

REC

revista de economía crítica

n. **21**
2016

primer semestre

(<http://www.revistaeconomiacritica.org>)

Desarrollo al filo de la navaja: economía y trabajo en Brasil: 1995-2014. <i>Development on knife-edge. Economy and labor in Brazil 1995-2014.</i> Marcelo Manzano y Carlos Salas	3-20
Desigualdad salarial entre sectores económicos de la Argentina post-neoliberal: una explicación a través de sus límites de variación. <i>Wage inequality between economic sectors in the post-neoliberal Argentina: an explanation through its limits of variation.</i> Facundo Barrera Insua y Emiliano López	21-42
¿Qué es el "fetichismo de la mercancía"? Un análisis textual de la sección cuarta del capítulo primero de El Capital de Marx. <i>What is "commodity fetishism"? A textual analysis of the fourth section of the first chapter of Marx's Capital.</i> Alejandro Luis Fitzsimons	43-58
Pymes no estatales socialistas: análisis para el caso cubano. <i>Non-state socialist smes: analysis for the cuban case.</i> Juan Carlos Palacios Cívico	59-74
La reducción del tiempo de trabajo en la actual crisis orgánica: una propuesta desde el post-marxismo y la economía política radical. <i>Working time reduction in the current organic crisis: a proposal from post-marxism and radical political economy.</i> Pedro María Rey Araújo	75-92
Reabriendo el debate sobre la planificación socialista de la economía. <i>Reopening the debate on the socialist economic planning.</i> Maxi Nieto y Lluís Catalá	93-110

INTERVENCIONES

Twenty years of teaching economics in Spanish high schools. Balance, current situation and foreseeable future under LOMCE. Javier Murillo y Mario del Rosal	112-129
---	---------

CLÁSICOS U OLVIDADOS CLASSIC AND FORGOTTEN AUTHORS

Raúl Prebisch y la economía del desarrollo. Carlos Berzosa	131-134
La naturaleza de las relaciones entre centros y periferia. Raúl Prebisch	135-147

RECENSIONES BOOK REVIEWS

White, Lawrence H. <i>El choque de las ideas económicas. Los grandes debates de la política económica de los últimos cien años.</i> Antonio Sánchez Andrés	149-151
Eva Belmonte. <i>Españopoly, cómo hacerse con el poder en España (o al menos entenderlo).</i> Ignacio Cazcarro Castellano	152-156

Steffen Lehndorff. <i>El triunfo de las ideas equivocadas. Modelos del capitalismo europeo en crisis.</i> Fernando Luengo	157-160
Moreno, Manuel y Pablo Moreno. <i>Socialdemocracia o liberalismo. La política económica en España.</i> Maja Barac	161-163
Coote, Anna; Franklin, Jane. <i>Time on our side. Why we all need a shorter working week.</i> Pedro María Rey Araújo	164-167
Fred Moseley. <i>Money and totality: a macro-monetary interpretation of Marx's logic in Capital and the end of the 'transformation problem'.</i> Diego Guerrero Jiménez	168-172
Steve Keen. <i>La economía desenmascarada.</i> Albert Recio Andreu	173-175

DESARROLLO AL FILO DE LA NAVAJA: ECONOMÍA Y TRABAJO EN BRASIL: 1995-2014

DEVELOPMENT ON KNIFE-EDGE. ECONOMY AND LABOR IN BRAZIL 1995-2014

Marcelo Manzano y Carlos Salas¹

Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (Cesit),
Instituto de Economía, Unicamp

Fecha de recepción: 8 abril 2015

Fecha de aceptación: 11 abril 2016

Resumen

Examinamos la evolución de la economía brasileña y sus impactos en el trabajo en dos periodos diferentes: 1994-2002 y 2003-2014, cuando dos proyectos contrastantes se desarrollaron. El análisis de los resultados macroeconómicos y su impacto sobre la desigualdad y las condiciones de vida a lo largo de estos veinte años permite afirmar que el neoliberalismo fue confrontado, si bien de manera incompleta. La desigualdad disminuyó y por más de diez años los beneficios del crecimiento alcanzaron a toda la estructura social. De esta forma, la historia reciente muestra la necesidad de una intervención gubernamental en el centro del proceso de desarrollo económico, junto con esfuerzos sostenidos para reducir la brecha de desigualdad que existe en este país. Los acontecimientos recientes muestran que la educación política y la participación popular también deben formar parte integral de un conjunto de políticas económicas y sociales orientadas a colocar a Brasil en una trayectoria de crecimiento sustentable.

Palabras clave: *Brasil, desarrollo económico, trabajo, desigualdad, políticas sociales.*

Abstract

We examine the evolution of the Brazilian economy and its impacts on labor in two different periods, 1994-2002 and 2003-2014, when two contrasting economic projects were carried on. The analysis of the macroeconomic results and their impact on inequality and living conditions during those twenty years allows us to say that neoliberalism was confronted, albeit incompletely. Inequality was diminished and for more than ten years the benefits of growth reached the whole social structure. Thus, recent history proves the need for state intervention at the center of the process of economic development, alongside with sustained efforts to reduce the inequalities gap that exists in the country. Recent events show that political education and popular participation should also be part and parcel of a progressive set of economic and social policies aimed to put Brazil on a path of sustainable development.

Keywords: *Brazil, economic development, labor, inequality, social policies.*

¹csalasp51@gmail.com

INTRODUCCIÓN

Los resultados sociales del Brasil en los últimos 12 años, en términos de la salida de la pobreza de millones de personas, la mejora en el ingreso de los trabajadores asalariados, y la disminución de la desigualdad, fueron el resultado de la acción de un gobierno con un proyecto de crecimiento económico y de mejorías sociales, particularmente para los grupos más pobres de ese país. Hoy en día el Brasil se encuentra en medio de una profunda crisis política, deflagrada por la derecha después de que Dilma Rousseff fuese reelecta a finales de 2014 y el futuro del proyecto de desarrollo es incierto. En este texto queremos aportar a la discusión de los resultados y límites de un proyecto económico que tiene un amplio contenido social pero que no consiguió romper con algunos aspectos importantes de la política económica neoliberal y que a partir de 2015 fue atacado fuertemente por la oposición de derecha que, apoyada en los grupos monopólicos de la prensa, usaron diversos artificios jurídicos orientados a sacar a Dilma del poder e imponer un proyecto neoliberal en su forma más retrograda y represiva.

Para entender lo ocurrido en los últimos veinte años en este país, es necesario recordar un poco de la historia económica anterior. Entre 1964 y 1980, la economía brasileña creció, bajo un régimen militar, en forma rápida y sistemática. La crisis de deuda externa al inicio de la década de 1980 marcó el final de éste ciclo de crecimiento y dio paso a una inflación de más de tres dígitos, un escenario económico que fue el fondo del fin de la dictadura y la transición a la democracia, lo que ocurrió durante la primera mitad de los años de 1980. Una década de transición, entre 1985 y 1994, marcada por la presencia política de dos proyectos diferentes de país, uno liderado por la izquierda y otro por fuerzas de derecha que se autonombran "social demócratas" termina con la llegada al poder del Partido de la Social Democracia Brasileña (PSDB) en 1994. Desde entonces, la economía brasileña ha experimentado dos grandes períodos marcados por diferentes políticas económicas y sociales y, por tanto, cambios importantes en el bienestar de la población. Así el objetivo en este texto es comparar ambos períodos en cuanto a su desempeño macroeconómico y sus impactos en la población trabajadora. Hacemos esto para contrastar los efectos de políticas opuestas, una que coloca al Estado como agente pasivo del desarrollo y otra como un actor central. Esperamos que algunas de nuestras conclusiones ayuden a alimentar la discusión sobre el papel del Estado en un proyecto progresista, mostrando algunos de sus potenciales y los límites que este papel puede tener. Volveremos sobre este tema en las conclusiones del artículo.

Como ya adelantamos, vamos a comparar dos períodos de la historia reciente de Brasil. El primero entre 1994 y 2003, cubre los dos mandatos presidenciales de Fernando Henrique Cardoso, político de centro-derecha, y en él, la agenda macroeconómica brasileña se orientó claramente por los dictados del Consenso de Washington y por las prescripciones de políticas neoliberales. El éxito del plan de estabilización monetaria (Plan Real) de 1994, la disponibilidad de capital extranjero que promovió un aumento en la inversión extranjera directa, en su vertiente de corte plazo, y la coalición política que gobernó el país promovió, en su mayor parte de esos años, un anclaje de la moneda nacional a un tipo de cambio fijo y sobrevaluado; redujo el tamaño del Estado (a través de varias rondas de privatización); acentuó la base discrecional de la política económica e intentó restringir el ámbito de las políticas sociales, centrándose sólo en los grupos más vulnerables. Excepto por su éxito en el control de la inflación, este régimen dejó graves problemas macroeconómicos: lento crecimiento del PIB, una deuda pública casi duplicada, desequilibrio de las cuentas externas, un parque industrial disminuido, un enorme aumento del desempleo y un salario real a la baja, entre otros problemas.

El segundo período de nuestro análisis se sitúa a partir de 2004, con un nuevo gobierno, liderado por Luis Ignacio da Silva -Lula- del Partido del Trabajo (PT) de centro izquierda. En el contexto de los grandes cambios en la dinámica de la economía internacional (en particular un crecimiento del papel de China en la demanda de commodities), se inicia una reorientación inequívoca de la dirección de la economía brasileña, rompiendo el avance del neoliberalismo y guiando al país hacia una nueva etapa de desarrollo. A pesar

de la opinión de algunos autores que ven la primera década de la década de 2000 como la reanudación del desarrollismo, el presente trabajo el modelo de crecimiento es designado solo como un modelo post-liberal; ya que no hubo abandono completo de la política neoliberal, ni es claro que se haya construido un proyecto coherente y sostenible - uno que podría haber llevado a los procesos económicos y sociales iniciados en la década de 2000 a un nuevo modelo de desarrollo.

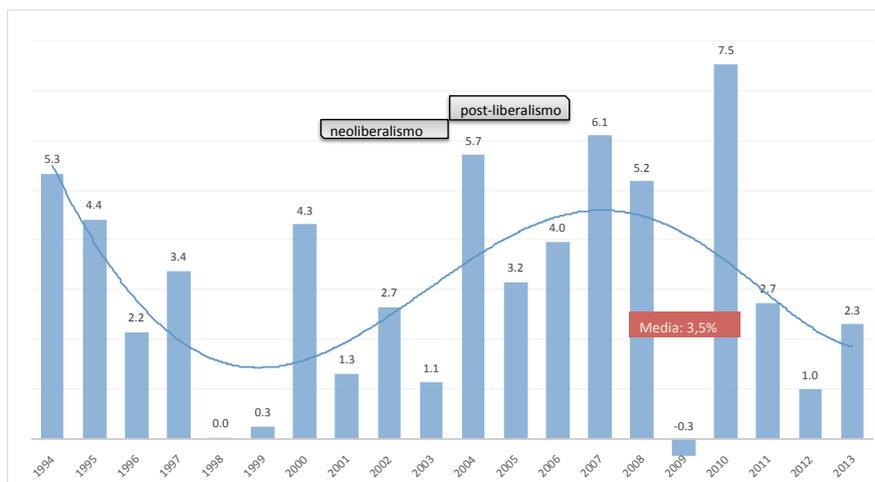
Como prueba de una perspectiva neoliberal persistente en la política macroeconómica tenemos la continuidad de metas de inflación, tipo de cambio flexible y superávit fiscal primario. No obstante, también se han implementado importantes medidas contrarias a la agenda neoliberal: la intervención del Estado en la economía (en particular por medio de los bancos estatales), el fin de las privatizaciones, un estímulo para la creación de empleo, una política sostenida de aumentos en el poder adquisitivo de los salarios mínimo y del salario promedio, y un estímulo para que los trabajadores autónomos y pequeñas unidades se registren y tengan acceso a diversos derechos sociales. Así, este período puede caracterizarse como de transición, en la que los avances progresistas no son marginales. Se trata de un proyecto económico que rescata la participación activa del Estado y de su dinamismo asociado con la recuperación del poder adquisitivo de los salarios (Bruno & Silva, 2009; Carneiro et al, 2012; Fonseca et al, 2012). Por otro lado, la participación del Estado garantiza el ejercicio de los derechos sociales y las instituciones creadas por la nueva Constitución de 1988 (Cardoso Jr., 2013; Krein y Manzano, 2013).

El contraste entre los dos periodos hará más claras las diferencias en los resultados económicos y sociales de ambos momentos y también nos ayudará a subrayar las razones que se encuentran detrás de la caída en la pobreza y la desigualdad observada durante los últimos 12 años. Este contraste permite también mostrar cómo, en el gobierno de Lula (2003-2010) y los mandatos presidenciales Dilma Rousseff (2010-2014), las políticas económicas y sociales se han apartado de neoliberalismo, con la reanudación de liderazgo del Estado, con un tipo de modelo de crecimiento basado en los salarios, pero sin ruptura definitiva con algunos elementos de la política económica neoliberal.

ALGUNOS ELEMENTOS DE LA MACROECONOMÍA EN LOS DOS PERIODOS

Para evaluar inicialmente los resultados de cada período, se analiza el comportamiento de la actividad económica durante los últimos veinte años a través de la trayectoria de crecimiento del PIB (Gráfica 1). En lo que toca a la tasa de crecimiento de la producción, existe un cambio en la dinámica macroeconómica de los primeros años de la década de 2000. Durante el periodo neoliberal (1994-2003) el crecimiento promedio del PIB fue del 2,5% anual. En el siguiente período - que llamamos de post-liberal - hay una aceleración en el ritmo de crecimiento, con una tasa promedio que sube hasta el 3,5% anual. Sin embargo, es de destacar, que después de la crisis financiera de 2008 hubo una considerable pérdida de dinamismo - a pesar del excepcional crecimiento de 7,5% en 2010 - lo que revela las limitaciones del régimen macroeconómico actual y, sobre todo, la dificultad para mantener el avance en un ambiente externo adverso.

GRÁFICA 1 - TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB. BRASIL: 1994-2013

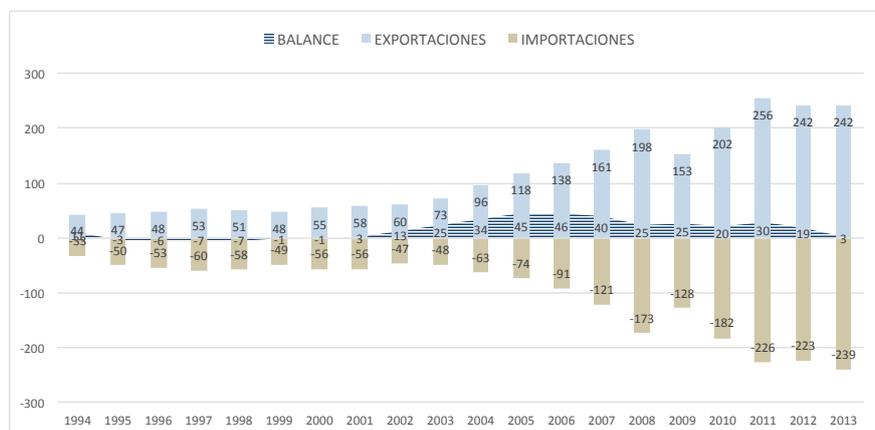


Fuente: IBGE/SCN - IPEADATA

Examinemos de cerca los principales factores que explican el comportamiento de la economía brasileña a lo largo del período analizado.

En primer lugar, observemos los datos relativos a la balanza comercial del país. De acuerdo con los datos que se muestran en el Gráfica 2, hay un giro claro en el comportamiento del comercio exterior de Brasil desde el inicio de la década de 2000, como resultado de la combinación virtuosa de dos factores: las devaluaciones reales en 1999 y 2002 y el aumento del precio de las commodities. Lo anterior se tradujo en una mejora significativa en los términos de intercambio, inducida, en última instancia, por el rápido crecimiento de la economía china (Hiratuka, Baltar e Almeida, 2007).

