o los presupuestados en los proyectos.

Para dirimir en estos conflictos se establecen *tribunales privados de arbitraje* que estarían formados, no por jueces de titularidad pública, sino por abogados de las grandes corporaciones.

Por ejemplo, bajo otros acuerdos comerciales, los inversores han utilizado este tipo de mecanismos para poner en tela de juicio leyes nacionales sobre vertidos de residuos peligrosos, etiquetado en los paquetes de cigarrillos, o restricciones de importaciones de jarabe de maíz con alto contenido en fructosa. Es decir, *el TTIP supone la pérdida de poder de los Estados frente a las corporaciones privadas*. Incluir un mecanismo de este tipo también añadiría un precedente para que este peligroso sistema se introduzca en negociaciones comerciales globales en el futuro.

Esta propuesta tan sumamente controvertida permitiría a las compañías denunciar a los gobiernos estatales en un tribunal de arbitraje internacional como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), a fin de pedirles compensaciones por normativas que afectaran a sus beneficios previstos (algo similar a lo sucedido con el proyecto Castor en el levante español). En cambio, el mandato de negociación no incluye las disputas en relación con los derechos de los trabajadores o con temas sociales y am-

bientales en el procedimiento de arbitraje de disputas. Aparentemente la Comisión de la UE está de acuerdo en ignorar estas áreas.

Además, pese a que en el TTIP se invocan los derechos humanos, el desarrollo sostenible y los servicios públicos como valores esenciales frente al comercio, éstos son tratados desde una perspectiva retórica y carente de eficacia normativa; su regulación está vinculada a expresiones del tipo «siempre que no comprometan las ventajas derivadas del acuerdo».

Así las cosas, no sorprende que las negociaciones acerca de este proyecto traten de acuerdos casi clandestinos con nula información pública y orientados por las grandes empresas, amparándose en el argumento de que las negociaciones son cosa de técnicos (?) y que éstos no responden a unos intereses políticos determinados (¡aunque estén protagonizados por altos funcionarios al servicio de Estados Unidos y la Unión Europea!). En estas negociaciones destaca además el peso de las grandes corporaciones y de sus *lobbies*. Entre enero de 2012 y abril de 2013, antes de comenzar las negociaciones oficiales sobre el TTIP, de las 560 reuniones que se hicieron en Bruselas, el 92 % fueron entre la comisión y los *lobbies* privados, y sólo el 4 % con representantes de la sociedad civil. El TTIP, como la UE, nace y se configura a partir de la confluencia de intereses entre la gran patronal empresarial y las élites políticas de Estados Unidos y la Unión Europea. El TTIP no es un acuerdo comercial normal entre dos socios competidores, sino una regulación de normas encaminadas a que las grandes corporaciones puedan obtener más beneficios.

Los beneficios estimados varían enormemente según quien realiza el trabajo de evaluación. Según un estudio de Estados Unidos, se crearán unos 700.000 puestos de trabajo; según la UE serán unos 400.000, pero ¡ambos en un periodo de diez años! Por otra parte, un informe de la UE estima el impacto en 10 años en un 0,1 % del PIB (un 0,01 % anual), aunque admite también que habrá que «reestructurar» algunos sectores. Esto según los apologetas de estas negociaciones.

Como es lógico, los intereses populares se han situado a la contra de este proyecto que debilita fuertemente el poder de los Estados frente a los de las corporaciones transnacionales. Además de que otros estudios técnicos han manifestado serias dudas acerca de las estimaciones favorables señaladas (véase EuroMemo 2015), existe una gran inquietud por las consecuencias que el TTIP puede tener. El hecho de que se quiera eliminar las regulaciones que dificultan el comercio indica que éstas se adecuarán al país que tenga la normativa más laxa (en la mayoría de casos EE.UU., pero en otros la UE) en áreas como la agricultura, la seguridad y soberanía alimentaria, los transgénicos, la salud, los servicios sociales, el medio ambiente, los pesticidas, los productos químicos, etc. Por ejemplo, se debilitará el principio de cautela/precaución —las empresas que quieren introducir un producto peligroso en el mercado en la UE han de demostrar que no lo es—, en Estados Unidos no se aplica este principio y los estándares de seguridad alimentaria son más bajos que en la UE. Y así sucesivamente.

Asimismo, cualquier cambio futuro encaminado a mejorar las condiciones laborales podrá ser objeto de demandas de indemnización por parte de las corporaciones europeas o estadounidenses. Y los servicios públicos podrán ser privatizados sin límite: salud, educación, y otros; y además, su vuelta al ámbito público será muy difícil, pues las empresas privadas que los gestionan exigirían indemnizaciones millonarias. Y se desregularizarán todavía más los sistemas financieros.

A juzgar por el secretismo con que están intentando llevarlo a cabo, todo este proceso se realizará fuera de los procesos democráticos ordinarios de toma de decisiones a ambos lados del Atlántico, y se evitará que los parlamentos nacionales u otros organismos elegidos localmente puedan involucrarse en tales discusiones, lo cual limita peligrosamente el debate público. Las propuestas de regulación a favor del interés público podrían quedar paralizadas antes de llegar a

ser discutidas siquiera por los organismos políticamente elegidos. Sin embargo, las propuestas que favorecen a las multinacionales podrían presentarse ya como un acuerdo sin espacio para modificación alguna, basándose en la premisa de que los *lobbies*, las autoridades de EEUU y la UE, en colaboración con un restringido grupo de funcionarios que no deben rendir cuentas públicamente, ya lo han acordado. Es decir, la «convergencia reguladora» podría dañar severamente el escrutinio democrático de las futuras leyes, ya que sus únicos protagonistas serían funcionarios públicos que no rinden cuentas frente a la ciudadanía y los grupos de *lobby* de las grandes compañías. Este procedimiento, cuyo nombre parece inocente, puede dañar gravemente la democracia y los esfuerzos por regular en el mejor interés público a ambos lados del Atlántico.

Lamentablemente hay que reconocer que, una vez más, las prescripciones de libre comercio (ampliadas a la libertad de todas las relaciones económicas internacionales) en la disciplina de la Economía Convencional sirven para potenciar los intereses más poderosos.

Este proyecto, que, como ya hemos dicho, está suscitando grandes resistencias en la opinión pública informada, ha dado lugar a una amplia campaña crítica, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea. Hasta tal punto que a las autoridades pertinentes les está siendo difícil cumplir con los calendarios previstos y aprobar el proyecto como hubieran deseado. No se sabe la suerte final del mismo, pero es evidente que las clases populares no están tan dispuestas a aceptar este tipo de iniciativas como tal vez lo estaban en otras épocas.

Las reacciones de la ciudadanía

La situación económica es siempre cambiante. Pero si revisamos los cambios que ha experimentado la economía, tanto en su visión glo-

bal como en la de los países que la conforman, puede percibirse que, tras un largo periodo de relativa bonanza en el ámbito occidental, a partir de la década de 1970 se inicia otra época llena de cambios cada vez más acelerados, con muchas turbulencias y grandes transformaciones (la crisis, la globalización, las nuevas tecnologías).

Todos estos amplios y profundos cambios perturban también a la ciudadanía. Las poblaciones del mundo entero se ven afectadas y reaccionan frente a los mismos. De formas muy variadas, a veces difícilmente reconocibles, tanto que en ocasiones necesitan periodos muy largos para ser identificadas y percibidas, pero sea como sea las poblaciones siempre reaccionan de una u otra forma a los cambios que las afectan. «Los cambios en los fundamentos económicos conducen antes o después a la transformación del conjunto de la inmensa superestructura» (Marx, 1971, 21).

Y esto ha sucedido, está sucediendo también ahora. Los cambios en la economía y la política económica mundial han dado lugar a modificaciones importantes y el aceptarlos o resistirse a ellos también es algo que ha cambiado por parte de las poblaciones respectivas. A veces han ido cambiando imperceptiblemente, hasta que se ha plasmado en episodios puntuales destacables, que han mostrado la amplitud de las actitudes y opiniones que las sustentan. De forma que se percibe que social y políticamente nos encontramos en un periodo de importante cambio de signo en la actuación política y social.

Esto ha sido particularmente destacable en las posiciones de una parte importante de la población respecto a la organización política institucional. Las formas de organización política popular en el periodo de crecimiento económico posterior a la Segunda Guerra Mundial —partidos políticos progresistas y sindicatos— se han desprestigiado profundamente y además han perdido buena parte de la vinculación con la ciudadanía, de forma que ya no se las ve como instrumentos de expresión de los intereses del pueblo. Aunque siguen recibiendo muchos votos (posiblemente por falta de alternati-

vas), la desafección de las poblaciones hacia las formas de organización política tradicional es manifiesta en casi todos los países. Y, en especial, en los segmentos más jóvenes de la población, que las perciben como procedimientos de épocas pasadas y de nula, si no negativa, incidencia en el mundo actual.

Esta orientación ciertamente se ha dado de forma muy acusada en países como el nuestro. En las manifestaciones de los movimientos sociales de los últimos años, uno de los eslóganes más frecuentes era «que se vayan todos» (los políticos), lo que no es la expresión de una total inmadurez política, sino el sentimiento de sentirse engañado, defraudado, menospreciado y abandonado por la clase política dominante. No es un signo de desorden cívico colectivo, es una reacción frente al “desorden establecido”, resultante de un sistema político divorciado de la ciudadanía. (Jordi Borja, 2011).

Siempre han existido, también, personas y grupos que han luchado contra el orden establecido, pero en los últimos tiempos, éstas se han multiplicado en variadísimas formas y maneras. La presión negativa que han ido experimentando las poblaciones desengañadas ha llevado a las partes más activas de las mismas a organizarse contra la situación que sufren. Pero lo han hecho de una forma totalmente distinta de los modelos de organización anteriores: ahora ya no se aprestan a formar parte de partidos y sindicatos, sino que se establecen como grupos, muy pequeños a veces, más numerosos otras, basados en sí mismos, autónomos, estableciendo sus propios objetivos, muy a menudo con objetivos muy concretos que afectan a aspectos muy específicos, tomando las decisiones de forma asamblearia, alejados de la organización política institucional, sin sentirse vinculados a normas que emanen de dirigentes externos. Con una renovada forma de organización y trabajo que, sin embargo, hunde sus raíces en formas autónomas e independientes ya existentes con las que se perciben bastantes similitudes entre lo que allí se planteaba y los movimientos sociales actuales, aunque no parece que éstos se reconoz-

can en aquéllos.³⁷ Los cambios sociales cuando no están impulsados por fuerzas institucionalizadas pueden necesitar bastante tiempo antes de que sus variaciones se manifiesten con claridad.

Estas formas de organización aparecieron espontáneamente en 2011 en el Estado español y desde ahí se han ido extendiendo a todo el mundo. Hay quien considera que estas nuevas formas de organización social surgieron bajo la influencia de las primaveras árabes, pero desde mi punto de vista son grupos autónomos que ya existían antes y cuya irrupción pública estuvo determinada por una serie de elementos. Puede que las primaveras árabes fueran uno de ellos, pero desde luego no el único.

Se ha iniciado así una nueva etapa política que está generando nuevas relaciones político-sociales que se expresan a través de formas nuevas: surgen las acampadas en las grandes plazas, asambleas en los barrios, acciones ante las instituciones políticas, distintas formas de huelga, campañas contra los bancos, iniciativas legislativas, etc. Las redes bullen, no olvidemos el poder de lo inmediato sobre lo (viejo) mediático; vencen a las cúpulas partidarias que supuestamente representaban a la mayoría de la población así como a las opiniones de prácticamente todos los grandes medios de comunicación. Estos grupos exigen su autonomía y una participación directa en los asuntos sociales y políticos. Han sorprendido profundamente a la opinión pública, que, aunque no se haya aliado con ellos, en la mayoría de los países los ha recibido con simpatía. En las plazas se concentran todo

37. Incluso estos novísimos movimientos tienen precedentes importantes no muy lejanos que anunciaban ya la inminencia del cambio. No hay más que recordar Mayo de 1968 en Francia y el otoño de 1969 en Italia, las actividades de contestación a la Asamblea General del FMI y el Banco Mundial en 1988 en Berlín, Seattle y Génova, en 1992 la preparación de actividades paralelas a la Cumbre de Río, y la denuncia del quinto centenario del llamado «descubrimiento de América», la oposición a la firma del Tratado de Libre Comercio en 1993, etc., etc., de modo que no existe ya acto internacional alguno que no tenga su correspondiente acto de cuestionamiento popular.

tipo de gentes. La gran mayoría de los acampados son jóvenes. Pero son muchos más, de toda edad y condición, los que acuden a apoyarles en los momentos álgidos: jóvenes enfadados por la situación (Indignados), otros airados por la falsedad de la democracia (Democracia real, ya), los más por la falta de oportunidades (Jóvenes sin futuro)... Se multiplican las asambleas, las situaciones de tensión, los interesados en participar en una comisión u otra actividad específica. También los ciudadanos que quieren mostrar su simpatía, dar su ayuda o simplemente curiosear en las horas y días propicios. Y de la misma forma en otros países, incluso en la capital del imperio (Occupy Wall Street).

La ebullición de ideas, iniciativas y testimonios no impide que se concreten propuestas. Todos ellos han recibido el nombre de movimientos sociales y se han convertido en un novedoso fenómeno de organización política que desafía los análisis tradicionales. Han pasado a actuar en pequeños grupos, a nivel local o vecinal con muy diversos objetivos, muchos de ellos conectados con otros grupos a nivel nacional e internacional. Se han convertido en sujetos políticos imposibles de ignorar, que han cambiado el ambiente político de manera sustancial.

Lo que ha sucedido con el referéndum griego del 4 de julio de 2015 es quizá el caso más extremo por ahora: cuando un pueblo duramente atacado por los corifeos de la Unión Europea (políticos y medios de comunicación) en un escandaloso ejercicio de presión antidemocrática, decide por una amplia mayoría que respaldará a su Gobierno, que ha sido puesto en cuestión sin contemplaciones, algo está cambiando en la escena política.³⁸ A las fuerzas políticas tradicionales se

38. Aunque a juzgar por la postura del Gobierno griego, desdiciéndose de su posición de rechazo a las medidas de la Troika justo dos días después del referéndum, posiblemente presionado por la necesidad de pedir un tercer rescate, es bastante posible que el desprestigio de la política institucional o por lo menos de muchos políticos, aumente en el país heleno. Ante las discrepancias en el propio partido