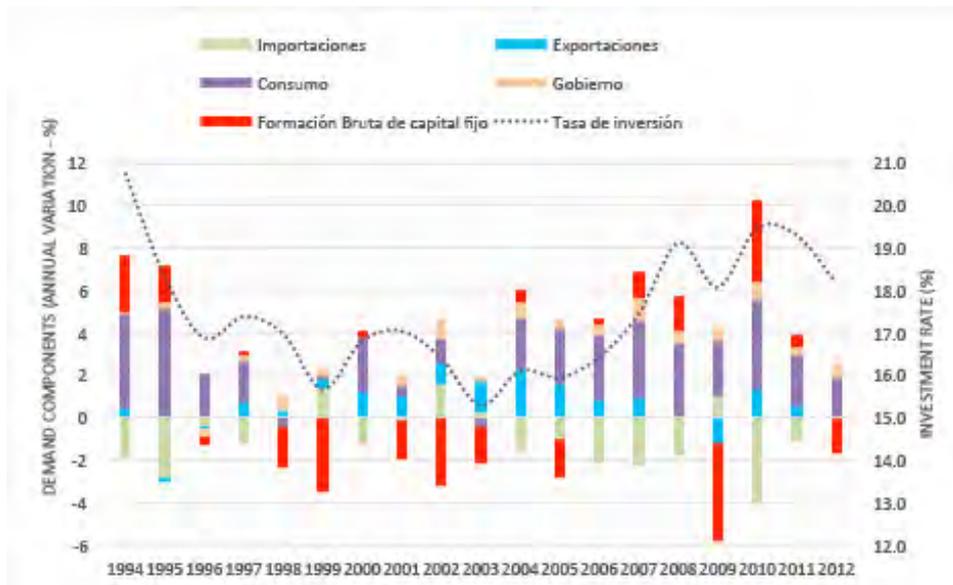
GRÁFICA 2 – EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR



Fuente: BACEN/IPEADATA

La combinación de estos dos factores no sólo contribuyó a revertir los saldos negativos - que estaban presentes desde 1995 -, sino también para generar un elevado superávit comercial, cuya cima acontece en el bienio 2005/2006, cuando el superávit alcanzó el 23% del comercio total de Brasil con el resto del mundo. En el período posterior a la crisis, con la desaceleración de la economía internacional y la valorización de la moneda brasileña, la economía había perdido competitividad exterior, lo que resulta en un menor superávit comercial de US \$ 2.56 mil millones en 2013 - el equivalente al 0,5% del comercio corriente.

GRÁFICA 3 - CONTRIBUCIÓN DE LOS COMPONENTES DE LA DEMANDA AGREGADA AL CRECIMIENTO DEL PIB (VARIACIÓN ANUAL). BRASIL: 1994-2012



Fuente: IBGE/SCN – IPEADATA

La importancia del sector externo como un poderoso motor de la economía brasileña en la primera mitad de la década de 2000 parece incuestionable y queda más evidente cuando observamos la contribución de los componentes de la demanda agregada a la tasa de crecimiento del PIB (Gráfica 3). Se puede notar que ni las exportaciones ni la balanza comercial fueron las principales causas del excelente desempeño en esos años. A diferencia de otras economías emergentes, Brasil sigue siendo una economía relativamente cerrada y tiene un bajo coeficiente de apertura comercial y, por lo tanto, no sería apropiado caracterizar la dinámica macroeconómica de este período como un crecimiento dirigido por las exportaciones.

CUADRO 1 - CUENTAS EXTERNAS - INDICADORES SELECCIONADOS. BRASIL: 1994-2013

Año	Tipo de cambio ¹	Cuenta corriente	Cuenta de capital	IDE	Saldo de la balanza de pagos	Reservas internacionales
	(en %)				(en US\$ billones)	
1994	0,84	-1,81	0,01	2,15	7,22	38,81
1995	0,97	-18,38	29,1	4,41	12,92	51,84
1996	1,04	-23,5	33,97	10,79	8,67	60,11
1997	1,12	-30,45	25,8	18,99	-7,91	52,17
1998	1,21	-33,42	29,7	28,86	-7,97	44,56
1999	1,79	-25,33	17,32	28,58	-7,82	36,34
2000	1,95	-24,22	19,33	32,78	-2,26	33,01
2001	2,32	-23,21	27,05	22,46	3,31	35,87
2002	3,53	-7,64	8	16,59	0,3	37,82
2003	2,89	4,18	5,11	10,14	8,5	49,3
2004	2,65	11,68	-7,52	18,15	2,24	52,93
2005	2,34	13,98	-9,46	15,07	4,32	53,8
2006	2,14	13,64	16,3	18,82	30,57	85,84
2007	1,77	1,55	89,09	34,58	87,48	180,33
2008	2,34	-28,19	29,35	45,06	2,97	206,81
2009	1,74	-24,3	71,3	25,95	46,65	239,05
2010	1,67	-47,27	99,91	48,51	49,1	288,57
2011	1,88	-52,47	112,38	66,66	58,64	352,01
2012	2,04	-54,25	70,01	65,27	18,9	378,61
2013	2,34	-81,37	73,78	64,05	-5,93	375,79
2014	2,65	-91,29	98,40	66,04	10,833	374,05

Fuente: BCB Boletim/BP

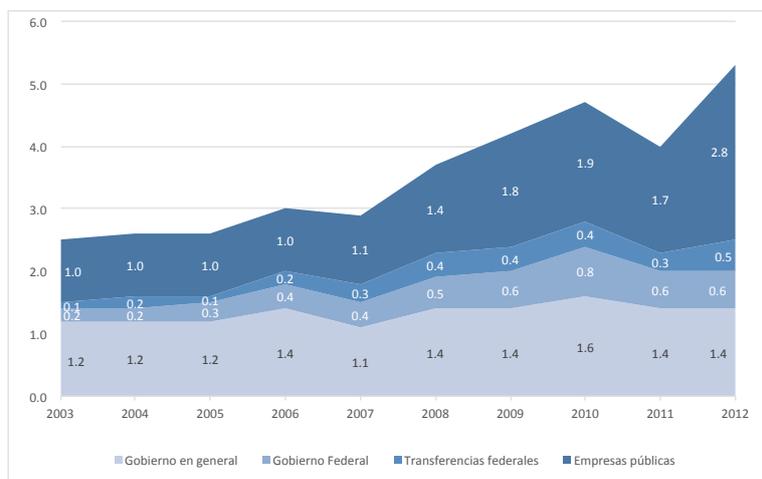
Nota: (1) Se refiere al último mes de cada año.

De hecho, a partir de la reanudación del crecimiento en la década de 2000, la dinámica del sector externo fue bastante favorable, hecho que se conjunta con el rendimiento excepcional de la cuenta corriente entre 2003 y 2008 y, sobre todo, con la acción estabilizadora del gran volumen de reservas de divisas acumuladas en este período (véase el cuadro 1). Estos factores, en conjunto, se abrieron nuevas posibilidades para la producción y expansión de la inversión y dieron espacio para el sector público para ampliar su margen de maniobra en términos de política fiscal. A diferencia de lo sucedido en los años noventa - cuando el país alternó períodos cortos de crecimiento con períodos de crisis y retrocesos (una clásica dinámica de *stop and go*), a partir de 2004, como las reservas en moneda extranjera fueron creciendo y el riesgo externo fue disminuyendo - el país abrió las perspectivas de una ampliación de la demanda interna, de ahí que el consumo y la inversión reaccionaran intensamente, empujando hacia arriba la tasa de crecimiento del PIB.

Como lo demuestra el análisis de la gráfica 3 y el cuadro 1, después de cuatro años de crecimiento sostenido de las exportaciones, la reversión del déficit por cuenta corriente y el crecimiento de las reservas de divisas, la tasa de inversión en 2004 retomó una trayectoria ascendente y comenzó a crecer con más fuerza. A partir de ese momento, hubo diecinueve trimestres consecutivos de crecimiento de la inversión,

la mayoría de los cuales son más altas que las tasas de crecimiento del PIB, con lo que se estableció el ciclo más largo de expansión de la inversión desde mediados de los años ochenta (Carneiro, 2010).

GRÁFICA 4 - INVERSIÓN PÚBLICA COMO PROPORCIÓN DEL PIB. BRASIL - 2003 A 2012



Fuente: STN/MF, ver (Ministério da Fazenda, 2013: p.26)

Son importantes algunos comentarios relativos a cómo evolucionó la tasa de inversión. En gran medida, la recuperación de la inversión observada desde 2004 siguió a un aumento en el volumen de las inversiones realizadas en el sector público. Este tipo de inversión creció expresivamente como resultado de un mayor volumen de inversión de las empresas de propiedad estatal (Gráfica 4). La estatal Petrobras, por ejemplo, la mayor empresa de América Latina, incrementó el volumen de inversión anual promedio de US \$ 5,1 mil millones en 1995-2003 a US \$ 26,5 mil millones en el período post-liberal (2004-2012), después de haber mantenido en 2010-2012 un volumen total de inversiones que supera los US \$ 40 mil millones por año, lo que corresponde a aproximadamente el 0,7% del PIB de Brasil (Petrobras, 2014).

En términos generales, la dinámica macroeconómica de la década de 2000 se caracteriza por la acción combinada y superposición de tres ciclos en los cuales se expande la demanda agregada (cuenta externa - consumo - inversión). El pico de la demanda agregada se produjo a mediados de 2008, cuando el crecimiento de sus componentes fue parcialmente interrumpido por la crisis financiera internacional. Desde entonces, a pesar de la fuerte recuperación de la inversión en 2010, el principal motor de la producción ha sido el consumo (sobre la base de los avances persistentes en los salarios reales y de las políticas de expansión del crédito a los más pobres), cuyo desempeño positivo se ha mantenido desde 2004, aunque tiene una tendencia reciente a la baja.

Dada esta trayectoria y la superposición de factores que están en la base de esos años de la reanudación del crecimiento, no es ni simple ni quizá posible resumir el régimen macroeconómico brasileño post-liberal como un patrón vinculado a ninguna "componente" específica de la demanda agregada. A pesar del buen desempeño de las exportaciones, la reanudación de la inversión y la expansión del consumo, ninguno de ellos fue lo suficientemente fuerte como para explicar la dinámica que se inició en este período. Para entender la dimensión real de la reciente dinámica macroeconómica singular, necesitamos prestar atención a otros dos factores que tuvieron un papel central: 1) la extensión de las políticas sociales dirigidas a la redistribución del ingreso (que funcionaba como una variable autónoma en el gasto expansión); y 2) una relativa rigidez de la oferta laboral causada principalmente por la superación del problema histórico de excedente estructural de mano de obra que caracterizó nuestra economía subdesarrollada durante un período muy largo de nuestra historia. Si buscamos alguna etiqueta que pudiera ser usada para calificar mejor el régimen de acumulación en estos últimos años quizás la más adecuada sería la una

"macroeconomía de empleo" - o, como ya se mencionó, un crecimiento basado en los salarios - en la que la dinámica del mercado de trabajo fue el centro del desarrollo por la vía de la creación de la mezcla necesaria para que los otros factores pudieran empujar a la economía. En la siguiente sección, vamos a discutir cómo las políticas sociales y del mercado de trabajo avanzaron en el período estudiado.

LOGROS SOCIALES: EL SELLO DISTINTIVO DE LA EXPERIENCIA RECIENTE DE BRASIL

Como hemos argumentado anteriormente, este período de recuperación del crecimiento económico de Brasil, después de dos décadas de estancamiento del PIB y de inestabilidad económica crónica, están lejos de ser exhibir un cambio de tendencia en la gestión macroeconómica o evidenciar el surgimiento de un nuevo régimen de acumulación. La importancia de la experiencia reciente de Brasil y su sello distintivo deriva básicamente de los resultados sociales que alcanzó (Fagnani, 2011; Krein et al, 2012;. Quadros, 2014; Oxfam, 2014; PNUD, 2014) y de sus impactos en la dinámica macroeconómica (FMI, 2014).

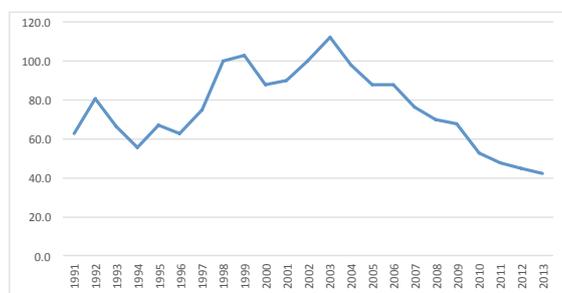
Independientemente de haber crecido menos que la mayoría de las economías emergentes, la reducción de la desigualdad y el desempleo han llamado la atención sobre el hecho de que, más allá de la gestión tímida y el mantenimiento del "trípode macroeconómico" (tipo de cambio flotante, metas de inflación y superávit primario), la otras políticas públicas llevadas a cabo en el período post-liberal han logrado los efectos directos e indirectos que casi contrarrestan el conservadurismo macroeconómico y van más allá de las expectativas de los responsables políticos de su ejecución.

Una de las señas de identidad de este período de la dinámica virtuosa es el buen comportamiento del mercado de trabajo y el crecimiento de los ingresos de los más pobres.

Desde 2004 hasta 2012, Brasil creó 10 millones de puestos de trabajo, mientras que los salarios medios aumentaron un 48% durante el mismo período de tiempo (Leite y Salas, 2013). Esos dos factores tuvieron un impacto importante en la evolución de la distribución del ingreso, como veremos más adelante.

Desde 2003 el desempleo siguió una tendencia a la baja, alcanzando un mínimo histórico en 2013 (Gráfica 5), y se ha registrado una disminución significativa de las disparidades de género, así; mientras que en 2003 la tasa de desempleo femenino fue de 5,4 puntos porcentuales más que el registrado entre los hombres, en 2013 esta diferencia se ha reducido a 1,8 puntos porcentuales (Gráfica 6). Aparte de la creación de empleo, hay varios factores adicionales que explican la rigidez de la oferta de trabajo. El primero es la estructura demográfica que se traduce en un tamaño más pequeño de la familia; el segundo es el aumento en los niveles de escolarización de los jóvenes, debido a un mayor acceso a la educación consecuencia de políticas gubernamentales específicas; y tercero, un ingreso promedio más alto de la familia que se expresa en menores tasas de participación de los hombres.

**GRÁFICA 5 - EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESEMPLEO. BRASIL - ÍNDICE BASE FIJA:
NOVIEMBRE / 2002 = 100**



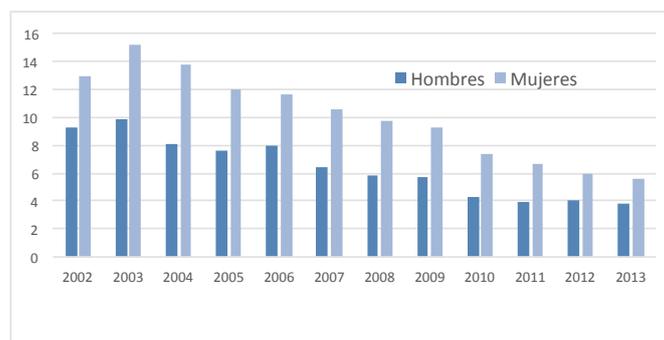
Fuente: PME/IBGE

Además de las anteriores, hay otras dimensiones de la ocupación que también indican avances

relevantes. La participación de los salarios en el PIB, que había caído casi cinco puntos porcentuales entre 1995 y 2004, se ha recuperado rápidamente y en 2010 regresó al mismo valor de 1995 (Gráfica 7).

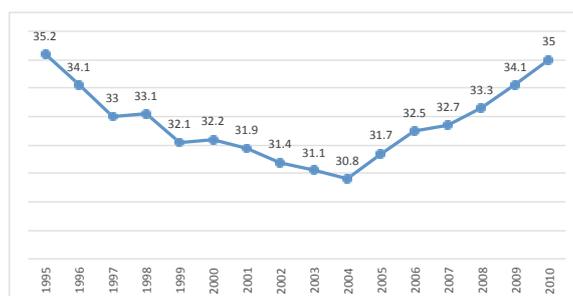
Con respecto a la tasa de formalidad - definida como la proporción de trabajadores asalariados que posean una cartera de trabajo² - los números son significativos. Entre los trabajadores asalariados, la tasa de formalidad creció 11,3 puntos porcentuales entre 1997 y 2012, sobre todo entre los grupos étnicos no blancos (cuadro 2) - otro indicio de la disminución de las desigualdades históricas de Brasil.

GRÁFICA 6 - EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESEMPLEO POR SEXO



Fuente: PME/IBGE

GRÁFICA 7 - PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS EN EL PIB



Fuente: IBGE/IPEADATA

El índice de Gini, que se mantuvo casi constante a lo largo de los años noventa, período en el que disminuyó en 0,013 puntos, tuvo una disminución muy significativa de 0.096 puntos entre 2001 y 2012, alcanzando la marca de 0,498 - su mínimo histórico desde 1960.

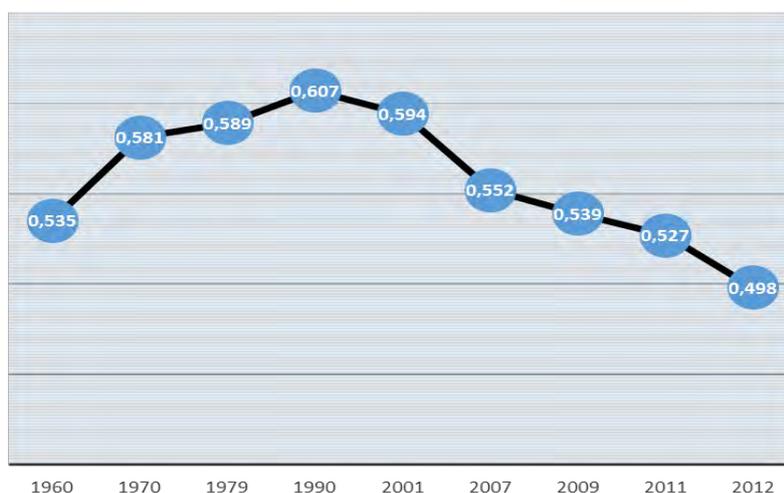
² En Brasil, la relación de trabajo sólo se considera formal cuando se lleva a cabo el registro de la contratación en la "cartera de trabajo", documento oficial que debe ser firmado obligatoriamente por el empleador. Cualquier cambio en su condición (vacaciones, aumento salarial, licencia médica, despido, etc.) también deben estar registrados en la cartera. Una vez registrado, el trabajador podrá acceder tanto a los derechos laborales (vacaciones, licencia maternidad, asignaciones estatutarias, decimotercero salario anual, seguro de desempleo, etc.) y a los beneficios de la seguridad social (baja por enfermedad, indemnización por accidente trabajo, jubilación, pensión, etc.)