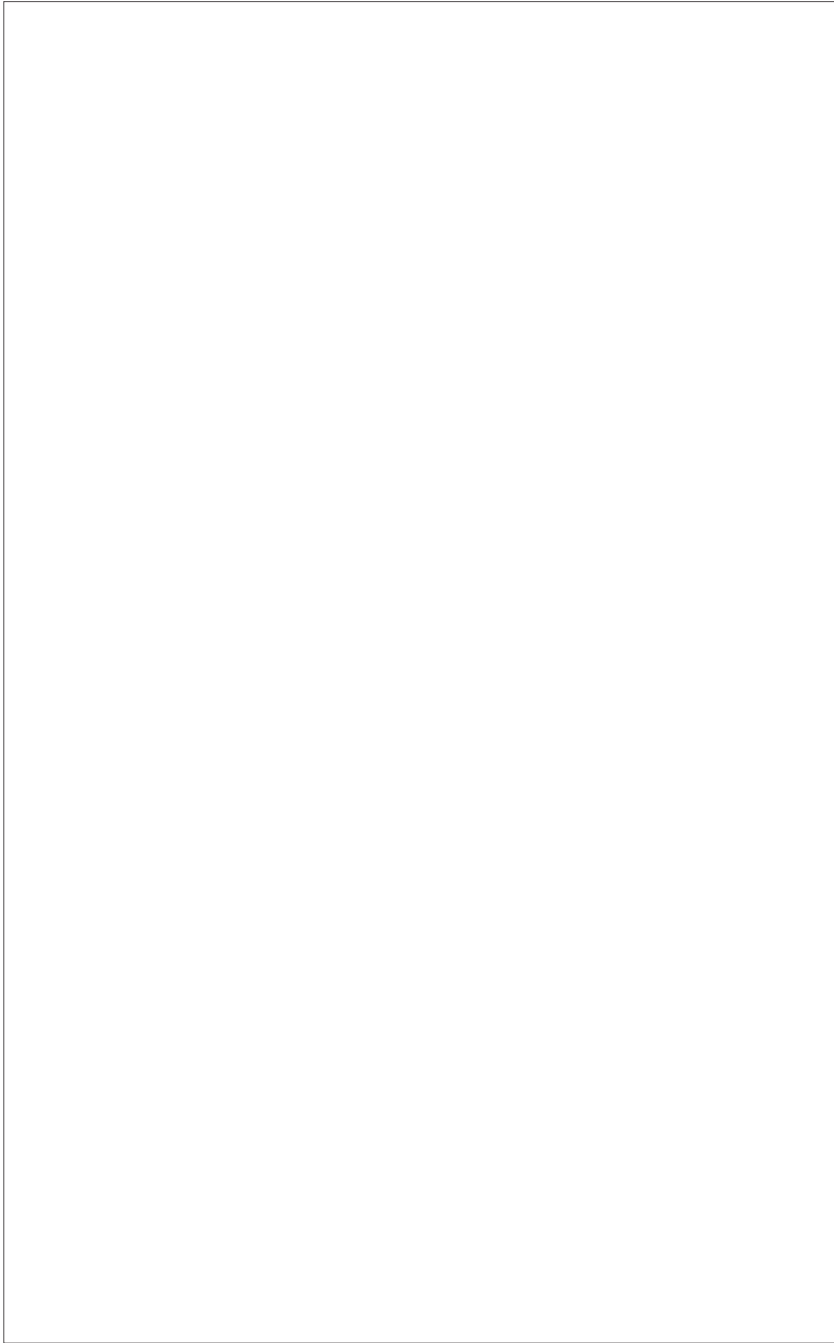
las está obligando a repensar muchos de los aspectos de su esencia y de su actuación. Los políticos y analistas profesionales están perplejos. Se preguntan ¿quiénes son?, ¿cómo surgen?, ¿qué pretenden?

Es difícil predecir cuál será la evolución de estas nuevas fuerzas. Son tan diferentes de lo habitual hasta ahora que es difícil pensar en su futuro. Los movimientos sociales necesitan tiempo para consolidarse y éstas son dinámicas todavía incipientes, pero suficientes para considerarlas significativas. La maduración de una estrategia y el respaldo que la convierta en una opción real no es algo automático. Ha de abrirse paso con un intenso esfuerzo ideológico y político para encontrar un espacio en la correlación de fuerzas existente, lo que obliga a definir con el mayor rigor la naturaleza esencial de lo que se propone. ¿Se convertirán en una nueva forma de expresión de los sentimientos y la acción populares, las semillas de una nueva forma de expresión política en línea con las necesidades del siglo XXI?, o ¿lograrán los sistemas tradicionales que vuelvan al redil? Es difícil preverlo. Por un lado, en el Estado español, algunos de estos movimientos se han plasmado en organizaciones políticas institucionales más o menos novedosas: líneas de organización política institucional basadas en la agrupación de varios movimientos sociales con un objetivo genérico común pero sin abandonar sus planteamientos particulares —las mareas en defensa de la educación y la salud, de aspectos del medio ambiente, las organizaciones para las elecciones municipales como Barcelona en Común, Madrid Ahora y muchos grupos más en distintas localidades—, pero también han surgido otras que van más en la línea de partidos políticos institucionales de tipo tradicional, como Podemos. ¿Volverán los movimientos sociales a la órbita tradicional, establecerán políticas de partidos renovadas pero parti-

governante frente a las exigencias de la UE, se ha disuelto el Parlamento griego y se han convocado nuevas elecciones, episodio que sin duda aumentará la confusión política de la población helena.

dos al fin y al cabo? ¿Se integrarán de nuevo en las instituciones políticas? Puede suceder. Pero no son todos. Otros muchos grupos continúan actuando fuera de los límites que imponen las instituciones, lo que permite su permanente renovación e innovación.

Lo que sí parece seguro es que ha cambiado bastante la forma de expresión del sentir popular y, en consecuencia, la forma de hacer política. Por lo menos, las formas tradicionales de partidos y sindicatos se ven obligadas a considerar seriamente que han de adaptarse a los nuevos tiempos y la ciudadanía se encuentra con que se le presentan diversas maneras de integrarse en la participación social. Son formas nuevas de expresión del conflicto social que trata de encontrar modos más eficientes de expresarse y luchar contra un sistema que las agobia, por una sociedad más armónica y satisfactoria. Es difícil predecir cuál será el resultado de estos cambios, pero la forma de organización social de los segmentos más responsables de las poblaciones ha dado un vuelco muy grande, que parece marcará, si bien de forma todavía muy incipiente, los conflictos sociales y la forma de hacerles frente en el futuro. Son formas embrionarias, nuevas formas de expresión de la siempre inacabada lucha de clases.



Conclusiones

¿PARA QUÉ SIRVE REALMENTE LA ECONOMÍA?

No existe una disciplina y todavía menos una ciencia —la Economía— que suponga una interpretación precisa y monolítica de la realidad. Existen distintas escuelas de pensamiento sobre la realidad económica y múltiples autores que interpretan las circunstancias de forma distinta cuando no opuesta. Es habitual catalogar la Economía como una ciencia social. Sin embargo, su distancia de los requisitos de lo que realmente constituye una ciencia me lleva a clasificarla como una disciplina que permite una aproximación metodológica rigurosa al mundo económico sin por ello alcanzar el carácter de ciencia.

La Economía no es una disciplina neutral. No lo es en sus planteamientos metodológicos y mucho menos en sus recomendaciones de actuación. Según el paradigma que se adopte se favorecen unos grupos sociales u otros. La Economía es un potente instrumento de justificación de determinadas orientaciones de actuaciones políticas y sociales que afectan de forma distinta a las distintas clases sociales así como a las personas en situaciones diferentes. La Economía Convencional pretende «demostrar» que lo que es conveniente para los intereses económicos dominantes es también favorable a los intereses generales de la sociedad. Pero es una percepción interesada y sesgada que dista mucho de confirmarse en el mundo real. La Economía Convencional puede explicar algunas cosas, pero lo hace cargada con

una mochila ideológica de gran peso que la lleva a inclinarse en una dirección determinada. No se puede entender ni interpretar la Economía sin integrar en ella el análisis del poder y las distintas clases sociales.

Tampoco el Estado es neutral, sino que trata de reproducir las sociedades de clase sobre las que está instituido. En la etapa neoliberal, y en clara contradicción con la retórica de sus planteamientos, el Estado no ha disminuido su importancia ni dejado de incidir en la vida económica y social, sino que se ha reestructurado actuando más abiertamente que en otras épocas a favor de los intereses del capital, facilitando la actuación de los poderes económicos más potentes.

Si esto es así, la Economía no se puede dejar sólo en manos de «los expertos», ya que es una materia de gran transcendencia política. Los expertos pueden proporcionar las orientaciones que ellos deducen de sus análisis, que a su vez ya vienen sesgados por sus propias posiciones ideológicas, pero las decisiones últimas deberán ser siempre de naturaleza política, en el sentido de que han de ser las poblaciones quienes decidan.

El análisis económico convencional sigue dominando la disciplina de la Economía y no se percibe ningún intento de renovación a fondo del mismo. A pesar de los gravísimos problemas que el paradigma neoclásico y su corolario, las políticas económicas neoliberales, han generado en el ámbito occidental e incluso en todo el mundo, esta crisis no ha sacudido como sería de esperar el pensamiento económico que ha servido, y sigue sirviendo, de justificación de todo el periodo desde la crisis de los setenta. La Economía Convencional sigue impertérrita su desarrollo coleccionando créditos y honores con la multiplicación de elucubraciones cada vez más elaboradas.

Existe una estrecha relación entre la evolución del capitalismo y la del pensamiento económico. El primero, a medida que progresa necesita y busca una «ciencia» que se adapte a sus necesidades y lo legitime y va a potenciar su evolución y expansión en la dirección que le

interese. Son estos mismos intereses los que fijan las orientaciones fundamentales por donde ha de transcurrir el pensamiento económico, lo financian, contribuyen a su expansión, lo consolidan y hacen que dicho pensamiento sea exclusivo. El pensamiento económico, como tantas otras cosas, es fruto del poder económico de cada época.

Las recomendaciones de acción o inacción están fuertemente integradas con elementos referentes al poder relativo de los grupos sociales, y de ahí que sirvan a los distintos grupos de influencia de la sociedad para presionar y/o lograr que las decisiones de política económica que se tomen favorezcan sus intereses específicos. Si el pensamiento neoclásico y las políticas neoliberales en Economía se mantienen porque son las que más les convienen a las fuerzas económicas que tienen el poder en el mundo de hoy, a quienes detentan el dominio económico y, emanado de éste, el poder político. Determinadas teorías económicas, y sobre todo, las políticas económicas derivadas de las mismas, no se rechazan por su invalidez teórica o empírica, sino por su inconveniencia ideológica. No es posible ignorar los componentes de ideología y poder que forman parte de todo análisis económico.

El poder de los intereses económicos dominantes en el capitalismo que estamos viviendo es de tal magnitud que en este momento impide la consideración de planteamientos teóricos distintos. La Economía Convencional está extremadamente limitada por el marco de sus premisas de partida —el análisis de las jugadas en el partido de fútbol o la actuación de los actores en el teatro—, pero no llega a penetrar en la sustancia de la evolución de la economía ni en las relaciones a las que da lugar.

La Economía Convencional actúa muy frecuentemente ignorando sus premisas teóricas de partida y se mueve dentro de un marco operativo pragmático que le permite explicar algunos elementos parciales dentro de dicho marco y proporcionar recomendaciones de actuación. Asimismo ofrece recetas específicas en ámbitos limitados

sin preocuparse de mantener la coherencia lógica con sus postulados o inquirir en las causas y consecuencias últimas de sus prescripciones. Sigue las líneas establecidas socialmente para la profesión. Por ello consigue mantener la imagen de que engloba a un amplio cuerpo de expertos capaces de suministrar recetas de actuación que, sin embargo, adolecen de fallos profundos. Son «técnicos» con equipamientos abundantes, ornamentados y a veces incluso tajantes, pero sus maletas están vacías de contenido sustancial.

¿Para qué sirve La Economía entonces? En la introducción hemos señalado que el objetivo manifiesto de la Economía consiste en tratar de entender cómo operan las variables económicas y cómo evolucionan a fin de poder manejar las variables económicas para lograr los objetivos propuestos. Pero cuando ello se realiza dentro del muy limitado marco de las premisas de la Economía Convencional —que, pese a su creciente sofisticación instrumental, presentan fallos, errores y falacias—, el resultado de todo ello es la enorme esterilidad del pensamiento económico convencional, que se limita a legitimar las decisiones que toma el poder e intentar convencer a la población de la conveniencia de las mismas. La teoría económica convencional sirve principalmente de cortina de humo que oculta la verdadera naturaleza de los problemas económicos y proporciona unas recetas de actuación que convienen al poder económico, al tiempo que se ocupa de mantenerlo, expandirlo y proporcionarle la legitimidad «científica» que necesita. La Economía Crítica, a pesar de sus limitaciones, sirve por lo menos para ahondar en el análisis de las verdaderas relaciones económicas que se establecen entre las personas y las instituciones y para propugnar una política económica que mejore la sociedad y la suerte de las personas que la forman. Pero está limitada por no ser una construcción afín al poder económico.

En este proceso, los economistas ¿son los transmisores voluntarios y espurios de unos intereses económicos específicos? Seguramente no. Muchos de ellos no son conscientes del verdadero papel

que juega su profesión. A causa de su formación, del dominio de los valores sociales dominantes y de la supremacía de los poderes económicos, es mucho más sencillo desarrollar la profesión dentro del marco que éstos establecen que intentar hurgar en lo que no es obvio o conveniente. Pero, sobre todo, los economistas convencionales se encuentran cómodos en los ámbitos parciales pero muy sofisticados en los que se desenvuelven. Como grupo, no son deshonestos, pero su curiosidad no les lleva más lejos, solo son conservadores.

Por su parte, la Economía Crítica constituye un cuerpo de pensamiento que recoge las ideas de los autores que no están de acuerdo con la economía convencional y pretenden interpretaciones alternativas de la realidad. La mayoría de estas escuelas, y no sólo las que hemos recogido en este trabajo, aunque tratan de construir un esquema de interpretación alternativo, no han logrado llevarlo a cabo, si bien es cierto que han realizado aportaciones muy interesantes en ciertas materias. Sólo los postkeynesianos y los marxistas han elaborado esquemas integrados y más completos, aunque también en ellos se pueden encontrar espacios vacíos que han de ser rellenados.

En particular las escuelas críticas pueden parecer más débiles en sus recomendaciones de actuación: en el marxismo, porque no se plantean «mejorar» el sistema capitalista sino intentar eliminarlo; en las otras escuelas, como los institucionalistas o los sraffianos porque sus recomendaciones son más genéricas. Pero en otras líneas de pensamiento crítico —los postkeynesianos, los regulacionistas, los radicales americanos— tienen líneas de recomendación tan precisas como las escuelas convencionales. Generalmente propugnan el intervencionismo público para paliar los peores efectos de los mercados o para potenciar nuevas medidas que tiendan a un crecimiento más dinámico y más justo, siempre dentro de las coordenadas del capitalismo. Lo que sucede es que no tienen poder para que sus recomendaciones se lleven a cabo, pero “haberlas haylas” (como las brujas en Galicia). Ello no es óbice para pensar que hay que ampliarlo y mejo-

rarlo. El pensamiento económico es una tarea en formación permanente y a los economistas que se adscriben a una interpretación crítica de la disciplina y de la sociedad les corresponde continuar en la tarea de mejorar los instrumentos que utilizan.

No obstante, aunque son escuelas de pensamiento bastante poderosas, son minoritarias con relación a los poderes económicos, políticos e ideológicos dominantes en el mundo actual y, por lo tanto, sus recomendaciones de actuación generalmente no encuentran agentes con el poder necesario para llevarlas a cabo. Por ello, la Economía Crítica normalmente se dedica a revisar la Economía Convencional y exponer sus limitaciones, por un lado, y, por el otro, a explicar el funcionamiento de la economía a los grupos sociales minoritarios que pretenden entender su sociedad, a explorar hacia dónde podrían cambiar las actuaciones hoy dominantes, o simplemente tiene la audacia de pretender la transformación social. En nuestra sociedad, la Economía Crítica parece ser tarea de aquellas minorías que tienen el coraje y la ilusión de profundizar en la realidad y de transformarla para lograr el bienestar de todos. Sólo cuando la voluntad de transformación social se amplíe y generalice, será posible construir un cuerpo de Economía más sólido y amplio que pueda orientar a fondo los debates sobre las decisiones sociales.

Finalmente: el resultado de toda la dinámica capitalista no puede ser más que la explotación de la inmensa mayoría de la población tanto a través del trabajo como en la vida cotidiana, para beneficio de unos pocos propietarios del capital. Es la naturaleza del capitalismo. La Economía Convencional trata de disimular esta realidad por medio de sus análisis. Y desde esa óptica recomendará actuaciones de política económica que faciliten los procesos de acumulación de capital. En el mejor de los casos, si la correlación política de fuerzas lo impone, propugnará algunas medidas de política económica que modifiquen parcialmente el sistema y legitimen su existencia y dinámica. Por su parte, la Economía Crítica trata de desvelar el verdadero

carácter del capitalismo y mostrar las consecuencias que para las distintas clases sociales tiene su evolución. En ocasiones recomendarán también cursos de acción diferentes pero de naturaleza mucho más defensiva, ya que, especialmente para el marxismo, existe la convicción de que mientras exista el capitalismo no se podrán alterar radicalmente las condiciones de explotación.