**CUADRO 2 – TASA DE FORMALIDAD DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS. POR COLOR / ETNICIDAD
BRASIL: AÑOS SELECCIONADOS (EN%)**

	1997	2001	2005	2009	2012	2014	Var.
Total de asalariados	55,8	54,9	56,8	61,7	67,1	71,7	15,9
<i>Indígena</i>	36,9	51,3	54,3	58,9	60,4	57,1	20,2
<i>Blanco</i>	63,2	61,6	63,6	68,2	73	76,7	13,5
<i>Negro</i>	52,6	52,5	54,8	59,6	64,5	69,2	16,6
<i>Asiático</i>	63,1	63	63,8	66,4	76,8	77,6	14,5
<i>Moreno</i>	45,9	46	48,6	54,6	61,1	66,8	20,9

Fuente: PNAD/IBGE

GRÁFICA 08 - ÍNDICE DE GINI. BRASIL: AÑOS SELECCIONADOS



Fuente: IBGE/IPEAB

En conclusión, de acuerdo con diversos indicadores y bajo dimensiones múltiples, es visible una mejora inequívoca en las condiciones de empleo y de ingresos de la población brasileña a lo largo de los últimos diez años, lo que resulta en una disminución significativa de la desigualdad lo que contribuyó a la superación de algunos de los problemas que han permanecido desde los orígenes de la estructura económica y social de Brasil.

Sin embargo, entre los analistas y observadores de ese proceso, las investigaciones y disputas permanecen en relación con los factores relevantes que han contribuido a este marco de mejora social dentro de un régimen de acumulación - que se distingue parcialmente, en sus principales fundamentos, del régimen anterior (neoliberal). Diferentes hipótesis se han planteado acerca de esto (Barros et al, 2010; Carneiro et al, 2012;.. Baltar et al, 2010), pero este debate sigue abierto.

Nuestra hipótesis es que esta particular dinámica socioeconómica de Brasil, que se inició con el nuevo siglo, es causada por un doble movimiento que permite impulsar, de una forma sin precedentes, la estructura productiva y social del país, produciendo un efecto dinámico que nunca se había observado en la sociedad brasileña.

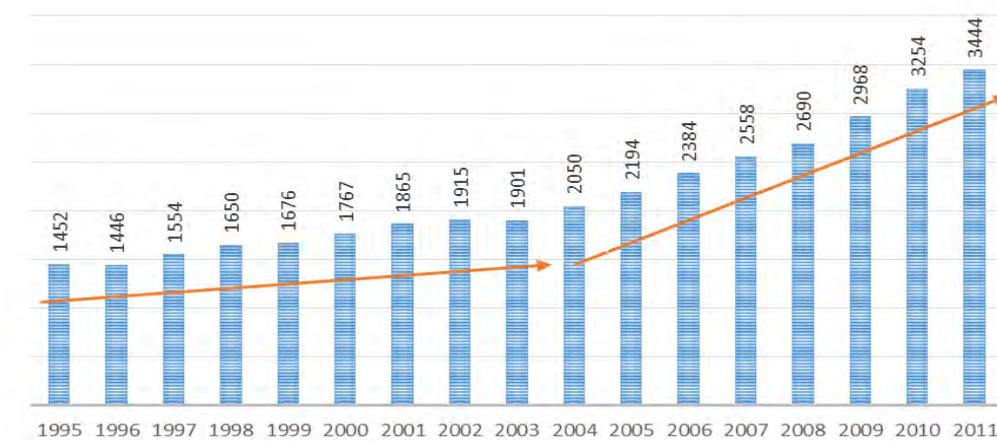
Por un lado, las condiciones objetivas para estimular las actividades productivas, que vienen de los mercados externos e internos (que fueron limitados por veinte años de estancamiento del ingreso per

cápita), surgieron al mismo tiempo que una nueva coalición política gobernó el país, cuya bandera principal fue la disminución de las desigualdades y el énfasis en las políticas sociales.

Por otra parte, junto con este escenario favorable en términos de condiciones materiales y políticas, se produjo una maduración de las instituciones establecidas en la Constitución Federal de 1988, que hasta ese momento estaban latentes - ya sea por la crisis fiscal de la década de 1990 que de forma aguda redujo el posibilidades de expansión de los gastos sociales y públicos a todos los niveles de gobierno, o porque el gobierno neoliberal no tenía interés para dar curso completo al Estado Social que se había proyectado en la Constitución.

Los siguientes datos ayudan a aclarar este asunto. Como muestra Castro (2012, pp 1023-1024) el gasto social ha crecido sensiblemente en el período analizado. Desde el nivel del 19,2% del PIB en 2003 alcanzó el 21,9% en 2005 y el 25,2% en 2010. Es decir, en un período de dieciséis años, los gastos públicos, en los tres niveles de gobierno, crecieron seis puntos porcentuales en relación con el PIB, con una destacada expansión de los gastos sociales del gobierno federal, que por sí solo representó un aumento de 4,1 puntos porcentuales.

GRÁFICA 9 - GASTO SOCIAL PER CÁPITA DEL GOBIERNO FEDERAL. BRASIL - 1995 A 2011 (PRECIOS DE 2011)



Fuente: SIAFI/STN, ver (Cardoso Jr., 2013)

Teniendo en cuenta sólo los números relativos a los gastos sociales per cápita del gobierno federal (Gráfica 9), se puede observar que, a pesar de crecer de forma continua durante todo el período, estos crecieron 31% entre 1995-2003 y el 81% en el próximo período (2004-2011) cuando llegaron a la cantidad de U \$ 1.852 per cápita a precios de 2011. La evolución del último período se debe a las políticas sociales puestas en práctica por los gobiernos del PT.

**CUADRO 3 - EVOLUCIÓN DEL SALARIO MÍNIMO REAL. EN REALES Y DÓLARES (PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO)
BRASIL: 1994 A 2013**

Año	Salario mínimo real		Salario mínimo PPP ¹	
	Valor en R\$	Índice	Valor en US\$	Índice
1995	262,92	100	100,99	100
1996	307,85	117,1	107,11	106,1
1997	318,02	121	111,86	110,8
1998	326,44	124,2	120,14	119
1999	345,74	131,5	119,03	117,9
2000	333,71	126,9	129,79	128,5
2001	351,4	133,7	143,57	142,2
2002	381,62	145,1	142,33	140,9
2003	364,5	100	157,64	100
2004	402,7	110,5	166,14	105,4
2005	412,11	113,1	188,73	119,7
2006	453,53	124,4	219,6	139,3
2007	514,07	141	235,99	149,7
2008	529,72	145,3	242,26	153,7
2009	543,57	149,1	267,81	169,9
2010	640,08	175,6	280,02	177,6
2011	636,19	174,5	290,44	184,2
2012	693,76	190,3	317,57	201,5
2013	709,19	194,6	332,84	211,1
Fuente: IPEADATA				
Nota: (1) El valor en cada año corresponde al precio de una canasta de bienes constantes que puede ser adquirida con un salario mínimo. La conversión fue hecha usando la paridad de poder compra, base 2005 y deflactando usando el Índice de Precios al Consumidor del IBGE y del BLS, respectivamente.				

Es importante destacar que este proceso de continua expansión de los gastos sociales estuvo fuertemente vinculado con la política de aumentar el valor real del salario mínimo. Se estima que la política de salarios mínimos de valoración fue la causa principal de la caída de la desigualdad observada en los últimos diez años (Kerstenetzky et al, 2012; PNUD, 2014). Desde 1995, el salario mínimo ha crecido en Brasil, pero el proceso se intensificó a partir de 2003 con el cambio de gobierno. Entre 2003 y 2013 hubo un aumento real del salario mínimo de 94,6% (en moneda local) o 111,1% (medido en dólares de paridad de poder compra). En el período anterior, entre 1995 y 2002, el aumento fue de 45,1% (en moneda local) y el 40,9% (en USD / PPP, cuadro 3).

El impacto de un aumento del salario mínimo va más allá de los efectos en los trabajadores que lo reciben, ya que el salario mínimo es la base para calcular el pago de algunos de los beneficios sociales de gran impacto en Brasil - Régimen Geral da Previdência Social (RGPS) y Assistência Social (en particular, la

BPC³ y el Abono Salarial⁴) – de aquí que la política de aumento del salario mínimo aumentara el volumen de este tipo de recursos. Según Castro (2012: 1.024). El gasto con el Régimen Geral da Previdência Social medido como proporción del PIB avanzó 2,43 pp. (O alrededor de US \$ 48,4 millones anuales) para todo el período 1995-2010, mientras que los costos vinculados al bienestar aumentó 1,0 pp (aproximadamente equivalente a US \$ 22 mil millones). El estímulo a la demanda prevista por esta entrada de dinero ayudó a aumentar el consumo de los sectores más pobres de la economía brasileña

Los gastos en los sistemas públicos de salud y educación también aumentaron. Esos dos elementos, junto con los beneficios sociales mencionados, componen la mayor parte del gasto social brasileño. Después de permanecer inmóvil entre 1995 y 2004, con una variación de 0,25 pp. como porcentaje del PIB en salud y de 0,09 pp. en la educación, en el período de 2005 a 2010, estos dos gastos crecieron en 0,47 pp. y 0,95 pp respectivamente.

Como consecuencia directa de este aumento en el gasto social, y también como un reflejo de lo que llamamos la maduración de las instituciones establecidas en la Constitución Federal de 1988, durante todo el período hubo una ligera tendencia al aumento en el número de personas empleadas en el sector público brasileño. Entre 1995 y 2011, el número de trabajadores públicos empleados en la administración directa aumentó a 3.645.579 – siendo de 2.316.299 el aumento después de 2003. Este movimiento se produjo también en los servicios industriales de utilidad pública, después de una caída de menor importancia entre 1995 y 2002 (el período en que se privatizaron esas industrias), seguida de una recuperación tímida después, aumentando en 102.375 el número total de trabajadores empleados en este sector (cuadro 4).

CUADRO 4 - NÚMERO DE TRABAJADORES DEL SECTOR PÚBLICO, POR TIPO DE CONTRATO. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SERVICIOS INDUSTRIALES DE UTILIDAD PÚBLICA (PUSC). BRASIL: AÑO SELECCIONADO

	1995		2002		2011	
	Admin. Pública	SIUP	Admin. Pública	SIUP	Admin. Pública	SIUP
Régimen privado	927.276	350.657	580.829	286.209	612.523	380.146
Régimen Público	4.496.369	27.094	6.151.859	23.078	8.225.037	27.494
Otros	34.377	457	54.614	1.079	266.041	5.101
Total	5.458.022	378.208	6.787.302	310.366	9.103.601	412.741

Fuente: sitio web de la RAIS/TEM (consultado el 23 de febrero de 2014)

El aumento en el número de empleados públicos se llevó a cabo principalmente por la expansión de la dimensión de los servicios públicos municipales - en cumplimiento de las obligaciones que les asigna la Constitución de 1988 y estrechamente relacionados con los aumentos en el gasto social en el período reciente. De hecho, como muestran los datos del cuadro siguiente, mientras que el empleo público creció a un nivel por debajo del crecimiento de la población y la fuerza laboral (PEA) a nivel federal y estatal;

³ El BPC (Beneficio provisión continua) es un beneficio de la política de asistencia social y para acceder a él, no es necesario haber cotizado a la Seguridad Social. Es un beneficio individual, no permanente y no transferible, que garantiza la transferencia mensual de un (1) salario mínimo a las personas mayores, de 65 (sesenta y cinco) años o más, y a las personas con discapacidad, de cualquier edad, con impedimentos físicos de largo plazo, o de naturaleza mental, intelectual o sensorial, que puedan impedir su participación plena y efectiva en la sociedad en pie de igualdad con los demás. En ambos casos, se debe demostrar no tener los medios para garantizarse por sí mismos el sustento o no tener ayuda de su familia. Para tener acceso a este beneficio el ingreso familiar per cápita mensual debe ser inferior a ¼ (un cuarto) del salario mínimo.

⁴ El Bono Salarial es un beneficio, que asciende a un salario mínimo anual, garantizado para todos los empleados en el sector formal (público o privado) que reciben hasta dos salarios mínimos mensuales.

dentro de los municipios hubo un aumento expresivo del 75% entre 1995 y 2007, con un volumen total de 2.235.198 nuevos puestos de trabajo públicos creados, lo que corresponde a 91,3% del total de ocupaciones adicionales en el sector público brasileño en el período analizado.

Por otra parte, del análisis de la dinámica de las ocupaciones en el ámbito federal (Cuadro 6), se puede percibir que entre 1995 y 2012, a pesar de que el número de trabajadores públicos estatutarios de la rama ejecutiva ha variado muy poco en el período (5,1%), hubo un aumento significativo en el número de trabajadores de la legislatura federal (48,4%) y sobre todo del poder judicial (62,6%).

CUADRO 5- PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR PÚBLICO

	Federal	Regional	Local	Total
1995	1.437.296	3.426.320	2.970.131	7.833.747
2002	1.246.794	3.265.787	4.102.334	8.614.915
2007	1.574.161	3.502.156	5.205.329	10.281.646
<i>Cambio absoluto</i>				
2007/1995	136.865	75.836	2.235.198	2.447.899
2002/1995	-190.502	-160.533	1.132.203	781.168
2007/2002	327.367	236.369	1.102.995	1.666.731
<i>Cambio relativo</i>				
2007/1995	9,50%	2,20%	75,30%	31,20%
2002/1995	-13,30%	-4,70%	38,10%	10,00%
2007/2002	26,30%	7,20%	26,90%	19,30%

Fuente: PNAD, ver: (Mattos, 2011, p.p.73-74)

En este sentido, cabe señalar que esta expansión de los empleados en los órganos judiciales, así como aumentar el número de tribunales laborales, constituyen uno de los factores que explican el proceso de formalización de las relaciones laborales que se produce en los últimos años (Krein y Manzano, 2014).

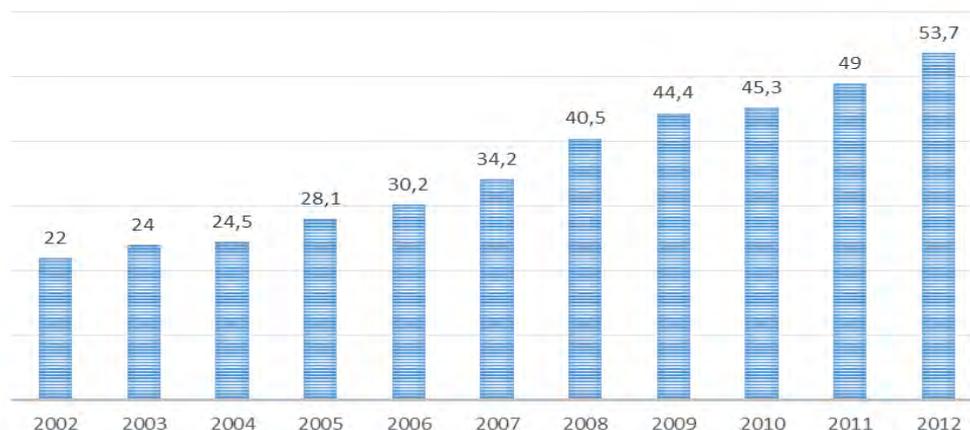
CUADRO 6 - NÚMERO DE SERVIDORES PÚBLICOS FEDERALES

Poder	1995	2002	2012	Cambio absoluto	Cambio Relativo
Gobierno Federal	951.585	809.975	999.661	48.076	5,1%
Legislativo federal	17.402	20.501	25.828	8.426	48,4%
Justicia Federal	64.561	81.716	104.971	40.410	62,6%
Total	1.033.548	912.192	1.130.460	96.912	9,4%

Fuente: SEGEP/M P, SOF/M P e STN/M F ver: Ministério do Planejamento, 2013

El papel del crédito es otro elemento a destacar, y que apoya la hipótesis de que el período de régimen de acumulación post-liberal empujó - en una forma sin precedentes - la dinámica social del país por la vía de las políticas de crecimiento del producto. Debido al avance de la formalización de las relaciones laborales, el crecimiento del empleo, las ganancias de los salarios reales de los trabajadores y la facilitación y aliento de la política bancaria, el crédito al consumo - especialmente de bienes duraderos - y el crédito de vivienda tipo popular creció fuertemente desde 2002, ampliando los efectos de la expansión de los ingresos de la demanda, principalmente, a través del consumo y, de forma indirecta, a través de la inversión.

GRÁFICA 10 - CRÉDITO COMO PROPORCIÓN DEL PIB BRASIL - 2002 A 2012



Fuente: Banco Central BANCEN. ver: BI&P (2013)

CONSIDERACIONES FINALES

En las últimas décadas, la sociedad brasileña ha persistido en la búsqueda de un arreglo macroeconómico que podría llevar a la economía a la senda del desarrollo sostenido. Uno que se mueva lejos de una experiencia neoliberal, que permita un modelo más heterodoxo donde las políticas sociales, la dirigencia estatal y estrategias para el fortalecimiento de los salarios reales ganen importancia creciente. Durante los últimos doce años, una combinación de aumento de los salarios reales, especialmente los salarios mínimos, junto con el crecimiento del empleo, ayudó a estimular el consumo y el crecimiento económico. Los impactos indirectos de crecimiento del salario mínimo en los flujos monetarios derivados de las prestaciones sociales ayudaron a sacar a muchas personas de la pobreza, lo que apoyó la reducción de la desigualdad.

Sin embargo, han surgido nuevos obstáculos después de la crisis financiera de 2008 que revelan problemas que se pasaron por alto en el período de auge y cuestionan la sustentabilidad del régimen de acumulación que había incrementado los niveles de producción e ingresos en el país.

Con la reducción de los precios de las materias primas y la presión sobre el tipo de cambio, la economía brasileña ha perdido impulso, lo que obligó al gobierno a adoptar un conjunto de medidas ad hoc con el objetivo de apoyar el ciclo de consumo duradero y para aumentar el volumen de las inversiones en infraestructura. En este proceso, la dificultad de mantener la vitalidad del sector industrial brasileño se vuelve cada vez más claro, sobre todo en los últimos cinco años, cuando ha sufrido una fuerte competencia de los productos importados y ha perdido participación en la producción y el empleo. Este proceso ha llevado a transformar la pauta exportadora de Brasil que ya fue basada en las manufacturas hacia una pauta basada en productos primarios.

Por otra parte, hay deficiencias y omisiones en la política económica del período anterior a la crisis que podrían haber sido confrontadas cuando las condiciones internas y externas fueron más favorables. Entre ellas se encuentran: el cuello de botella de la infraestructura (carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos) y utilidades industriales (energía, agua y saneamiento); la falta de política industrial y la creciente separación de parque industrial brasileño de las cadenas de valor internacionales; la dificultad en la movilización de la inversión privada en contra de un sistema financiero que no está disponible para financiar proyectos a largo plazo; la persistencia de las presiones inflacionarias que se han enfrentado con el tipo de cambio sobrevaluado y altas tasas de interés, en detrimento del nivel de actividad; la presión económica y el aumento de la especulación inmobiliaria en los grandes centros urbanos; y la carga

tributaria regresiva y contraria a la competencia. Estos son grandes obstáculos para alcanzar un nuevo modelo de desarrollo.

La experiencia brasileña apoya las posiciones teóricas relativas a la importancia de un Estado activo en la economía, un Estado regulador y con un claro proyecto de lucha contra la desigualdad. También muestra que esta acción del Estado no puede dejar de lado la política de participación popular y concentrarse solo en el mantenimiento de posiciones de poder. La ausencia de programas partidarios de educación política masiva solo sirvió para apoyar la ilusión -creada y alimentada por los monopolios de prensa- de que los avances sociales del Brasil fueron el resultado de "esfuerzos personales".

En resumen, el análisis de los últimos veinte años en Brasil ciertamente nos permite decir que el neoliberalismo fue confrontado, si bien de manera incompleta y que está clara la necesidad de la coordinación del Estado en el centro del proceso de desarrollo económico, que debe tener como su primera bandera la reducción de la enorme desigualdad que aún existe en el país. Aunque de manera reactiva y con algunas deficiencias, las políticas puestas en marcha en los últimos 12 años se orientaron hacia un régimen de acumulación que está cerca de lo que la literatura económica denomina "desarrollismo". Sin embargo, a pesar de los avances, todavía se está lejos de un sistema coherente y sostenible de acumulación que pueda ser reconocido como tal y, en última instancia, ser defendido como un proyecto político. Hay muchos obstáculos en frente de una transición fuera del neoliberalismo y sólo un fuerte movimiento popular, trabajando desde el nivel de base hasta los niveles más altos del gobierno, puede ayudar a avanzar a Brasil en un camino de desarrollo sostenible.

BIBLIOGRAFÍA

BALTAR, P. y KREIN, D. J. (2013). "A retomada do Desenvolvimento e da a regulação do Mercado do trabalho no Brasil" Caderno CRH, Salvador, v. 26, nº 68, mayo. Disponible en http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-49792013000200005&script=sci_arttext

BALTAR, P. et al. (2010). "Trabalho no Governo Lula: uma reflexão sobre a recente experiência Brasileira" *Documentos de Trabalho*, nº9, Universidad Global del Trabajo. Campinas, SP: IE / Unicamp, Mayo. Disponible en http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Working_Papers/GLU_WP_No._9_portuguese.pdf

BARROS, R. P. et al. (2010). "Determinantes Da Queda de Desigualdade de renda no Brasil" Texto para Discussão, Nº 1460, Serie Seminarios, Brasília: IPEA. Disponible en http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1460.pdf

BASTOS, E. (2012). Distribuição funcional da renda no Brasil: estimativas anuais e construção de uma série trimestral. Texto para Discussão, IPEA, nº 1702. Brasília, DF: IPEA, enero. Disponible en http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1702.pdf

BASTOS, P. (2012). "A Economia Política do novo-desenvolvimentismo e do desenvolvimentismo social". *Economia e Sociedade*, V. 21, Campinas: Número Especial, p. 779-810, Diciembre.

CARDOSO J.R. (2013). *Mundo do trabalho e (des) Protecao sociais no Brasil: Ensaio de interpretação da história recente*. Tesis (Doctorado). Campinas, SP: Unicamp.

CARNEIRO, R. (2010). "O Desenvolvimento Brasileiro POS-crise Financeira: e riscos Oportunidades", *Observatório da Economia Global*, Texto Nº04. Campinas: Unicamp, agosto. Disponible en <http://www.centrocelsofurtado.com.br/arquivos/image/201108311439510.CARNEIRO1.pdf>

CARNEIRO, R. et al. (2012). "O Desenvolvimento Brasileiro: Temas Estratégicos". Texto Discussão párrafo, Rede Desenvolvimentista, nº 1. Campinas, SP: Rede Desenvolvimentista, abril. Disponible en http://www.reded.net.br/index.php?option=com_jdownloads&Itemid=419&view=finish&cid=160&catid=14&lang=pt

CARNEIRO, R. (2012). "Velhos e Novos desenvolvimentismos". *Economia e Sociedade*, V. 21, Campinas: Número Especial, p. 749-778, dez. 2012. Disponible en <http://www.scielo.br/pdf/ecos/v21nspe/v21nspea03.pdf>

CASTRO, J.A. (2012.) "Política Social e Desenvolvimento no Brasil". *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 21, Número Especial, p. 1011-1042, Diciembre, Disponible en <http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=3241&tp=a>

COUTINHO, L. (1997). "A regressiva especialização: um balanço por faze. Desempenho industrial pós-estabilização" En Velloso, J.P.R. (Org.), *Brasil: desafios de um País em Transformação*, editora José Olympio, 1997.

FAGNANI, E. (2011). "Una Política Social do Governo Lula (2003-2010): Perspectiva Histórica". Texto Discussão, IE / Unicamp, nº 192. Campinas, SP: Unicamp, Junio. Disponible en <http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=3105&tp=a>

FONSECA, P. C. D.; CUNHA, A. M.; BICHARA, J.S. (2012). "O Brasil na Era Lula: Retorno ao Desenvolvimentismo?", Texto para Discussão, São Paulo, Nº04, (Rede Desenvolvimentista), Mayo. Disponible en http://www.reded.net.br/index.php?option=com_jdownloads&Itemid=419&view=finish&cid=179&catid=14&lang=pt

HIRATUKA, C.; BALTAR, C. y ALMEIDA, R. (2007). "Inserção Brasileira no comércio Mundial no Período 1995-2005", Boletim Neit, n. 9, de la Unicamp, Campinas, agosto .

Kerstenetzky, C.L (2012). Sobre a "crise" do Estado de bem-estar: retração, Transformação fáustica ou O Que? Dados - *Revista de Ciências Sociais* [En línea] 2012, 55 (MES SIN): [Data de consulta: 21 / febrero / 2014] Disponible en <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21824580006> > ISSN 0011-5258,

KREIN, J. y MANZANO, M.(2014). "Notas sobre Formalización - Estudio de caso: Brasil" *Promoción de la formalización en América Latina y Caribe*. Lima: OIT, 2014. Disponible en: http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_248256.pdf

KREIN, D. et al. (2012). "Trabalho no Governo Lula: avanços e contradições" Texto para Discussão, IE/ Unicamp, nº 201. Campinas, SP: Unicamp, Febrero. Disponible en <http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=3171&tp=a>

LEITE, M. y Salas, C. (2014). "Trabalho e desigualdades sob um novo modelo de desenvolvimento". *Tempo social.*, Junio, vol.26, no.1, p.87-100

MATTOS, F. (2011). "Emprego Público no Brazil: Aspectos Históricos, Inserção no Mercado de Trabalho Nacional e Evolução Recente". Texto para Discussão, nº 1582. Brasília, DF: IPEA, Febrero. Disponible en http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=9754

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO (2013). *Boletim Estatístico de Pessoal e Informações Organizacionais*. SGP, nº212, Parte 1. Brasília, DF: SGP, Diciembre. Available at http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/servidor/publicacoes/boletim_estatistico_pessoal/2013/Bol212_Dez2013_parte_I.pdf.

OXFAM (2014). Governar para las élites: secuestro democrático y desigualdad económica. *Informe de Oxfam nº 178*. Oxford, UK: Oxfam House. Disponible en <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-es.pdf>.

PETROBRAS (2014). "Histórico de Investimentos Reais". In: *Destaques Operacionais*. Disponible en <http://www.investidorpetrobras.com.br/pt/destaques-operacionais/investimentos/historico-de-investimentos-real/historico-de-investimentos-real.htm> Acessado em 01/04/2014.

PNUD (2014). "Humanidad Dividida: como hacer frente a la desigualdade em los países em desarrollo". Nueva York, NY: PNUD, disponible en http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Inclusive%20development/Humanity%20Divided/Spanish_web_low.pdf

QUADROS, W. (2014). "No Brazil, avanços, apesar dos pesares". *Revista Carta Capital* (site), 06 de fevereiro de 2014. Available at <http://www.cartacapital.com.br/revista/784/no-Brazil-avancos-apesar-dos-pesares-6121.html>

DESIGUALDAD SALARIAL ENTRE SECTORES ECONÓMICOS DE LA ARGENTINA POST-NEOLIBERAL: UNA EXPLICACIÓN A TRAVÉS DE SUS LÍMITES DE VARIACIÓN

WAGE INEQUALITY BETWEEN ECONOMIC SECTORS IN THE POST-NEOLIBERAL ARGENTINA: AN EXPLANATION THROUGH ITS LIMITS OF VARIATION

Mtro. Facundo Barrera Insua¹

Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL-CONICET), UNLP

Dr. Emiliano López²

Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (IdIHCS-UNLP/CONICET)

Fecha de recepción: 16 de junio de 2015

Fecha de aceptación: 11 de abril de 2016

Resumen

El presente artículo se pregunta por los fundamentos de la desigualdad salarial entre ramas de actividad en la Argentina para el período 2003-2012. Como punto de partida teórico, proponemos un análisis que integra los procesos estructurales económicos –rentabilidad, tamaño de las firmas, proporción de capital fijo sobre variable–, y políticos –luchas sociales y negociaciones mediadas por el Estado–, con objeto de estudiar los límites de variación de los salarios en diferentes ramas de actividad de manera integral. La interacción de estas dimensiones, que agrupamos en categorías de límite superior y límite inferior a la variación salarial, permite extraer algunos resultados relevantes. En sectores donde existe mayor rentabilidad empresarial e intensa acción sindical de los trabajadores–elevado límite superior e inferior, respectivamente–, los salarios presentan niveles altos, y a la inversa. Mientras que, donde los límites expresan signos contrapuestos, es necesario que se tome en cuenta la magnitud de cada uno de ellos.

Palabras clave: *desigualdad salarial, tasa de ganancia, acción sindical, análisis sectorial, Argentina.*

Abstract

This article looks at the basics of the wage gap between industries in Argentina for the period 2003-2012. As theoretical starting point, we propose an analysis that integrates economic processes -profitability, firm size, proportion of fixed capital on variable- and political processes–social struggle and collective bargaining mediated by the state-, in order to study the limits variation of wages in different industries holistically. The interaction of these dimensions, which grouped into categories of *upper limit* and *lower limit* of wage variation, leaves some relevant results. In sectors with the greatest ability to pay of companies and higher union action of workers, wages exhibit high levels, and vice versa. Additionally, where the limits express differential constraints, it is necessary to take into account the size of each.

Key words: *wage inequality, rate of profit, union action, sectoral analysis, Argentina.*

¹ fbarrera@ceil-conicet.gov.ar

² emiliano_lopez@speedy.com.ar

INTRODUCCIÓN

La crisis del neoliberalismo ha sido una característica distintiva del nacimiento del nuevo siglo latinoamericano. Aunque con distintas temporalidades, esta crisis se fue manifestando en diferentes países de la región, lo cual nos permite hablar de un cambio de etapa a nivel continental.

Argentina no fue la excepción. Luego de la consolidación de un proceso de reestructuración regresiva que comienza a fines de los años ochenta del siglo pasado, el proyecto político-económico neoliberal – impulsado por los grandes capitales nacionales y transnacionales– terminó en el año 2001, con una crisis orgánica profunda. Precisamente desde aquel momento comienzan a configurarse los aspectos económicos y políticos que dan lugar a un nuevo modo de desarrollo, que podemos llamar post-neoliberal para dar cuenta de las continuidades y rupturas con la situación pre-crisis (Svampa 2008).

Superada la crisis de 1998-2002, la economía argentina transitó varios años de crecimiento sostenido y presentó una mejora relativa en la mayor parte de los indicadores laborales: incrementos del empleo, aumentos de la proporción de trabajadores registrados, reducción de la fuerza de trabajo subutilizada, caída de la desigualdad salarial, entre otros aspectos relevantes. Hacia el año 2007, estos indicadores comienzan a estancarse, lo cual nos permite inferir un cierto carácter cíclico de la recomposición de las clases subalternas (López 2015). Sin embargo, en el marco de este nuevo proceso, ¿cuáles son las características que toma la recomposición económica de las clases subordinadas y, al mismo tiempo, cuáles son los fundamentos económicos de esta recomposición?

En el trabajo puntualizamos sobre una de las cuestiones relevantes en cuanto a los procesos de recomposición: la desigualdad salarial entre diversas ramas de actividad. Proponemos como objetivo, analizar los fundamentos de la desigualdad salarial entre ramas de actividad, en el marco del nuevo modo de desarrollo argentino en el período 2003-2012.

Si bien el problema que nos interesa es ampliamente estudiado, la mayor parte de las explicaciones acerca de la desigualdad salarial prestan principal atención a las características de los trabajadores y las problemáticas vinculadas con la oferta de fuerza de trabajo. En su lugar, proponemos un enfoque centrado en la demanda de fuerza de trabajo desde una lectura donde la competencia capitalista es un proceso turbulento y dinámico en el que cada empresa intenta ganar una porción creciente de la riqueza social.

Por tanto, el punto de partida teórico que proponemos reconoce que el análisis de la desigualdad salarial entre ramas de producción (y al interior de las mismas), debe necesariamente relacionarse con las posibilidades de incrementar las ganancias de los empresarios, y las condiciones de disputa por salarios por cuenta de los trabajadores. Es por ello que el análisis elegido toma en cuenta la interacción de variables económicas y políticas. Sólo de la interacción entre procesos estructurales económicos –rentabilidad, tamaño de las firmas, proporción de capital fijo sobre variable– y políticos –luchas sociales y negociaciones mediadas por el Estado– podemos analizar de manera integral los límites de variación de los salarios en diferentes ramas de actividad para el caso argentino.

En el apartado siguiente, discutimos los principales aspectos teóricos para explicar las variaciones salariales. Tomaremos en cuenta aquellos relacionados con la competencia capitalista y la dinámica de la rentabilidad, como así también las demandas y conflictos impulsados por las organizaciones de trabajadores. Luego avanzamos en el análisis empírico del caso argentino para los años post-neoliberales, a través de la aproximación de los límites superiores e inferiores a la variación de salarios. Por último, presentamos algunas reflexiones finales del trabajo.

COMPETENCIA CAPITALISTA, RENTABILIDAD Y CONFLICTO: LOS LÍMITES SUPERIORES E INFERIORES DE LA VARIACIÓN SALARIAL

Los estudios que analizan la problemática de la desigualdad de ingresos en nuestro país, por lo general estructuran su razonamiento a partir de marcos teóricos anclados en la corriente principal en economía. La teoría del capital humano, con su énfasis en los retornos a la educación, es una de las explicaciones más difundidas a la hora de pensar las diferencias salariales. El descenso de la desigualdad de ingresos laborales horarios se explica principalmente por la caída de los retornos a la educación primaria, secundaria y terciaria, respecto de quienes no tienen ninguna formación o no han concluido su ciclo primario, producto del incremento en la oferta de trabajadores con mayor nivel educativo (Gasparini y Lustig 2011; López-Calva y Lustig 2010; Lustig, López-Calva y Ortiz-Juarez 2013).