Hasta aquí hemos confrontado dos paradigmas —Economía Convencional y Economía Crítica— analizando exclusivamente el sistema capitalista. Un sistema injusto que se caracteriza por la desigualdad en la capacidad de los seres humanos para tomar sus propias decisiones y participar en las decisiones colectivas —a mi juicio más importante que la desigualdad económica— y beneficiarse de las mismas —unos mucho más que otros. El mejor análisis económico crítico que pueda hacerse de esta sociedad no resuelve los problemas de fondo de la misma. La Economía Crítica puede ir mucho más a fondo que la Convencional en desvelar lo que supone esta sociedad, pero tampoco plantea cómo habría de ser una sociedad basada en parámetros radicalmente diferentes de capacidad de decisión, igualdad y justicia, única forma en que se resolverían de manera algo más duradera los grandes problemas de la sociedad que ya hemos señalado. La Economía Crítica, al desvelar la naturaleza profundamente injusta del sistema capitalista, no es más que el primer paso para avanzar hacia la construcción de otro tipo de sociedad más justa, igualitaria y armónica, pero queda por delante la inmensa tarea de cómo construirla. No es el tema que abordamos en este libro, pero parece necesario señalar el horizonte hacia donde es imprescindible caminar.

La Economía podría ir mucho más lejos, ya que cada sociedad tiene su Economía. ¿Para qué podría servir la Economía? El potencial de esta disciplina es muy amplio y atractivo. No tiene por qué ser la «ciencia lúgubre». Si las sociedades, la economía real se organizaran no buscando el máximo beneficio para los propietarios del capital y

sus servidores, como en el sistema actual, sino la dignidad, la participación, el bienestar de las poblaciones, entonces la Economía podría cooperar a orientar y guiar las decisiones necesarias para ello, siguiendo paradigmas de actuación alternativos a los actuales. Sería, sin duda, una tarea atractiva e incluso apasionante el poder cooperar activamente en el diseño de organizaciones económicas y de partes de las mismas dirigidas al bienestar de la mayoría de las poblaciones construidas por sus decisiones colectivas, con la participación y el esfuerzo común.

Ya hay autores que vienen trabajando desde hace muchos, muchos años en ello. Existen, están ahí, es posible familiarizarse con ellos, hay muchos diseños de sociedades alternativas,¹ aunque, como acabamos de comentar, en el capitalismo existen grandes dificultades para avanzar en tales direcciones. Transformar la Economía requiere transformar la sociedad, y viceversa, en una estrecha relación dialéctica, y transformar la sociedad permitirá desarrollar un pensamiento económico potente, optimista y lleno de ilusión. Transformar la sociedad y transformar la disciplina es una tarea conjunta y común.

MIREN ETXEZARRETA
Barcelona, verano de 2015

1. Para una muestra de los múltiples diseños de sociedades y economías alternativas, véase Iglesias, 2006.

Bibliografía

- Autores varios, *Les Cahiers d'Alternatives Sud*, vol.VI, nº 2, Louvain-la-Neuve, Bélgica, 1999.
- Autores varios, *Cincuenta años bastan: El libro del Foro Alternativo*, Talasa, Madrid, 1994.
- Anisi, D., «Economía, la pretensión de una ciencia», lección inaugural del curso académico 2006-2007, página web de la Universidad de Salamanca, 2006.
- Arestis, P., «Economía postkeynesian: hacia la coherencia», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 20, 1996.
- Avelas Nunes, J. A., *Uma volta ao mundo das ideias económicas*, Almedina, Coimbra, 2008.
- Baran, P., *The Political Economy of Growth*, Nueva York, Monthly Review Press, 1962 (trad. cast.: *La economía política del crecimiento*, México, FCE, 1967).
- Barceló, A., *Economía política radical*, Madrid, Síntesis, 1998.
- Bell, D. e I. Kristol (comps.), *The crisis in economic theory*, Nueva York, Basic Books, 1981 (trad. cast.: *La crisis en la teoría económica*, Buenos Aires, El Cronista Comercial, 1983).
- Bonefeld, W., «European integration: the Market, the Political and Class», *Capital and Class*, nº 77, 2002.
- Borja, J., «Los Indignados y la construcción colectiva de una acción política», *Sin Permiso*, 13 de junio de 2011.
- Bottomore, T. et al., *Diccionario del pensamiento marxista*, Madrid, Tecnos, 1984.

- Bradford, J., «¿Quieren provocar otra depresión?», *El País*, suplemento *Negocios*, 9 de agosto de 2015.
- Chavagneux, C. y R. Palan, *Les paradis fiscaux*, París, La Decouverte, col. Repères, 2006.
- Chesnais, F. (coord.), *La mondialisation financière*, París, Syros, 1996.
- Clerc, D., *Comprendre les économistes*, París, Alternatives Économiques, 2009 (trad. cast.: *Comprender a los economistas*, Lima, Biblioteca Nacional del Perú, 2009).
- Drucker, P., «The Global Economy and the Nation-State», *Foreign Affairs*, septiembre-octubre de 1997.
- Dahan, Sylviane, «Sadocapitalismo», en *Sexo, capitalismo y crítica del valor*, Barcelona, Dones d'Enllaç, 2012.
- Eagleton, T., *Por qué Marx tenía razón*, Barcelona, Península, 2011.
- Etzezarreta, M. et al, «Boom and (deep) crisis in the European economy: The role of the EU in its evolution», en Dymarski W., M. Frangakis y J. Leaman, *The deepening crisis of the European Union*, Poznan. Polonia, Poznan University of Economics Press, 2014.
- Etzezarreta, M. (coord.), *Crítica a la economía ortodoxa*, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona, Servicio de Publicaciones, 2004.
- EuroMemo Group, *EuroMemo 2015: What future for the European Union*, Bélgica, Transform, 2015.
- Fernández Durán, R., M. Etzezarreta y M. Sáez, *Globalización capitalista: luchas y resistencias*, Barcelona, Baladre/Virus, 2001.
- Fitoussi, J. P., *Le débat interdit*, París, Arléa, 1995 (trad. cast.: *El debate prohibido*, Barcelona, Oniro, 1996).
- Galbraith, J. K., *La sociedad opulenta*, Barcelona, Ariel, 2004 [1958].
- Galbraith, J. K. y N. Singer, *Introducción a la economía*, Barcelona, Crítica, 1979.
- Generaux, J., *Les vraies lois de l'économie*, París, Seuil, 2001.
- Garrido de la Morena, A., «¿Postkeynesianos y rraffianos, ¿es posible alcanzar un acuerdo?», *Nómadas. Revista Crítica de Ciencia Sociales y Jurídicas*, nº 0, 2011.
- Godefroy, T. y P. Lascoumes, *El capitalismo clandestino*, Barcelona, Paidós, 2005.