En estas perspectivas encontramos limitantes teóricos para el enfoque de la desigualdad elegido. En primer lugar, estos estudios otorgan un rol secundario, en el mejor de los casos, a la demanda de fuerza de trabajo en la determinación de las escalas salariales. Así, las condiciones de valorización de las diferentes ramas de producción y de empresas de diferente tamaño y los grados de concentración de los mercados, no parecen tener impacto sobre la estructura y dinámica de los salarios de los trabajadores. Del mismo modo, las condiciones de contratación de fuerza de trabajo –empleos formales, precarios, informales o ilegales– no se encuentran entre los determinantes centrales de los ingresos salariales.

En segundo lugar, los elementos políticos relacionados con los procesos de organización y lucha de los trabajadores, con las posibilidades de imponer condiciones de negociación a los empleadores y de impactar en la institucionalización de los conflictos a través de políticas estatales concretas –salarios mínimos y negociaciones colectivas, por ejemplo–, no se erigen en un determinante clave para los enfoques provenientes de la corriente principal.

Estos aspectos son, desde nuestra perspectiva, clave para dar cuenta de las desigualdades salariales en nuestro país y, sobre todo, de los diferenciales de salarios entre ramas de actividad y entre trabajadores de empresas de diferente tamaño en cada rama. Es aquí donde creemos relevante introducir algunas precisiones teóricas desde una perspectiva marxiana para abordar el objetivo principal del trabajo.

Competencia capitalista y ganancias de los capitales reguladores: un límite superior a las variaciones salariales

El punto de partida para un estudio de la estructura de salarios que tome en cuenta la dinámica de valorización del capital, debe contemplar la discusión acerca de las ganancias empresarias en diferentes ramas de actividad y, a su vez, al interior de cada rama. Consideramos que desde un punto de vista marxiano el debate sobre ganancias diferenciales de ciertas empresas en relación a otras debe discutirse en el marco de lo que significa la *competencia capitalista*, pues las diferentes perspectivas que adoptemos sobre la competencia redundan en interpretaciones diversas sobre los procesos de formación de precios, las posibilidades de crecimiento a largo plazo y, en particular, para la distribución de los ingresos socialmente generados (Bahçe y Eres 2012). Desde una perspectiva marxiana la competencia no es un proceso armónico de convergencia a un equilibrio estable sino que es, por el contrario, un proceso turbulento donde la igualación de tasas de ganancia –que permitiría que el capital deje de fluir de una rama a otra– sólo se presenta como una tendencia (Shaikh 2008; Botwinick 1993).

Es necesario aclarar dos cuestiones relacionadas a la definición de competencia capitalista que retomamos aquí. Primero, tal como señala (Shaikh 2008), la noción marxista de competencia define un proceso y no un estado. La competencia remite a una dinámica permanente de disputas entre diversos capitales individuales por obtener, al menos, las tasas de ganancia "normales" para la rama. Marx afirma que cada capital individual se batalla por capturar la mayor participación posible en el mercado y desplazar a sus competidores (Marx 1894). Segundo, dado que este proceso es impulsado por diferentes capitales

individuales que intentan apropiarse porciones crecientes de las ganancias totales, la dinámica es turbulenta, contradictoria e inestable (Shaikh 2008, Tsaliki y Tsoulfidis 1998).

El proceso inestable de competencia capitalista se encuentra, sin embargo, "tendencialmente regulado". Esto significa que si bien las disputas por las ganancias dan lugar a una dinámica turbulenta de la valorización del capital, la amplitud de las variaciones cíclicas tienen un "centro de gravedad" (Dumenil y Levy 1999). De esta manera, la competencia está regida por las diferenciales de tasas de ganancias entre ramas. Aquellas ramas con rentabilidad más elevada tenderán a atraer capitales mientras que en las ramas de menor rentabilidad los capitales migrarán (Marx 1894). La movilidad de capitales, produce una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre ramas, aun cuando dentro de cada rama existan empresas más y menos rentables. Esta interpretación de la competencia condujo a un debate importante en la economía política marxiana. En particular, fue cuestionada por los principales impulsores de lo que se dio en llamar "teoría del capital monopolista" (Baran y Sweezy 1986). En dicha perspectiva, la persistencia de las diferenciales de tasas de ganancia entre ramas que se presentó en los años de la segunda posguerra –al menos en los países centrales– debía ser explicada a partir de la tendencia a la concentración y centralización del capital que había consolidado un capitalismo de grandes corporaciones y, por tanto, eliminado la competencia.

Si bien no profundizaremos en este debate aquí, acordamos con Shaikh (1980, 2008) en que la lectura de la competencia que está detrás de esta interpretación concuerda con la que propone la corriente principal: competencia como multiplicidad de empresas en un mercado –es decir, un mercado atomizado– con escasa capacidad de fijación de precios. Desde una perspectiva que comprenda la competencia como proceso inestable de disputa por las ganancias, es posible sostener el enfoque de igualación de tasas de ganancia como una tendencia reguladora, siempre y cuando tengamos en cuenta que la igualación no es para el conjunto de los capitales individuales de cada rama sino para aquellos que logran ser los más eficientes competidores, llamados por Shaikh (1991) "capitales reguladores".

De esta manera, la tendencia a la igualación opera como un centro de gravedad para aquellos capitales individuales que en cada rama de producción logran la estructura de costos más favorable y, por tanto, son los ganadores de los procesos de concentración y centralización del capital³. Así, la reducción de los costos unitarios de producción aparece como la principal herramienta para remover la competencia. Dado que las ganancias son las que regulan el crecimiento de la economía capitalista, la acumulación requiere de la reinversión, al menos en parte, de aquellas ganancias en métodos de producción nuevos o más eficientes. Bajo esta lógica, en cualquier sector de la economía y al interior de toda rama, convivirán distintas tasas de ganancia, dadas por los diferentes métodos de producción y la antigüedad de los mismos. Sin embargo, los precios se corresponderán con los que impongan los *capitales dominantes o reguladores*, aquellos que disponen del mejor método de producción posible⁴ (Shaikh 1991).

Si la competencia es procesual e inestable, vale aclarar que la posición de capitales reguladores no es permanente para un capital individual. Toda vez que en el proceso de la competencia se enfrentan capitales individuales, se ponen en juego tanto la posición dominante de ciertos capitales como la supervivencia de todos los que ingresan al juego competitivo en cada rama de actividad. Los desafíos a tal posición dominante, provienen de una variedad de aspectos, entre los que se destacan: las diferentes proporciones de capital fijo en relación a la fuerza de trabajo empleada y las condiciones de mercado (tanto de los mercados de fuerza de trabajo como en los mercados de bienes finales). Sobre el primer aspecto, es de

³ Sin embargo, aún para estos capitales reguladores es posible hallar empíricamente tasas de ganancia diferenciales, pues como señala (Marx 1894) la tasa general de ganancia no es más que una tendencia, un movimiento hacia la igualación de las tasas específicas de ganancia.

⁴ Desde ya, en esta ecuación también priman las ventajas de localización y disponibilidad de los bienes naturales, fertilidad del suelo, explotación absoluta de la fuerza de trabajo, etc. (Shaikh 1991).

esperar que las ramas con una más alta dotación de capital fijo presenten tasas de ganancia con ciclos largos y con escasa volatilidad, es decir, desvíos pequeños en relación a la tasa media de ganancia. Esto se debe a que en industrias de este tipo se dificulta la entrada y salida del capital (en momentos donde existen ganancias y pérdidas extraordinarias, respectivamente). Por el contrario, en ramas de baja dotación de capital fijo, la entrada y salida de capitales es relativamente más sencilla por lo cual los ciclos son más cortos y pronunciados: mayores desviaciones por encima (rápida entrada de capitales al sector en cuestión), y por debajo de la media (rápida salida). Dinámicamente, son estas entradas y salidas de capitales en las distintas ramas de actividad, las que permiten establecer un ratio capital fijo-fuerza de trabajo que impacta sobre la tasa de ganancia en cada rama, lo cual da lugar a una convergencia tendencial hacia la ganancia media para el conjunto de las ramas. Es aquí donde el ritmo de acumulación junto con sus ramificaciones sectoriales, aparece como la variable independiente crítica: tendencialmente ajusta para que la oferta y demanda de fuerza de trabajo, mantengan la tasa de salarios dentro de los niveles de ganancia "normales" (Botwinick 1993).

En casos excepcionales, más allá de lo que suceda con la organización de los trabajadores, un ritmo de acumulación acelerado presiona sobre la oferta de fuerza de trabajo, reduce la masa de trabajadores desocupados, incrementa los salarios y presiona sobre la tasa de ganancia. Si esto sucede, el ritmo de acumulación se ralentizará hasta que se establezca una apropiada relación entre oferta y demanda de fuerza de trabajo (Marx 1867). Asimismo, no debe olvidarse que ante un incremento de salarios tal que lleve a la tasa de ganancia por debajo del nivel "normal", su recomposición se puede dar en la esfera de la circulación, es decir, a través del sistema de precios. La tasa de ganancia mínima "aceptada", puede así lograrse mediante el sistema de fijación de precios y salarios (Marshall 1979). Sin embargo, la fijación de precios sólo es sostenible en el tiempo para los capitales que presentan una estructura de costos favorable, es decir, para los capitales reguladores de cada rama lo cual permite afianzar sus condiciones competitivas o, en ciertos momentos, socavar su posición dominante.

Llegados a este punto, podemos preguntarnos qué relevancia tiene este enfoque de la competencia en relación a la estructura salarial de cada sector y, por tanto, a la desigualdad entre diferentes ramas de actividad. De acuerdo a Botwinick (1993) las tasas de ganancia de los capitales reguladores en cada rama –que tendencialmente se igualan– operan como un límite superior a la fijación de los salarios. Es decir, los incrementos de salarios no podrán trascender el nivel más allá del cual la tasa de ganancia se comprime al punto de cuestionar el normal desenvolvimiento de la acumulación (Botwinick 1993; Marshall 1979). O sea, que los salarios como parte del valor total generado son determinados por la capacidad de valorización del capital, es decir, de las posibilidades de apropiación de plusvalor (Mohun 2014).

Podríamos decir que este límite superior para la estructura y dinámica de los salarios, es "económico", es decir, ligado a las características productivas de los competidores de cada rama, pues estas características determinan los valores esperados de ganancias. De alguna manera, la ampliación del límite superior está relacionada directamente a la incorporación de nuevos métodos productivos por parte de un capital individual dominante, que resulte en incrementos de la productividad laboral. Por tanto, una reducción en el costo medio de producción implica mayor posibilidad de incremento de los salarios sin afectar la rentabilidad. Sin embargo, la ampliación del límite superior nada nos dice sobre los incrementos efectivos de salarios en cada rama, por lo cual debemos incorporar nuevos elementos.

¿El valor de la fuerza de trabajo como límite inferior?

Más allá de la relación entre las ganancias del capital en cada rama y la estructura de salarios, es necesario discutir cuál es el *límite inferior* de los salarios. El punto de partida de este debate es, necesariamente, la discusión acerca del valor de "la fuerza de trabajo" como categoría diferente al salario. Desde el punto de vista clásico, el valor de la fuerza de trabajo "está formado por dos elementos, uno de los

cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social" (Marx 1869: 69). La conjunción de ambos elementos remite a una canasta de bienes y servicios que los trabajadores requieren para satisfacer sus necesidades, en un contexto histórico y geográfico concreto.

Una visión lineal de esta perspectiva nos llevaría a plantear que el límite inferior a la variación de los salarios será el valor de la fuerza de trabajo (Botwinick 1993). Sin embargo, hay algunas cuestiones que consideramos relevantes introducir para relativizar esta lectura. La primera de ellas refiere a la posibilidad de que la fuerza de trabajo se pague sistemáticamente por debajo del valor que corresponde a un cierto desarrollo histórico-social. Este aspecto fue introducido por (Marini 1973) como una de las características salientes de las economías periféricas de América Latina⁵. El autor nombra este fenómeno como "super-explotación de la fuerza de trabajo". Si adoptamos esta perspectiva, no hay ninguna condición teórica que permita afirmar a priori que las variaciones de salarios tienen por límite inferior el valor de la fuerza de trabajo, porque incluso pueden existir situaciones en las cuales los trabajadores reciban ingresos por debajo de lo socialmente aceptado en un momento histórico dado –trabajadores con ingresos por debajo de la línea de pobreza o bien menores al salario mínimo vital y móvil (Wells 1992).

La segunda cuestión, relacionada a la anterior, es señalada por (Lebowitz 1977). El autor plantea que el desarrollo de las relaciones capitalistas conlleva al conjunto de los actores sociales –y en particular a los subalternos– a consumir un mayor número de mercancías en forma de nuevas necesidades a medida que el proceso de acumulación es exitoso. De esta manera, con el desarrollo de las fuerzas productivas, el capital tiende a expandir las necesidades sociales mediante una creciente cantidad de valores de uso disponibles para el consumo. A través de esta expansión pueden resolverse en la esfera de la circulación parte de las contradicciones que son inherentes a la producción (Lebowitz 2005). Si las necesidades sociales se vuelven crecientes con el desarrollo capitalista entonces las necesidades de los trabajadores son también crecientes, lo cual implica que el valor de la fuerza de trabajo puede tomarse como una variable correlacionada positivamente con la expansión de la producción⁶.

Por lo dicho, si bien es posible que los niveles de consumo necesarios para la supervivencia de los trabajadores –tanto en sus componentes físicos como histórico-sociales– puede aparecer como una limitante a las reducciones de salarios, consideramos que no es adecuado pensarlo de manera aislada sin introducir los aspectos políticos ligados a los conflictos por incrementos de salarios.

La contingencia en la determinación del salario: conflicto salarial y cristalizaciones en el Estado

Llegados a este punto, consideramos clave incorporar una mención al segundo de los aspectos que, por lo general, no contemplan los análisis estándar sobre la determinación de los salarios y la desigualdad: la organización política de los trabajadores y su influencia en las políticas estatales.

En primer lugar, dado que el límite inferior de la determinación salarial no puede ser resuelto en la teoría apelando a la categoría de valor de la fuerza de trabajo, entonces, lo importante es cuál es el piso salarial que los trabajadores efectivamente logran imponer en cada rama. En definitiva, cuán cercano sea el ingreso de los trabajadores en relación al límite superior o a cierta situación de subsistencia, dependerá fundamentalmente de la fortaleza que los colectivos de trabajadores tengan en la negociación. Es decir, aquí se introduce un elemento contingente vinculado con la capacidad de disputa, organización y representatividad que logran los trabajadores, en el marco de un aspecto específico de la *lucha de clases* como lo es el conflicto distributivo. En particular, dentro de los procesos de formación de clases, el conflicto

⁵ Para profundizar en este y otros aspectos relacionados al modo de ser del capital en la Argentina puede verse (Barrera y López 2009).

⁶ No debe confundirse esta posición con una teoría del consumo basada en el ingreso disponible. Aquí, pretendemos señalar que la expansión de la producción a escala nacional incrementa las necesidades sociales en un momento histórico concreto, por tanto el valor de la fuerza de trabajo en sí.

decodifica los rasgos de gestación de una fuerza social y política, al tiempo que opera un proceso que se dirige desde la fuerza de trabajo individual en un mercado, a la constitución de un actor colectivo en un determinado escenario institucional y de relaciones de fuerzas sociales y políticas (Gómez 2000). De esta manera, otorgamos al conflicto un rol preponderante a la hora de analizar el valor que detenta el salario efectivo en diferentes ramas de actividad.

Asimismo, dado que el conflicto por los salarios no se entiende como un estallido de individuos indignados sino que es resultado de un proceso colectivo (Shorter y Tilly 1986), el estudio de la acción de los trabajadores puede realizarse a partir del análisis de la forma sindicato, como condición *necesaria* para impulsar las demandas laborales. Es decir, entendemos que los conflictos vinculados con la disputa por los ingresos requieren de la organización sindical y son expresión de la misma. De hecho, en la Argentina actual la dinámica sindical aparece como protagonista excluyente del conflicto laboral (Barrera Insua 2013). Por tanto, si bien la capacidad de negociación de los trabajadores con los empresarios está signada por una multiplicidad de factores que van desde los repertorios de acción colectiva hasta la incidencia en los proyectos hegemónicos a escala nacional, para el trabajo empírico nos interesan particularmente dos aspectos: el número y el tipo de conflictos que encabezan las organizaciones de trabajadoras y trabajadores asalariados.

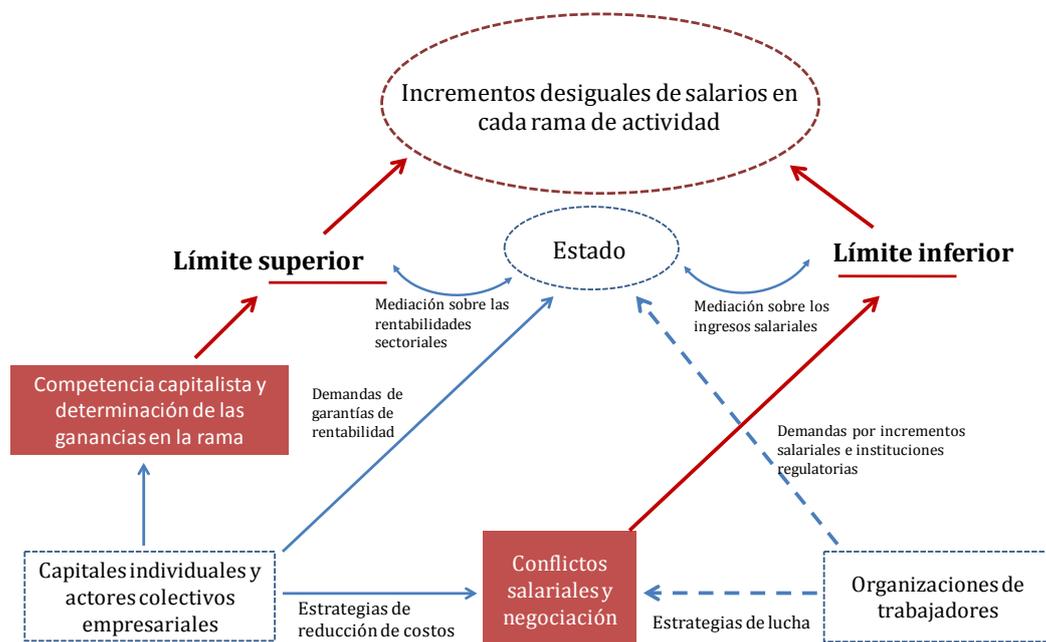
En segundo lugar, nos queda por señalar el aspecto del peso de la política estatal en la determinación del salario. Desde perspectivas institucionalistas o estado-céntricas, la importancia de las llamadas "instituciones laborales" para dar cuenta de los aumentos de salarios es central (López 2013). Aquí consideramos que las políticas estatales en el capitalismo moderno tienden a regular el mercado de fuerza de trabajo, al tiempo que son parte de una selectividad-estratégica de los actores estatales, que responde a las correlaciones de fuerzas de las organizaciones sociales y fuerzas políticas que operan en cada coyuntura⁷ (Jessop 2007; López 2015). De esta manera, consideramos que las modificaciones en la política laboral pueden favorecer, o bien variaciones más amplias o más acotadas en los salarios, como expresión de la correlación de fuerzas presentes en la sociedad. Vale decir, por lo general, las políticas laborales implementadas por estados capitalistas, tienden a compatibilizar los intereses de trabajadores y empresarios. Por tanto, a la par que reconocen el poder de las organizaciones de trabajadores, necesitan garantizar un piso mínimo de rentabilidad a los capitales de las diversas ramas de producción (Esping-Andersen, Friedland y Wright 1976).

Así, las instituciones laborales permiten cristalizar en el plano burocrático-administrativo una correlación de fuerzas determinada y, por ello, convertir ciertas demandas de los trabajadores en pisos más estables para los incrementos salariales a la vez que permiten la reproducción del capital.

En el gráfico 1 sintetizamos esquemáticamente las principales relaciones teóricas que comentamos aquí para dar cuenta de las disparidades salariales entre ramas de actividad.

⁷ La categoría de selectividad estratégica es propuesta por Jessop (2007) para dar cuenta de la autonomía relativa de una decisión de actores estatales. Si bien la decisión es "selectiva", la misma se encuentra condicionada por la estructura social y las correlaciones de fuerzas sociales que le dan marco a dicha decisión de política estatal.

GRÁFICO 1. ESQUEMA TEÓRICO PARA EL ANÁLISIS DE LAS ESTRUCTURAS DE SALARIALES POR RAMA.



Fuente: elaboración propia.

En lo que sigue, pretendemos abordar empíricamente el caso argentino a la luz de esta propuesta teórica. Algunos aspectos, tales como los que contemplan la dinámica de competencia al interior de cada rama de actividad, quedarán pendientes para futuros trabajos.

DE LAS GANANCIAS A LOS LÍMITES SALARIALES EN LA ARGENTINA POST-NEOLIBERAL

En términos teóricos, la tasa de ganancia (r) puede ser calculada a través de la masa de ganancias realizada anualmente (P) sobre el capital global adelantado⁸ (K) durante igual período de tiempo. Este cociente se puede expresar como sigue:

$$r = \frac{P}{K} \quad [1]$$

La aproximación empírica para comprender lo que sucede con la tasa de ganancia en el caso argentino de los años 2003-2012, requiere la reinterpretación de las Cuentas Nacionales publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). La masa de ganancia se obtiene luego de deducirle al valor agregado anual, la masa salarial del mismo período⁹. El denominador se conforma mediante la suma de tres conceptos de capital adelantado. En primer lugar, el stock de capital constante fijo, publicado por el INDEC hasta el año 2007, da cuenta de la incorporación de maquinaria en cada rama de actividad. En segundo lugar, tomamos en cuenta la masa salarial de cada rama de actividad, publicada en la Cuenta de Generación de Ingresos del INDEC como expresión del capital variable. Por último, a partir de la estructura de la matriz insumo producto, incluimos el capital constante circulante o compras intermedias. La suma de estos conceptos nos permite calcular la tasa de ganancia en los términos de Marx (2007)¹⁰.

⁸ El capital global estará integrado por el capital constante (masa de capital invertido en medios de producción) y el capital variable (masa de capital destinado a la compra de fuerza de trabajo).

⁹ Cuenta Generación del Ingreso (INDEC). Se excluye el ingreso mixto puesto que la actualización de las cuentas de generación de ingresos publicadas por el INDEC no realizan el cálculo desagregado por rama de actividad.

¹⁰ Esta forma de cálculo del capital adelantado es la clásica en la conformación de una tasa de ganancia a la Marx. El stock de

Para construir los datos de los años 2007-2012, fue necesario actualizar la información de la serie de stock de capital mediante la variable formación bruta de capital¹¹, descontado el valor de depreciación anual¹². Asimismo, para obtener el valor del capital constante circulante o compras intermedias, se realizó un cálculo de la participación de las compras intermedias por rama de actividad obtenidas desde las tablas de utilización publicadas por INDEC para 2004 y para 1997 sobre el valor agregado correspondiente a cada año (1997 y 2004). Esas proporciones obtenidas fueron aplicadas a la serie de valor agregado publicada por el INDEC a través de una interpolación lineal que figura en la propuesta de Shaikh y Tonak (1994).

Así construida, la tasa general de ganancia para el conjunto de las ramas de actividad mostró una tendencia creciente prácticamente durante todo el período. Luego de tomar un valor mínimo en el año 2002 (18,6%), y de crecer con una pendiente moderada entre 2003 y 2005, en el período 2007-2012 se incrementa de manera más acelerada¹³. Las excepciones aparecen durante los años 2009 y 2012, años en los cuales se dio un estancamiento relativo en la economía argentina (Manzanelli, 2010).

El límite superior: la dinámica del capital y las posibilidades de incrementos salariales

Más allá de estas variaciones de la tasa general de ganancia, nos interesa aquí cómo se han movido sectorialmente y, de esa manera, obtener una expresión empírica del límite superior a la variación de salarios por sector.

De la ecuación (1) se deduce que la tasa de ganancia sectorial se escribe como sigue:

$$r_i = \frac{P_i}{K_i} \quad [2]$$

Donde,

r_i : Tasa de ganancia en el sector i.

P_i : Masa de ganancias realizada anualmente en el sector i.

K_i : Capital adelantado en el sector i.

Una primera apertura sectorial de la tasa de ganancia se realizó en base a los grandes sectores publicados por el INDEC. Así, se obtiene la información perteneciente a las siguientes ramas de la economía: i) Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; ii) Explotación de minas y canteras; iii) Industria manufacturera; iv) Suministro de electricidad, gas y agua; v) Construcción; vi) Transporte, almacenamiento y comunicaciones.

A través de esta apertura, se observa una notable disparidad sectorial en tasas de ganancia para diferentes sub-períodos de la etapa neoliberal y post-neoliberal en Argentina (gráfico 2).

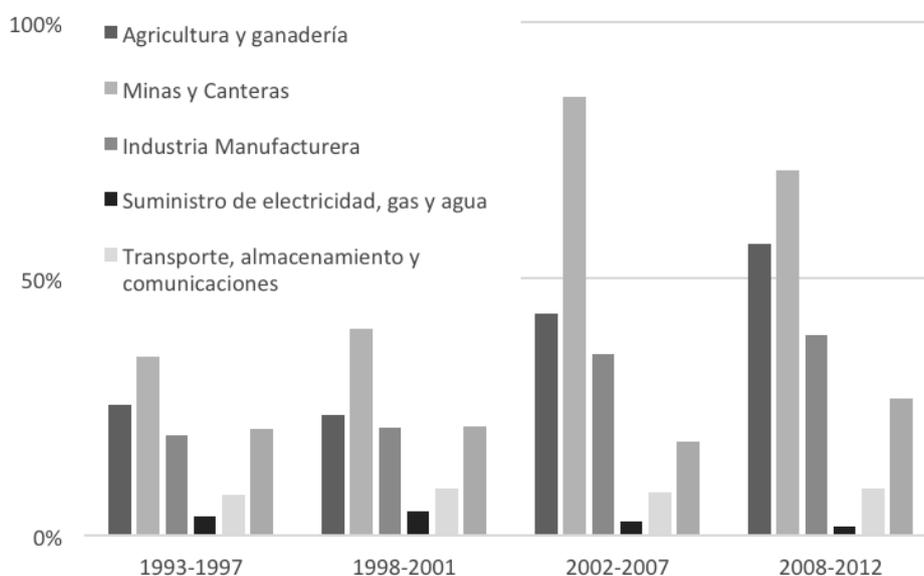
capital se refiere a la acumulación de inversiones en maquinaria y equipo, el capital variable se asocia a la masa salarial y el capital constante circulante se relaciona a las compras intermedias entre ramas de producción (excluyendo las maquinarias y equipos que tienen un período de amortización mayor a un año). Así las categorías de aumento de capital constante fijo e incorporación de maquinaria y equipo se utilizan de manera indistinta, al igual que compras intermedias y capital constante circulante.

¹¹ Fuente: Cuadros de utilización (INDEC).

¹² Se utiliza el valor del 5.6% como estimación de la depreciación del capital, mismo porcentaje que el utilizado por los trabajos de (Coremberg 2009 y Keifman 2005).

¹³ Fuente: elaboración propia en base a datos de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, INDEC.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE TASAS DE GANANCIA SECTORIAL EN ARGENTINA. BASE 1993=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC.

La figura nos muestra que las ramas que han mantenido tasas de ganancia más elevadas en los cuatro sub-períodos seleccionados son aquella ligadas a las actividades primarias de base agraria o extractiva (Agricultura, ganadería, caza silvicultura y pesca; Minas y Canteras), seguidas por la Industria Manufacturera. Para las actividades primarias agrarias, el promedio de la tasa de ganancia en los años de consolidación del neoliberalismo (1993-1997) se encuentra alrededor del 24%, mientras que luego de la devaluación del peso alcanza el 49% en 2002-2012. Para el caso de la minería, la tasa de ganancia media de la rama se ubicó en 37% en 1993-2001 y luego asciende a 78% en el período 2002-2012. En ambos casos, estas elevadas rentabilidades sectoriales poseen una relación con la renta (en su forma de renta agraria o minera). Contrariamente a lo que ocurrió en estas ramas, las actividades ligadas a las privatizaciones de los años '90 (principalmente, servicios público) han reducido su rentabilidad significativamente.

Esta estructura nos muestra cómo influye la disparidad de las ganancias por rama de actividad sobre el límite superior para la variación de los salarios. Tal como señalamos en la sección precedente, la igualación de las tasas de ganancias entre sectores económicos, debe ser entendida como una regulación tendencial, la direccionalidad del proceso dinámico de competencia, y no como un resultado instantáneo y permanente. Asimismo, la dinámica del capital en cada uno de los sectores se encuentra regida por las condiciones de producción de los capitales que posean la menor estructura de costos, los que hemos definido como *reguladores*. En este sentido, serán las condiciones establecidas por estos capitales aventajados las que se pongan en juego a la hora de la competencia entre industrias. Sin embargo, la cuestión que atañe a las relaciones de regulación al interior de cada rama y, al mismo tiempo, a las tendencias a la igualación de la ganancia entre los capitales reguladores de cada rama quedará pendiente para próximas investigaciones. Aquí nos concentramos en la manera en la cual las diferentes condiciones de rentabilidad entre ramas y las características tecnológicas de las mismas, permiten dar cuenta de disparidades en los límites máximos para los aumentos de salarios.

Así, para el cálculo del límite superior a la variación salarial tomamos la propuesta de Botwinick (1993) que puede escribirse como:

$$L_i^s = r_i * \frac{K_i^f}{N_i} \quad [3]$$

Donde,

L_i^s : es límite superior a los incrementos salariales en el sector.

r_i : tasa de ganancia en el sector i.

K_i^f : es el stock de capital fijo en el sector i.

N_i : es el nivel de empleo de fuerza de trabajo en el sector i¹⁴.

El valor de indicador planteado se encuentra en el hecho de que permite ajustar la tasa de ganancia de cada sector por la relación capital fijo-fuerza de trabajo, lo que da una idea de la escala de producción y de la intensidad relativa del capital fijo y el variable en la producción. Este ajuste da lugar a una aproximación a las condiciones de producción en cada rama y la heterogeneidad de los ciclos de auge y recesión, tal como señalamos en el apartado previo. Por tanto, en aquellas ramas relativamente intensivas en mano de obra, los límites para los incrementos de salarios sin afectar la rentabilidad empresarial serán menores, puesto que aún con un incremento moderado o pequeño en los salarios, la rentabilidad es amenazada por el significativo desembolso de dinero que implican esos aumentos, dada la gran cantidad de trabajadores que emplean. Por el contrario, aquellas ramas con una elevada relación capital fijo-fuerza de trabajo, poseen un mayor desacople entre los incrementos de salarios y los medios de producción, por lo cual pueden soportar de manera rentable incrementos mayores en los salarios.

Para el caso argentino, vemos que las ramas que poseen límites superiores más elevados (esto es, las que pueden soportar mayores incrementos de salarios sin comprometer su rentabilidad) son aquellas que poseen altas rentabilidades y relaciones capital-trabajo más elevada (Gráfico 3).

En primer lugar, debemos destacar luego de la devaluación del peso, el incremento del límite superior al aumento de salarios en el sector minero. Esta rama vio incrementado su límite superior en un 200%, lo que se añade a niveles de por sí elevados en relación al resto de las ramas durante todo el período (panel 2 de la figura). Esto puede explicarse a partir de dos factores clave: por un lado, la elevada rentabilidad que posee la rama minera luego de la devaluación y, por otro lado, la aún más alta relación capital fijo-fuerza de trabajo que presenta la gran minería en Argentina.

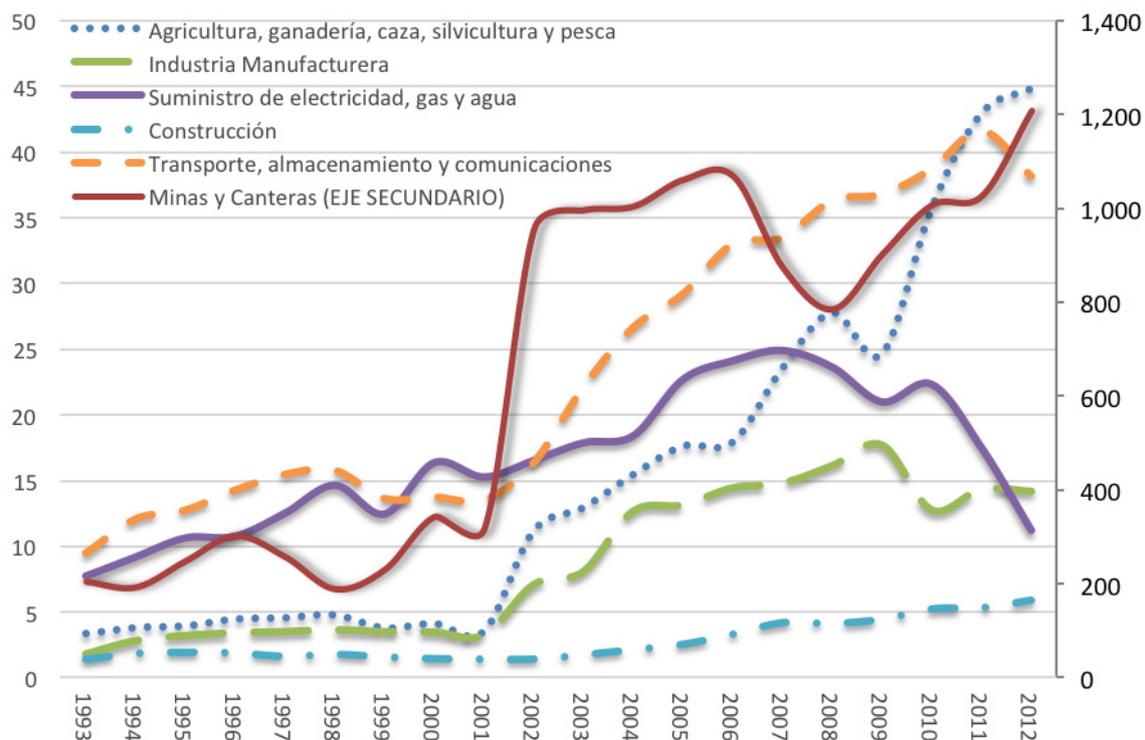
En segundo lugar, vemos que transporte y almacenamiento se encuentra en el segundo lugar de importancia. Durante todo el período que abarca el gráfico (1993-2012), esta rama de actividad mantuvo niveles elevados en sus posibilidades de incrementos de salarios sin complicar la rentabilidad. Por su parte, el sector agropecuario, tuvo una dinámica creciente en su límite superior, alcanzando el segundo lugar luego de minería en 2012 (ver panel 1).