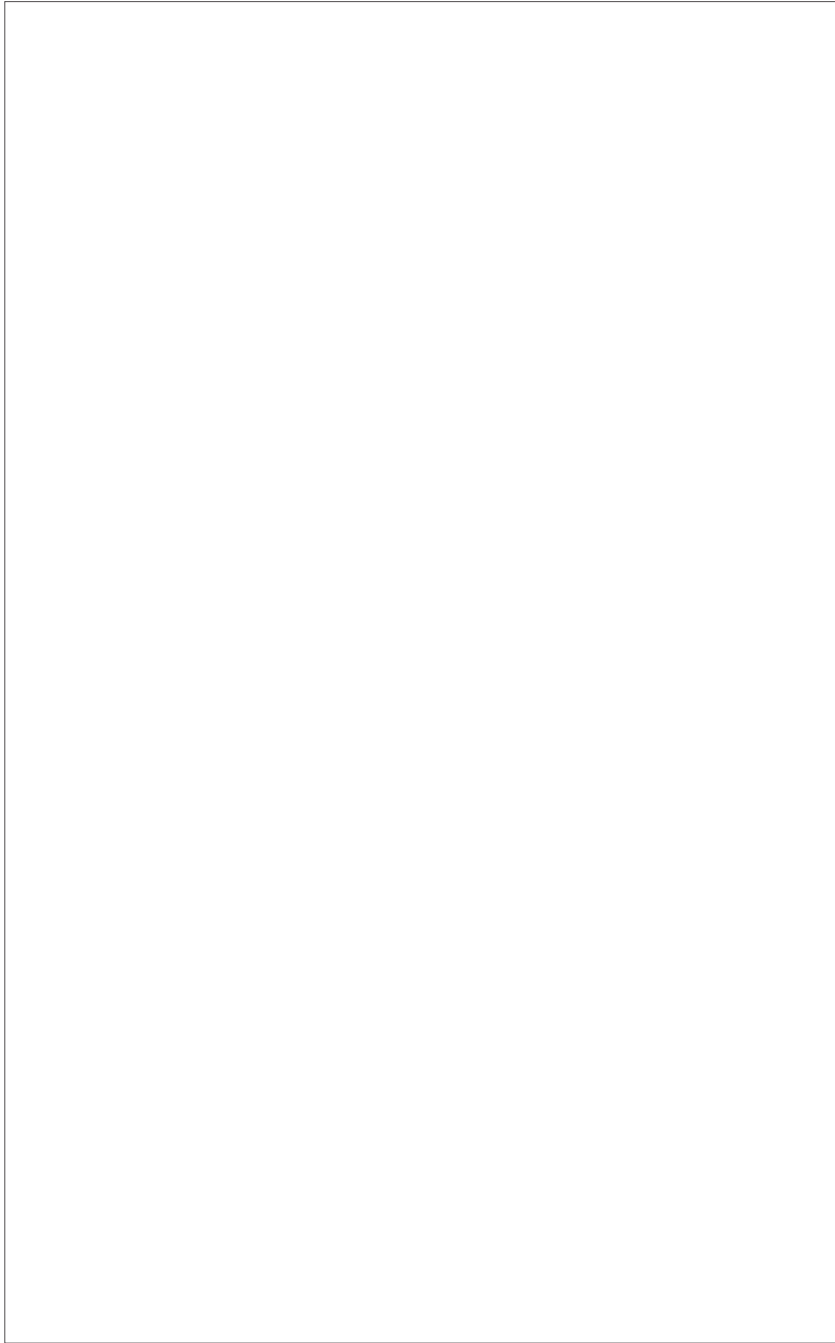
- Guerrien, B., *La theorie économique néoclassique*, 2 vols., París, La Découverte, col. Repères, 1999.
- Hamouda, O. F. y G. C. Harcourt, «Postkeynesianismo: ¿de la crítica a la coherencia?», en M. Etxezarreta (coord.), *Crítica a la economía ortodoxa*, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona, Servicio de Publicaciones, 2004.
- Harvey, D., *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*, Quito, IAEN, 2014.
- Heilbroner, R., *Vida y doctrina de los grandes economistas*, Barcelona, Orbis, 1985 [1955].
- Hilferding, R., *El capital financiero*, Madrid, Tecnos, 1963 [1910].
- Hodgson, G. M., *Economics and Utopia*, Nueva York, Routledge, 1999.
- , «¿Cómo llegó la economía a semejante situación?», *Revista de Economía Institucional*, vol. 1, nº 6, primer semestre, 2002.
- Houben, H., «Una crítica marxista del análisis keynesiano sobre la crisis económica», contribución a la Sexta Conferencia de la Asociación Mundial de Economía Política (WAPE), «Las respuestas a la crisis capitalista: el neoliberalismo y más allá», 2011.
- Huffschmid, J. (comp.), *Economic Policy for a Social Europe*, Londres, Palgrave, 2005.
- Iglesias Fernández, J., *¿Hay alternativas al capitalismo?*, Xátiva, Zambra/Baladre, 2006.
- Keaney, M., «El institucionalismo crítico: del excepcionalismo estadounidense a la relevancia internacional», en Douglas Dowd (comp.), *Entender el capitalismo: un análisis crítico de K. Marx a A. Sen*, Londres, Pluto Press, 2003.
- Lebowitz, M. A., *Más allá de «El Capital»*, Madrid, Akal, 2005.
- Lugo, L. A., «El crimen genera 650.000 millones de dólares al año», informe, Associated Press.
- Mañé Estrada, A. (comp.), *Victor Pio Brugada, primer catedrático de Política Económica*, Barcelona, Universidad de Barcelona, 2015.
- Marat, «Contra Keynes y los keynesianos», en <<http://marat-asaltarloscielos.blogspot.com.es/>>, 13 de enero de 2012.
- Marx, K., *El capital*, vol. I, varias ediciones [1867].

- , *La ideología alemana*, Barcelona, Grijalbo, 1972, cita de la Tesis sobre Feuerbach nº 11, escrita en 1845.
- Marx, K. y F. Engels, *El Manifiesto comunista*, Madrid, Fundación Federico Engels, 1966.
- Napoleoni, C., *El pensamiento económico en el siglo xx*, Barcelona, Oikos-Tau, 1968.
- North, D. C., «La nueva economía institucional», *Revista Libertas*, nº 12, Instituto Universitario ESEADE, mayo de 1990.
- Oxfam, «Gobernar para las élites. Secuestro democrático y desigualdad económica», informe nº. 178, 2014.
- Pardo, P., «La civilización de los algoritmos», *El Mundo*, Madrid, 13 de abril de 2014.
- Piketty, T., *El capital en el siglo XXI*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2014.
- Ramos Gorostiza, J. L., «Thorstein Veblen, el inclasificable», *Revista de Economía Crítica*, nº 16, segundo semestre, 2013.
- Robbins, L., *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1944 [1932].
- Robinson, J., *La segunda crisis del pensamiento económico*, Mexico y España, Actual, 1973.
- Robinson, J. y J. Eatwell, *Introducción a la economía moderna*, México, Fondo de Cultura Económica, 1976 [1973].
- Sawyer, M. C., *Macroeconomics in question*, Brighton, Reino Unido, Wheat-sheaf Books, 1982.
- Stein, B., «In Class Warfare, Guess Which Class Is Winning» *The New York Times*, 26 de noviembre de 2006.
- Strange, S., *Dinero loco*, Barcelona, Paidós, 1999.
- Stiglitz, J. E., *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2002.
- Sweezy P., *Teoría del desarrollo capitalista*, Madrid, Hacer, 2007 [1942].
- Summers, L. H., «The Scientific Illusion in Empirical Macroeconomics», *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 93, nº 2, «Proceedings of a Conference on New Approaches to Empirical Macroeconomics», junio de 1991, págs. 129-148.
- TAIFA, informes económicos 2005-2015, especialmente nºs 6, 7, 8 y 10, en <informes/seminaritaifa.org>.

Valencia, S., *Capitalismo gore*. Sta. Cruz de Tenerife, Melusina, 2010.

Varoufakis, Y., «How I became an erratic Marxist», *The Guardian*, 18 febrero de 2015, en <<http://www.theguardian.com/news/2015/feb/18/yanis-varoufakis-how-i-became-an-erratic-marxist>>.

Veblen, T., *Journal of Political Economy*, vol. 17, nº 9, págs. 620-636. El texto ha sido traducido a partir de la versión de libre acceso aparecida en McMaster University Archive for the History of Economic Thought, en *Revista de Economía Crítica*, <<http://soc-serv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/index.html>>.



Glosario

ACADEMIA: Vocablo griego que derivó en el término latino *academia*. Una academia es una sociedad científica, literaria o artística establecida con autoridad pública. En este trabajo, Academia se refiere al pensamiento desarrollado en las universidades, centros de investigación y revistas de prestigio acerca de la Economía.

APALANCAMIENTO: Financiar con crédito nuevas operaciones empresariales (inversiones, fusiones), a menudo por cantidades que superan en mucho el capital propio de la empresa. Con frecuencia estas operaciones consisten en compras de otras empresas con el objetivo de «racionalizarlas» (disminuir la producción y sobre todo el empleo) y volver a venderlas, de modo que el objetivo de la operación no es mejorar la producción ni la productividad de la empresa comprada ni de la empresa de origen, sino obtener un beneficio con la compra y venta empresarial en operaciones comerciales e incluso especulativas.

ARQUITECTURA/INGENIERIA FINANCIERA: Nuevos productos y prácticas financieras establecidas por los bancos, aseguradoras y demás entes financieros con objeto de disponer de los numerosos fondos líquidos de que disponen y obtener con ellos rentabilidades satisfactorias.