Por último, son los sectores ligados a construcción e industria manufacturera los que muestran límites más estrechos para la variación salarial. Esto responde sobre todo a una menor relación capital fijo-fuerza de trabajo, lo cual hace que ante un aumento pequeño de salarios impacta más fuertemente sobre la masa salarial y, por tanto, en la rentabilidad empresarial¹⁵.

¹⁴ El nivel de empleo se mide en número de puestos de trabajo a nivel sectorial.

¹⁵ El menor valor del cociente se explica principalmente por el elevado número de puestos de trabajo que se registran en estos sectores. De allí que los incrementos salariales impacten rápidamente sobre el límite superior.

GRÁFICO 3. LÍMITES SUPERIORES A LOS AUMENTOS DE SALARIOS POR RAMA DE ACTIVIDAD. ARGENTINA 1993-2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC y SIPA-INDEC.

Es posible destacar, tal como se ve en los gráficos previos, que para todas las ramas de actividad se presentó un salto que como mínimo duplicó los límites superiores en el período post-neoliberal en relación a los años neoliberales. Esta cuestión responde a que, en buena medida, el período neoliberal fue un proceso de reestructuración económico-política que permitió la tecnificación, concentración y centralización del capital en la mayoría de las ramas de actividad y, sobre todo, en las ramas primarias y en ciertos sectores de la industria manufacturera (López 2014).

Con este panorama que presentamos, es posible sintetizar la información a través del siguiente cuadro que nos permite relacionar los límites superiores a la variación salarial de cada rama con el límite mediano del conjunto de los sectores económicos analizados¹⁶:

¹⁶ La decisión de utilizar la mediana como medida de tendencia central se relaciona con que no se ve influida por los valores extremos. De esta forma, evitamos el impacto que ejercía el límite superior de Minas y Canteras sobre el valor promedio .

**CUADRO 1. LÍMITE SUPERIOR A LA VARIACIÓN SALARIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD.
AÑOS 2004-2012.**

Rama	Límite superior	Resultado (expresa la diferencia entre el límite y el valor mediano)
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	27,8	+
Minas y Canteras	994,3	++
Industria Manufacturera	14,4	-
Suministro de electricidad, gas y agua	20,5	-
Construcción	4,1	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	34,9	+
Valor mediano del límite	24,2	

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN.

Como apreciamos en el cuadro 1, las ramas Agricultura, Minas y Canteras y Transporte, son las que han presentado límites superiores que, para el período 2004-2012, en promedio, se encuentran por encima del valor mediano.

Las ramas en las que crece el límite superior, en buena medida se explica por las ganancias sectoriales acrecentadas. En lo que se refiere a la renta agraria, además de la incorporación de tecnología en los años noventa del siglo pasado¹⁷, la devaluación del peso en los años 2000 produce una modificación sustancial en la magnitud que quintuplica los valores de la década anterior (Rodríguez y Arceo 2006)¹⁸.

El caso sobresaliente es el de la Minería, que presenta un límite 40 veces mayor que el valor mediano. En Argentina, la actividad es explicada principalmente por la producción y comercialización de oro. Según (Palmieri 2012), el gran incremento en los precios internacionales del oro hace que en Argentina, en el corto período 2008-2011, el margen precio-costos se triplique. Además, las ganancias de las empresas mineras crecen durante los mismos años por la caída en la captación de renta por parte del Estado, de 34% a 24%. Esto es así porque se acrecientan los emprendimientos mineros con menos de 5 años de duración, exentos del pago del Impuesto a las Ganancias. Finalmente, tal como veremos más adelante, la minería es una actividad con una alta relación capital-trabajo, lo que implica menores cambios en la masa salarial del sector, producto de incrementos en el salario.

En las ramas restantes, la dinámica del límite superior –y su promedio–, parece mostrar situaciones adversas, no tan holgadas, en relación con el otorgamiento de dichos aumentos.

Sin embargo, los elementos planteados en este apartado no nos permiten extraer conclusiones sobre los niveles efectivos de salarios y las desigualdades entre las diferentes ramas. Para ello, como hemos discutido previamente, requerimos de un análisis de las demandas, conflictos y negociaciones salariales que impulsaron las organizaciones de trabajadores en el período bajo estudio.

¹⁷ Principalmente en el cultivo de soja, a través de semillas resistentes a pesticidas y cambios en el método de producción como la siembra directa (Teubal 2006).

¹⁸ Pueden verse mayores precisiones sobre el cálculo de la renta agraria, los factores explicativos de su evolución en la primera década del siglo XXI, y una diferenciación por zonas y cultivos en Palmieri y Noguera (2015).

El límite inferior: La acción sindical, el aumento de los conflictos y las políticas salariales

El límite superior, vinculado con la dinámica de acumulación del capital, establece el mapa de posibilidades de incremento de los salarios. Sin embargo, para obtener un panorama completo de la dinámica salarial, la aproximación empírica debe incluir la evolución del límite inferior, el cual según nuestra propuesta, está asociado a los conflictos salariales impulsados por los trabajadores organizados que pueden tener cierta incidencia sobre la política estatal (ver gráfico 1).

Durante los años analizados, el mercado de trabajo presenta tasas de desocupación y subocupación por debajo de los dos dígitos, y se han reactivado instituciones como el salario mínimo y la negociación colectiva. Dichas políticas junto con las menos hostiles problemáticas de empleo, nos permiten identificar un mejor escenario para los trabajadores y trabajadoras al momento de impulsar la disputa por sus ingresos.

En términos teóricos, hemos mencionado que la organización de los trabajadores y su capacidad de disputa son centrales para dar cuenta de los incrementos efectivos en los salarios, más allá de las posibilidades de aumentos diferenciales que muestra el límite superior. Empíricamente, estos elementos son aproximados a través del análisis de los conflictos salariales impulsados por los sindicatos, lo que denominamos *acción sindical*. Dicha categoría se construye al incluir los conflictos impulsados por los siguientes tipos de organizaciones: a) Frentes o Coaliciones, b) Sindicatos, Uniones, Asociaciones, c) Federaciones, y d) Asociaciones de Profesionales. De esta manera, se pretende incluir conflictos vinculados con la estrategia de las asociaciones de trabajadores con mayor representación (de primero, segundo o tercer grado)¹⁹, las que están en condiciones de participar en la mesa de negociaciones e incidir sobre los salarios de sus representados (Barrera Insua 2015).

La dinámica de estos conflictos debe ser puesta en relación con la política estatal, para aproximarnos al límite inferior de la variación salarial. Como vimos en el gráfico 1, la direccionalidad de la política estatal, en particular el marco de regulación del salario, puede favorecer o perjudicar el accionar de los trabajadores. Es decir, el Estado puede convalidar o no los incrementos de ingresos exigidos por los trabajadores. En buena medida, consideramos que la "institucionalización" del conflicto salarial se expresa en la negociación colectiva entendiendo que allí, bajo la mediación del Estado, se cristalizan los acuerdos que contemplan la correlación de fuerzas sociales. Así, la acción sindical (AS), en particular el número de conflictos y las negociaciones colectivas a nivel sectorial, se propone como un indicador aproximado del poder de negociación sindical²⁰.

Los años que siguen a la crisis, muestran un aumento de los conflictos laborales en la Argentina. En el período que se extiende entre los años 2006 y 2010, la acción sindical aparece como principal responsable de aquella revitalización, puesto que impulsa 8 de cada 10 reclamos vinculados con demandas salariales, dentro de un total de 5.262 conflictos²¹. Por otra parte, la Negociación Colectiva (NC) también presenta una reactivación durante la etapa. En el año 2004, se revierten las reformas que habían flexibilizado la contratación salarial a fines del período de la Convertibilidad, mediante la derogación de la Ley de Reforma Laboral N° 25.250. La modificación refuerza los convenios sectoriales al incluir cláusulas inmodificables

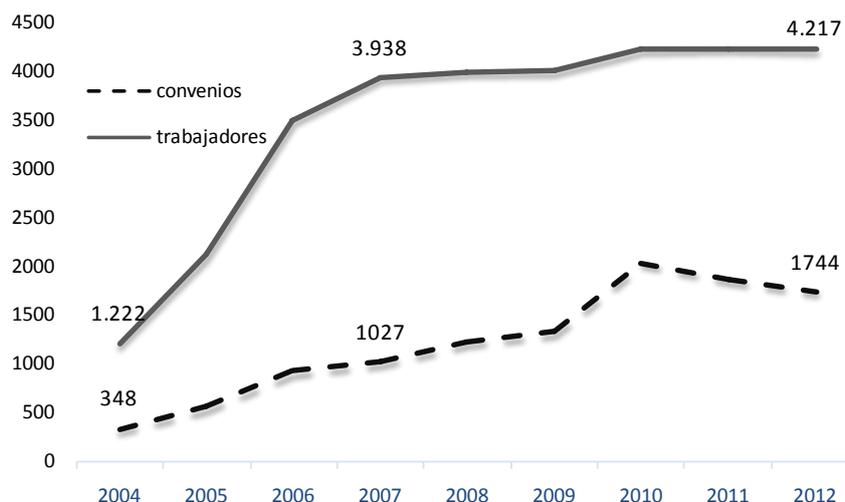
¹⁹ La estructura sindical es compleja y muestra diversa composición según cuáles sean los trabajadores representados, si corresponde al ámbito privado o estatal, o según se trate de instituciones de primer grado (uniones/asociaciones), segundo (federaciones) o tercer grado (confederaciones). Los Frentes refieren a espacios de articulación de las organizaciones sindicales.

²⁰ Vale aclarar que para el caso de conflictos laborales, el período bajo estudio se limita a 5 años. Esto es así dado que la información sobre conflictos laborales comenzó a ser relevada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social en el año 2006. Asimismo, el debate pormenorizado sobre la categoría *acción sindical*, junto con las implicancias teóricas y empíricas, puede encontrarse en Barrera Insua (2015).

²¹ No pasa desapercibido el hecho de que entre los años 2006-2010, 2 de cada 3 conflictos se desencadenan en el sector público ya sea en la Administración Pública, Enseñanza o Salud. No obstante, dado que los conflictos del mencionado sector se encuentran por fuera de nuestro marco de análisis, nos concentramos en la tercera parte restante, un total de 1.418 conflictos (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social).

por la negociación de empresa, y restituir la ultra-actividad²² de los contratos. Las rondas de NC donde los grandes gremios acuerdan y actualizan las pautas salariales del convenio sectorial se consolidan a partir del año 2006 (Etchemendy 2011). Esto mismo puede afirmarse a partir de las series del número de convenios firmados y de la cantidad de trabajadores cubiertos por la negociación: hasta el año 2006 vemos un crecimiento que prácticamente duplica el valor original. A una tasa de crecimiento más baja, en 2007 se alcanzan los 4 millones de trabajadores, número alrededor del cual se estabiliza hasta 2012 (Gráfico 4).

GRÁFICO 4. RITMO NEGOCIAL (CANTIDAD DE CONVENIOS Y COBERTURA DE TRABAJADORES). AÑOS 2004-2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

Es así que la mayor conflictividad laboral centrada en las demandas salariales se cristalizó para el conjunto de los trabajadores en un aumento significativo del número de convenios colectivos y de la cobertura de los mismos.

Hasta aquí podemos decir que el conjunto de los trabajadores organizados parecen encontrarse en mejores condiciones en relación a los años de consolidación del neoliberalismo. Sin embargo, nos interesa conocer las diferencias que aparecen en la dinámica de los sectores.

Analizando el total de conflictos registrados en el período, encontramos una significativa concentración, puesto que 7 de cada 10 son explicados por dos de los sectores seleccionados: *Transporte y Comunicaciones* (38%) y *la Industria Manufacturera* (32%), registrándose un total de 542 y 452 conflictos, respectivamente. Si bien distante de los mencionados sectores, el sector de suministro de servicios públicos se distancia de los restantes, especialmente a partir del número de convenios firmados. En el otro extremo figura el sector *Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca*, el cual representa el 4% del total, con 56 conflictos.

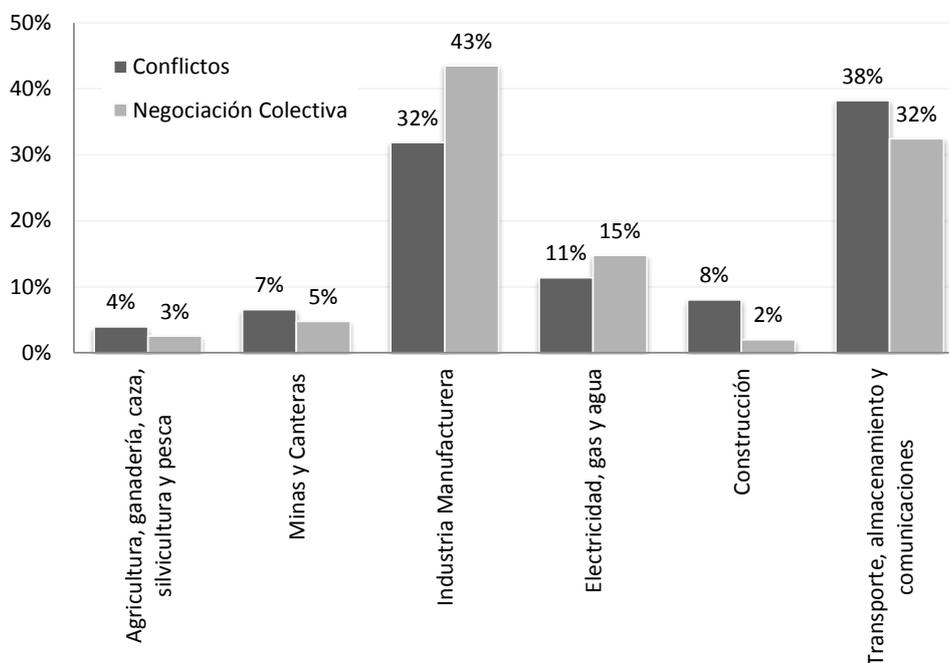
Al observar las negociaciones colectivas consumadas²³, pensadas en términos de los resultados de las demandas por salarios en la política estatal, la evidencia existente refuerza los resultados anteriores. La industria y el transporte concentran tres cuartas partes del total con 2.082 y 1.554, respectivamente. Mientras que los registros más bajos se encuentran en el sector agropecuario (122) y la construcción (95) (Gráfico 5). Si analizamos los extremos, observando el promedio entre 2004-2007 y 2008-2012, el número

²² La legislación laboral argentina contempla la "ultraactividad de los convenios", lo que significa que estos son válidos hasta que se negocie un nuevo acuerdo, incluso aunque su período formal se encuentre perimido.

²³ Las expresiones "negociaciones colectivas consumadas" y "convenios colectivos homologados", son utilizadas indistintamente.

de convenios homologados en el sector transporte aumenta un 114%, mientras que sólo lo hace en un 19% en el sector agropecuario.

GRÁFICO 5. ACCIÓN SINDICAL Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA. RAMAS SELECCIONADAS. TÉRMINOS PORCENTUALES. AÑOS 2006-2010.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

La correspondencia directa entre conflictos y negociaciones puede ser re-expresada analizando su correspondencia con el valor mediano del límite inferior. De esta manera, según las mencionadas variables podemos destacar aquellos sectores que poseen un límite alto o bajo (Cuadro 2).

CUADRO 2. LÍMITE INFERIOR A LA VARIACIÓN SALARIAL: ACCIÓN SINDICAL Y NEGOCIACIONES COLECTIVAS POR RAMA DE ACTIVIDAD. AÑOS 2006-2010.

Rama	Límite inferior		Resultado (expresa la diferencia entre el límite y el valor mediano)
	AS	NC	
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	56	122	-
Minas y Canteras	93	228	-
Industria Manufacturera	452	2082	+
Suministro de electricidad, gas y agua	161	707	+
Construcción	114	95	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	542	1554	+
Valor mediano del límite	138	468	

Fuente: elaboración propia en base a datos de MTE y SS.