BENEFICIOS: En Economía, ganancia que se obtiene de una actividad empresarial o de una inversión dedicada a una actividad empresarial. No es lo mismo que RENTA, que consiste en la remuneración que se obtiene por ser propietario de riqueza y ceder su uso. Por ejemplo, alquilar la tierra, prestar una cantidad de dinero o un factor de producción. El be-

neficio se obtiene por un proceso activo de producción de riqueza; la renta es el pago que se obtiene por utilizar algo que ya se posee. Véase RENTA.

CAMBIOS FLOTANTES: Sistema de cotización variable de las monedas extranjeras dependientes de los mercados. **CAMBIOS FIJOS O REGULADOS:** cotización de las monedas extranjeras establecidas por normativas oficiales.

CAPITAL: Riqueza en manos privadas (monetaria o de otra forma) que es utilizada para obtener con ella un beneficio y acrecentar con éste el capital original. No hay que confundirlo con DINERO, que es riqueza en forma monetaria que se utiliza para el intercambio o para guardar su valor.

CAPITAL FINANCIERO: Según la International Standard Industrial Classification (ISIC), el sector financiero comprende bancos, sociedades financieras, aseguradoras, agencias inmobiliarias, oficinas de consultoría, servicios comerciales, etc.

COMPETENCIA PERFECTA: Se trata de un tipo de mercado en el que existen numerosos vendedores y compradores pero ninguno de ellos tiene poder para influir en el mismo; donde los agentes están dispuestos a vender o comprar libremente productos que son homogéneos o iguales en un mercado dado (como el mercado del cobre, de la madera, del trigo u otras materias primas, productos agrícolas, valores financieros o productos que son bien conocidos y estandarizados); ningún agente tiene influencia distinguible en el precio de venta porque éste es fijado de manera impersonal por el propio mercado. en el cual la información circula de manera perfecta, de tal forma que los compradores y vendedores disponen de toda la información existente. Y además no hay dificultades para participar en este mercado o salir del mismo. Debido a que las condiciones de competencia perfecta son estrictas, hay muy pocos mercados perfectamente competitivos.

COMPETENCIA IMPERFECTA: Cuando no se cumplen algunas de las condiciones señaladas en la definición anterior. En Economía especialmente cuando son pocos los agentes que operan en un mercado o sector, de forma que la actividad de cada uno de ellos puede tener influencia en lo que sucede en ese mercado o sector. Véase MONOPOLIO, OLIGOPOLIO.

CRECIMIENTO: Aumento sobre la variable considerada. En Economía: aumento de la variable económica considerada anteriormente; si no se menciona cuál es, aumento de la producción obtenida en un periodo.

COMUNISMO: El comunismo es una forma de organización social y económica caracterizada por la abolición de la propiedad privada sobre el trabajo y los medios de producción, la eliminación de las clases sociales y el control y planificación colectiva de la vida comunitaria. También se llama comunismo al movimiento ideológico y político que desea guiar a la sociedad hacia esta forma de organización política.

DEMANDA: Productos que los consumidores quieren comprar. **DEMANDA EFECTIVA:** Cuando estos consumidores tienen los medios para comprar realmente los productos. **DEMANDA POTENCIAL:** Productos que se desearía comprar pero por falta de medios u otras razones la compra no se lleva a cabo.

DESREGULACIÓN: Eliminar las regulaciones establecidas generalmente por una institución pública; pueden tratarse también de una desregulación de una institución privada, pero en este caso el uso de dicho término no es tan frecuente.

DIVISA: Moneda extranjera.

ECONOMÍA CONVENCIONAL/ORTODOXA: Parte de la disciplina de la Economía constituida por el pensamiento dominante en la misma, en la Academia, en la profesión y en la sociedad.

ECONOMÍA CRÍTICA: Parte de la disciplina de la Economía que es crítica con la Economía Convencional y que pretende establecer sistemas alternativos a este pensamiento.

EQUILIBRIO ECONÓMICO: Se considera que un sistema está en equilibrio cuando las variables que lo forman no tienen razón alguna para modificar su situación. Un sistema en equilibrio es, por tanto, un sistema estable. En Economía, un equilibrio económico se refiere a una situación en que las fuerzas económicas se encuentran estables y no existe razón alguna para que cambien espontáneamente. Un equilibrio de mercado, por ejemplo, hace referencia a que la cantidad de bienes y servicios deseados por los compradores es igual a la cantidad de bienes y servicios que quieren vender los productores o vendedores. Por tan-

to, ni unos ni otros tendrán interés en moverse de donde se encuentran.

FONDOS DE COBERTURA/«HEDGE FUNDS»: Fondos de inversión colectiva de carácter especulativo que están organizados de forma privada, gestionados por sociedades profesionales (bancos de inversión o gestoras de fondos) que cobran comisiones sobre resultados obtenidos y que en general no están disponibles para el público de forma general dado que requieren unos importes mínimos de inversión muy elevados. Utilizan técnicas de inversión financieras no permitidas para los fondos tradicionales y compra de valores mediante apalancamiento agresivo. Están sometidos a una regulación reducida o carecen totalmente de ella.

FONDOS DE INVERSIÓN: Los fondos de inversión son instrumentos de ahorro. Se trata de un patrimonio que se forma con los aportes de un grupo de personas que invierten su capital en busca de rentabilidad. Lo que hace el fondo es reunir el dinero aportado por todos los participantes, para que una entidad se encargue de su gestión y administración. Dado el tamaño de este patrimonio, los ahorradores alcanzan un poder de negociación que sería imposible de obtener si invirtiera cada uno por su cuenta, por ello los fondos de inversión son en realidad inversores de gran poder económico.

FONDOS DE PENSIONES PRIVADOS: Son fondos de inversión a largo plazo preparados especialmente para la jubilación. En los fondos de pensiones se materializan o se invierten las aportaciones de cada partícipe, así como los rendimientos financieros que generan las aportaciones. El patrimonio del fondo integra los derechos consolidados de los partícipes y los derechos económicos de los beneficiarios y con cargo a él se abonan las prestaciones por contingencias. Los pagos al beneficiario de este fondo pueden variar dependiendo del tipo de plan. Normalmente el capital se paga mensualmente y no puede ser cobrado hasta que transcurra cierto número de años.

FONDOS SOBERANOS: Los fondos soberanos son fondos de inversión gubernamentales desarrollados principalmente en los países emergentes, alimentados por el ahorro público y destinados a gestionar los activos de esos Estados en el extranjero. Un fondo soberano es un tipo de fondo

de inversión pero de capital íntegramente estatal, o de una entidad política o administrativa regional.

HIPOTECA: Préstamo que se realiza con la garantía de un bien (generalmente inmobiliario) propiedad de la persona a la que se le realiza el préstamo.

HIPOTECAS BASURA/«SUBPRIME»: Hipotecas concedidas por los bancos con abundante liquidez a clientes de quienes se tenían serias dudas sobre su capacidad de restituirlas. Agrupadas con otros activos financieros mediante la titularización eran vendidas en grandes paquetes a otros bancos que buscaban colocación para sus fondos. Las hipotecas basura fueron uno de los elementos principales de la crisis financiera.

I+D+i: Investigación, Desarrollo e innovación.

INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO: Es la doctrina que sostiene que todos los fenómenos sociales —su estructura y sus cambios— son explicables por medio de actuaciones individuales, en principio por acciones de los individuos (aislados e independientes) tales como sus metas, sus creencias y sus acciones. El modelo económico descansa en tres supuestos sobre el hombre: a) que es egoísta, b) que es capaz de actuar racionalmente, es decir, que es capaz de elegir, dados ciertos fines, los mejores medios para obtener sus fines, y c) que es un átomo, pues sus decisiones las toma de manera aislada e independiente (John Elster, *Making sense of Marx*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985). El individualismo metodológico niega que una colectividad sea un organismo autónomo que toma decisiones, y exige que las ciencias sociales fundamenten sus teorías en la acción individual.

INFLACIÓN: Subida generalizada de precios. **DEFLACIÓN:** Disminución generalizada de precios.

INVERSORES INSTITUCIONALES: Son una categoría especial de participantes del mercado que administran carteras de instrumentos financieros significativamente importantes en cuanto a los montos involucrados. En la mayoría de los casos lo hacen por encargo de un determinado grupo de grandes inversores que representan a diferentes tipos de instituciones, incluyendo compañías de seguros, fondos de pensiones, fondos de inversión, fondos de cobertura, grandes dotaciones, etcétera.

Estos inversores son los que actúan regularmente e intervienen activamente en el mercado bursátil: bancos, cajas de ahorros, fondos de pensiones, instituciones de inversión colectiva, entidades de seguros, etc. Manejan grandes cantidades de fondos.

IS-LM: El denominado modelo IS/LM es un modelo-esquema de análisis macroeconómico que intenta integrar el pensamiento de Keynes con algunas de las variables neoclásicas. Trata de explicar cómo se establece el equilibrio en el mercado de bienes (IS) con el equilibrio en el mercado de dinero (LM). En el punto de equilibrio conjunto indica que existe un equilibrio simultáneo de los mercados de bienes y de dinero. Fue desarrollado cuando se trataba integrar los planteamientos macroeconómicos de Keynes con los de los neoclásicos.

INTERVENCIONISMO: Pensamiento económico que considera que el Estado debe participar en la vida económica.

LOBBY: Palabra inglesa utilizada en otros idiomas, entre ellos el castellano, para señalar a grupos de presión que intentan lograr los elementos que les interesan.

MANO INVISIBLE (LA): Idea de Adam Smith según la cual el interés individual de cada persona, abandonado a su propia dinámica, actúa como una mano invisible que logra el bienestar social.

MARGINALISTAS: Escuela de pensamiento económico desarrollada a fines del siglo XIX, de la que procede el pensamiento económico denominado después NEOCLÁSICO.

MEMORÁNDUM DE ENTENDIMIENTO: Un memorándum de entendimiento (o MOU por sus siglas en inglés, de *Memorandum of Understanding*) es un documento que describe un acuerdo bilateral o multilateral entre partes. Estas partes pueden ser públicas o privadas (entre empresas y/o gobiernos). Actualmente se utilizan con frecuencia para describir los acuerdos entre una institución pública internacional (FMI, BM, UE) y países específicos por los cuales el país en cuestión se ve obligado a aceptar las condiciones que le impone la institución pública internacional si quiere acceder a las ayudas que solicita de ella.

MERCANCÍAS: Cualquier producto o servicio que se produce y se vende con el objetivo de obtener un beneficio (incluida la fuerza de trabajo).

MILEURISTA: Persona que cobra un salario de mil euros al mes (o cantidades muy próximas) por su trabajo asalariado.

MODELO ECONÓMICO: Reproducción figurada de relaciones entre variables económicas.

MONETARISMO: Escuela de pensamiento económico que concede preeminencia a los efectos del dinero en la economía. Considera que la intervención pública no debe existir, o bien ser reducida al mínimo.

MONOPOLIO: Cuando una sola empresa controla la producción de un producto y una industria.

NEOCLÁSICO: Escuela de pensamiento económico que considera que el individuo aislado buscando su beneficio individual debe ser la fuente de todo análisis y que los mercados de competencia, dejados a su libre albedrío producen automáticamente el óptimo social. No debe existir la intervención pública o si no, quedar reducida al mínimo. Véase MARGINALISTAS.

OFERTA: Productos que se ofrecen para su venta

«OFF SHORE»: (Fuera de la costa.) Actividades económicas que se realizan fuera de los territorios de los países concretos, generalmente para evitar estar sometidos a las regulaciones de éstos.

OLIGOPOLIO: Un pequeño número de empresas controlan la producción de un producto y una industria.

PACTO SOCIAL: Acuerdo tácito del final de la Segunda Guerra Mundial entre los capitalistas y los representantes de los trabajadores por el cual estos últimos aceptaban no poner en cuestión la existencia del capitalismo a cambio de una mejora en sus condiciones materiales (salarios, condiciones de trabajo y Estado del bienestar) .

PLENO EMPLEO: Cuando en el mercado de trabajo todas las personas que están en edad laboral y quieren trabajar cuentan o pueden contar con un empleo. Es decir, las vacantes existentes son más que las personas que desean trabajar.

POBLACIÓN ACTIVA: Parte de la población en edad de trabajar que trabaja o quiere trabajar

PRECIO ABSOLUTO: Desde el punto de vista del comprador, es la suma de dinero que debe pagar para obtener un bien, servicio o factor, en tanto

que, desde el punto de vista del vendedor, es la suma de dinero que percibirá por la entrega de ese bien, servicio o factor.

PRECIO RELATIVO: Valor de un bien o servicio respecto al valor de otros bienes y servicios. Por ejemplo, si el pan cuesta 2 euros y la leche 4 euros (ambos son precios absolutos), el precio relativo de la leche respecto al pan es de 2 (4:2)

PRODUCTIVIDAD: Producto que se obtiene por unidad de trabajo, puede ser la hora, el mes, la persona.

RACIONALIDAD: Característica de las personas por la cual éstas saben qué objetivos tienen y cuáles son las prioridades entre ellos, pueden identificar las alternativas que tienen para lograr esos objetivos y elegir —es la palabra importante— entre las acciones posibles lógicamente por medio de la reflexión, y no del hábito, el prejuicio o la emoción, aquellas que les aproximan más a sus objetivos. Se considera que un individuo es racional cuando: a) persigue finalidades coherentes entre sí, y b) emplea medios apropiados a las finalidades perseguidas. Por tanto, el análisis del comportamiento racional se presenta como la integración teórica de las diversas posibilidades de alcanzar un objetivo cualquiera, habida cuenta del conjunto específico de restricciones que existen.

RENTA: Remuneración que se obtiene por ser propietario de riqueza y ceder su uso a otra persona o empresa. Por ejemplo, alquilar la tierra, prestar una cantidad de dinero o un factor de producción. El beneficio, por el contrario, se obtiene por un proceso activo de producción de riqueza; la renta sería el pago que se obtiene por utilizar algo que ya se posee. Véase **BENEFICIO**.

RENTA FIJA: Cuando esta cantidad queda fijada por un periodo a cambio del uso del bien. **RENTA VARIABLE:** Cuando esta cantidad depende de los beneficios de la cantidad para la que se ha prestado el dinero o el bien.

RENTISTAS: Personas que viven de las rentas o beneficios que les produce su riqueza

RESCATE: En la política económica actual, ayuda financiera concedida por los Estados o las instituciones públicas internacionales a los agentes económicos (bancos, empresas) y organismos públicos.

SOCIALISMO: Sistema de organización social y económico basado en la

propiedad y administración colectiva o estatal de los medios de producción y en la progresiva desaparición de las clases sociales: el socialismo trata de erradicar las diferencias económicas entre los diversos estratos de la sociedad. Movimiento ideológico y político que intenta establecer este sistema con fórmulas diversas.

TASA DE ACTIVIDAD: Cociente entre la población activa y la población en edad legal de trabajar.

TEORÍA DEL VALOR-TRABAJO: Teoría fundamental de los autores clásicos y los marxistas que postula que la creación de valor reside en el trabajo realizado para la producción de un bien. El valor de cambio de un bien es el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo.

TIPO DE CAMBIO: Valor de una moneda expresado en términos de otra moneda extranjera

TRAZABILIDAD: Seguimiento de la evolución de una variable desde sus orígenes hasta un punto específico, de forma que se puedan seguir los pasos que hasta el momento ha dado.

TITULARIZACIÓN: Mecanismo por el que las entidades financieras combinaban títulos de préstamos de distintas clases que habían realizado —sobre todo hipotecas con pocas garantías, créditos para bienes durables y tarjetas de crédito— y los vendían en forma de grandes paquetes a otras instituciones, casi siempre financieras también, que buscaban lugares donde invertir, dando así lugar a gigantescas burbujas financieras que fueron la causa inmediata de la crisis de 2007.

UTILIDAD: Capacidad de un producto o servicio para satisfacer una necesidad o deseo.

VALOR DE USO: Utilidad que un bien tiene para cubrir una necesidad o un deseo de una persona o colectivo. **VALOR DE CAMBIO:** El valor de ese bien en relación con el valor de otros bienes con los que se intercambia. Véase **TEORÍA DEL VALOR-TRABAJO**.

WALL STREET: calle de Nueva York en la que está la Bolsa. En sentido figurado se refiere al mundo de las finanzas.