El Cuadro 2 nos muestra la cantidad de conflictos y el número de negociaciones colectivas para el conjunto de sectores estudiados, en relación con el correspondiente valor mediano del límite inferior. En la columna de resultados del cuadro, los límites sectoriales por encima (por debajo) del valor mediano se

denotan con un signo positivo (signo negativo). La correspondencia es directa: allí donde el número de conflictos impulsados por la acción sindical se ubica por encima del valor mediano de dichos conflictos, las negociaciones colectivas efectuadas también son mayores que su correspondiente medida de tendencia central. Bajo este esquema, la Industria, el Transporte y el sector de servicios públicos -este último con valores apenas por encima-, aparecen como los sectores que se encuentran en mejores condiciones para disputar los salarios.

La construcción del límite inferior resulta una tarea compleja, por la diversidad de factores intervinientes²⁴. En nuestro caso, sin desconocer que nuestra propuesta es una de las múltiples aproximaciones que se pueden realizar, entendemos necesario vincular la cantidad de conflictos con la magnitud de cada uno de los sectores analizados. Con este objeto, incorporamos un valor promedio del número de puestos de trabajo registrados²⁵ durante el período 2006-2010, para luego obtener un indicador de conflictos por trabajador (Cuadro 3).

CUADRO 3. LÍMITE INFERIOR A LA VARIACIÓN SALARIAL: ACCIÓN SINDICAL PONDERADA SEGÚN EMPLEO POR RAMA DE ACTIVIDAD. AÑOS 2006-2010.

Rama	Límite inferior		Conflictos ponderados	Resultado (expresa la diferencia entre el límite y valor mediano)
	conflictos	empleo		
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	56	353.915	0,0002	-
Minas y Canteras	93	60.186	0,0015	+
Industria Manufacturera	452	1.168.607	0,0004	-
Suministro de electricidad, gas y agua	161	54.885	0,0029	++
Construcción	114	420.154	0,0003	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	542	481.703	0,0011	+
Valor mediano del límite			0,0008	

Fuente: elaboración propia en base a datos de MTE y SS.

El resultado que arrojan los conflictos ponderados por el empleo sectorial, mantiene lo observado previamente aunque con dos excepciones: Minas y Canteras, y la Industria Manufacturera²⁶. En el primer caso, el de la minería, la baja dotación de trabajadores (60.000) cambia el signo, por lo que ahora observamos un elevado límite inferior para el sector. Mientras que en el segundo sucede lo contrario: la significatividad de los conflictos cae al ser puestos en relación con la magnitud de trabajadores de la Industria, la mayor entre los sectores seleccionados (1.168.607).

Por otra parte, si bien en el sector de servicios públicos (electricidad, gas y agua) el límite superior es alto, posee un número de conflictos superior aunque próximo al valor central (ver Cuadro 2). Una vez ponderado por el empleo, al ser el sector con menos cantidad de empleos (54.885), se torna el sector más

²⁴ No se desconoce que allí convergen no sólo datos vinculados con la acción de las organizaciones de trabajadores y la institucionalización de los conflictos, sino también elementos vinculados con la tradición de lucha de cada sector, los vínculos entre gobierno y sindicatos, los nuevos desafíos sindicales ante las transformaciones en el mundo del trabajo, entre otras variables de tipo político que han sido trabajadas profusamente en estudios sobre el movimiento obrero argentino (Palomino y Suriano 2005; Palomino 2005; Etchemendy 2011; Etchemendy y Collier 2007; Bunel y Cagnolati 1992; Campione 2002; Marshall y Perelman 2004; Marshall 2001; Marshall y Groisman 2005).

²⁵ Optamos por seleccionar sólo los puestos de trabajo registrados, por dos motivos. En primer lugar, son los trabajadores formales los que se encuentran en condiciones de sindicalizarse. En segundo lugar, si bien de la acción puede participar trabajadores sindicalizados o no, a modo de hipótesis, nos parece coherente pensar que es esta fracción de los trabajadores la que tiene como principal demanda el salario, y no las condiciones de trabajo.

²⁶ Los valores que se presentan en la columna de conflictos ponderados resultan bajos dado que son el resultado del cociente entre la columna conflicto y la cantidad de empleados por sector, lo que implica un abultado número en el denominador. Entendemos dichos resultados no son analizables por sí mismos sino luego de que son puestos en relación con el valor mediano del límite, tal como realizamos hasta este punto.

conflictivo, y presenta un valor que duplica la conflictividad del sector que le sigue (Minas).

En suma, podemos destacar que luego de incorporar al análisis el valor de los conflictos en relación con la cantidad de trabajadores del sector, se mantiene dos terceras partes de los resultados obtenidos en la relación entre acción sindical y negociación colectiva, por lo que el esquema de resultados consiguiente aún expresa dicho vínculo.

La interacción de los límites.

Una vez obtenidos los resultados del límite superior e inferior de la variación salarial, es posible relacionarlos con el salario efectivo que obtuvieron los trabajadores de cada rama de producción. De esta manera buscamos aportar una síntesis de los aspectos económicos y políticos que sustentan la determinación de la estructura salarial en la Argentina contemporánea. El cuadro 4 presenta la interacción entre los dos límites mencionados y los salarios para cada rama de actividad en el período 2004-2012. Estos últimos surgen de calcular la remuneración promedio de los trabajadores registrados del sector privado según rama de actividad.

CUADRO 4. INTERACCIÓN ENTRE EL LÍMITE SUPERIOR, INFERIOR Y SALARIO PROMEDIO POR RAMA DE ACTIVIDAD. PERÍODO 2004-2012

Rama	Límite superior	Límites inferior	Salario promedio	Estructura salarial
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	+	-	1.970	Salario bajo
Minas y Canteras	++	+	10.226	Salario alto
Industria Manufacturera	-	-	3.904	Salario bajo
Suministro de electricidad, gas y agua	-	++	6.524	Salario alto
Construcción	-	-	2.633	Salario bajo
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	+	+	4.231	Salario alto
Valor mediano del salario			4.067	

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC y MTE y SS.

De esta manera, notamos que los salarios efectivos dependen de la interacción de ambas variables relevantes. En primer lugar, en el caso donde los signos presentan la misma dirección, es decir donde el límite superior e inferior son altos (bajos), el salario se ubica por encima (por debajo) de la mediana. Esto sucede en Transporte y Minas y Canteras, con signos positivos, y en la Industria Manufacturera y la Construcción, con signos negativos. Es decir, Transporte y Minas, no sólo son sectores donde las empresas pueden afrontar los pagos de incrementos salariales, sino donde los trabajadores organizados logran obtenerlos mediante la acción sindical y el desarrollo de la negociación colectiva. Además del alto número de convenios firmados, es para destacar que la rama de transporte presenta el 40% de los conflictos analizados, a pesar de representar tan sólo el 20% del empleo total.

Por el contrario, la industria manufacturera y la construcción, han presentado valores promedio bajos en los que se refiere a su límite superior. Sin embargo, en el caso de la industria, la acción sindical –conflictos y su forma institucionalizada, las negociaciones colectivas-, permitió obtener salarios efectivos cercanos a la mediana, mientras que en el caso de la Construcción, el bajo nivel del límite inferior ubicó los salarios de este sector muy por debajo de la mediana salarial.

En segundo lugar, en los casos donde los signos son opuestos, es decir, un límite superior elevado con un bajo límite inferior (o a la inversa), es necesario que se tome en cuenta la magnitud de cada uno de ellos, para conocer cuál prevalece. Esta situación se expresa con realidades opuestas en el sector de la

Agricultura y el de Servicios Públicos. En el primero de ellos, si bien las empresas del sector cuentan con la posibilidad de otorgar aumentos, las condiciones de organización de los trabajadores no permiten dar la disputa por una porción de los beneficios empresariales. Dicha fragilidad se observa en la baja intensidad del conflicto²⁷ y el escaso desarrollo de la negociación colectiva. Finalmente, Suministro de electricidad, gas y agua, refleja la mayor intensidad en términos de conflictos ponderados (supera el valor mediano del límite inferior en más de un 300%), y un importante desarrollo en convenios colectivos. Este accionar destacado logra que, a pesar de las menores posibilidades para otorgar incrementos salariales, los trabajadores del sector gocen de salarios altos. Quizá este comportamiento pueda ser pensado a partir de la particularidad que implica el rol de la propiedad y/o control estatal en la distribución de electricidad, gas y agua.

En definitiva, la aproximación planteada en este trabajo nos permite una elaboración compleja sobre la determinación de los salarios en las diferentes ramas de actividad y, por tanto, de la desigualdad de ingresos para los trabajadores de dichas actividades.

REFLEXIONES FINALES

Luego de la crisis 1998-2001, la recuperación de la economía fue acompañada por el mejoramiento de numerosos indicadores de la realidad económica y social de nuestro país, entre ellos la desigualdad salarial. El análisis estándar del fenómeno, suele adjudicar dicho comportamiento a cambios en la magnitud y composición de la oferta de trabajo. Alternativamente, sostenemos la necesidad de jerarquizar dos dimensiones infrecuentes en el estudio sobre desigualdad. Por un lado, las determinaciones económicas vinculadas con la dinámica del capital a nivel sectorial, donde resulta relevante la tasa de ganancia junto con las magnitudes de stock de capital y absorción de la fuerza de trabajo. Por el otro, variables contingentes al proceso de la lucha de clases, como son el conflicto salarial y la institucionalización del mismo vía política estatal. De la interacción de estas dimensiones –que agrupamos en las categorías de límites superior y límite inferior a la variación salarial– pudimos extraer algunos resultados relevantes que deberán ser profundizados en nuevos trabajos sobre el tema.

En definitiva, consideramos que la lectura realizada a lo largo del trabajo acerca de la desigualdad salarial entre ramas, propone analizarla interacción de "factores económicos" que dan cuenta del proceso general de acumulación de capital, y "factores políticos" ligados al conflicto distributivo y su expresión en la política estatal. Solo por poner un ejemplo, una interpretación centrada exclusivamente en la dinámica de la competencia capitalista y las diferenciales de ganancias entre ramas, oscurecerá la explicación de los cambios distributivos a favor de los trabajadores cuando las condiciones del capital al parecer no lo permiten –como es el caso de los servicios públicos–.

El análisis presentado muestra una perspectiva diferente a la habitual que esperamos contribuya a incorporar nuevas lecturas para explicar una realidad frecuente: el problema de la desigualdad en los ingresos laborales.

BIBLIOGRAFÍA

Bahçe, Serdal, y Benan Eres. 2012. "Components of Differential Profitability in a Classical/Marxian Theory of Competition: A Case Study of Turkish Manufacturing". En *Alternative Theories of Competition: Challenges to Orthodoxy*, editado por J.K Moudud, Cyrus Bina, y P.L. Mason, 229-66. Cornwall: Routledge.

Baran, Paul A., y Paul Marlor Sweezy. 1986. *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. Siglo XXI.

Barrera, Facundo, y Emiliano López. 2009. "El carácter central de la precariedad laboral en la valorización

²⁷ Es el sector que presenta el menor valor en relación con los conflictos ponderados.

del capital en la Argentina reciente. Un análisis de la especificidad de las economías periféricas basado en la MIP (1997 y 2004)". En *II Jornada de Economía Crítica*, 1-15. Buenos Aires: El Colectivo.

Barrera Insua, Facundo. 2013. "Conflictos salariales y organización sindical en la Argentina post-convertibilidad". *Documentos y Comunicaciones 2011-2012* 14: 117-30.

Barrera Insua, Facundo. 2015. "La acción sindical en el conflicto salarial de la Argentina postconvertibilidad (2006-2010)". *sociedad y economía*, n.º 28: 115-36.

Botwinick, Howard. 1993. *Persistent inequalities: wage disparity under capitalist competition*. Princeton University Press Princeton.

Bunel, J., y B. Cagnolati. 1992. *Pactos y agresiones: El sindicalismo argentino ante el desafío neoliberal*. Fondo de Cultura Económica.

Campione, Daniel. 2002. "Estado, dirigencia sindical y clase obrera". *Documento de Trabajo*, n.º 7.

Coremberg, Ariel. 2009. "Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo". *Estudios y Perspectivas*.

Dumenil, Gerard, y Dominique Levy. 1999. "Being Keynesian in the short term and classical in the long term: the traverse to classical long-term equilibrium". *Manchester School*, 684-716.

Esping-Andersen, Gosta, Roger Friedland, y Erik Olin Wright. 1976. "Modes of class struggle and the capitalist state". *Kapitalstate* 4 (5): 186-220.

Etchemendy, Sebastián. 2011. *El diálogo social y las relaciones laborales en Argentina 2003-2010: Estado, sindicatos y empresarios en perspectiva comparada*. OIT.

Etchemendy, Sebastián, y Ruth Collier. 2007. "Golpeados pero de pie: Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007)". *Politics and Society* 35 (3).

Gasparini, Leonardo, y Nora Lustig. 2011. "The rise and fall of income inequality in Latin America". *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, 691-714.

Gómez, Marcelo. 2000. "Conflictividad laboral y comportamiento sindical en los 90: transformaciones de clase y cambios en las estrategias políticas y reivindicativas". En *Seminario PESEI-IDES*. Buenos Aires.

Jessop, Bob. 2007. *State Power: A Strategic-Relational Approach*. Polity.

Keifman, S. 2005. "Requerimientos de inversión para una estrategia de desarrollo con equidad". En *Jornadas El Plan Fénix en vísperas del Segundo Centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad*. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires: UBA.

Lebowitz, Michael. 1977. "Capital and the Production of Needs". *Science & Society* 41 (4): 430-47.

Lebowitz, Michael A. 2005. *Más allá de "El capital"*. Madrid: Ediciones AKAL.

López-Calva, Luis Felipe, y Nora Lustig. 2010. *Declining inequality in Latin America: a decade of progress?* Brookings Institution Press.

López, Emiliano. 2013. "Sobre los orígenes del nuevo modo de desarrollo argentino, 2002 - 2011 : clases dominantes, clases subalternas y estado en la Argentina contemporánea". FLACSO-ARGENTINA. <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/6130>.

López, Emiliano. 2014. *Emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Un estudio sobre la Argentina post-neoliberal (2002-2011)*. La Plata: Tesis Doctoral. UNLP.

- López, Emiliano. 2015. *Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo*. 1ª ed. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.
- Lustig, Nora, Luis F. Lopez-Calva, y Eduardo Ortiz-Juarez. 2013. "Declining inequality in Latin America in the 2000s: the cases of Argentina, Brazil, and Mexico". *World Development* 44: 129-41.
- Marini, R.M. 1973 [2007]. "Dialéctica de la dependencia". En *América Latina, dependencia y globalización*, editado por C.E. Martins. Buenos Aires: CLACSO/Prometeo.
- Marshall, Adriana. 1979. "Notas sobre la determinación del salario". *Desarrollo Económico*, 377-92.
- Marshall, Adriana. 2001. "Fuerzas del mercado, política laboral y sindicatos: efectos sobre la desigualdad salarial". En *5 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*.
- Marshall, Adriana, y Fernando Groisman. 2005. "Sindicalización en la Argentina: Análisis desde la Perspectiva de los Determinantes de la Afiliación Individual". En *Estudio preparado para el 7mo. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET*.
- Marshall, Adriana, y Laura Perelman. 2004. "Cambios en los patrones de negociación colectiva en la Argentina y sus factores explicativos". *Estudios Sociológicos* 22 (65): 409-34.
- Marx, Karl. 1869 [1980]. *Teorías sobre la plusvalía: tomo IV de El Capital*. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Karl. 1867 [2004]. *El Capital, Tomo I*. Vol. 1. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Marx, Karl. 1894 [2010]. *El capital, Tomo III*. Vol. 6. México: Siglo XXI.
- Palmieri, Pilar. 2012. "Fiscalidad y Minería en la Argentina: el caso de la renta del oro en el marco de la crisis internacional". *Voces en el Fénix*, mayo.
- Palmieri, Pilar, y Débora Noguera. 2015. "Tierra y Renta agraria en la Argentina: Un aproximación empírica para el período 2002-2013". En *VIII Jornadas de Economía Crítica*, 1-17. Facultad de Ciencias Económicas (UNRC): Sociedad de Economía Crítica - Argentina.
- Palomino, Héctor. 2005. "Los sindicatos y los movimientos sociales emergentes del colapso neoliberal en Argentina". *DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (comp.) Sindicatos y nuevos movimientos sociales en América Latina, Buenos Aires, CLACSO*. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20101109024728/2palomino.pdf>.
- Palomino, Héctor, y J. Suriano. 2005. "Los cambios en el mundo del trabajo y los dilemas sindicales 1975-2003". *Nueva historia argentina*, 378-439.
- Rodríguez, Javier, y Nicolás Arceo. 2006. "Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina 1990-2003". *Realidad Económica* 219: 76-98.
- Shaikh, Anwar. 1980. "Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique". *Cambridge Journal of Economics* 4: 75-83.
- Shaikh, Anwar. 1991 [2006]. *Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: RyR Ediciones.
- Shaikh, Anwar. 2008. "Competition and Industrial Rates of Return". En *Issues in Finance and Industry: Essays in Honour of Ajit Singh*, de Philip Arestis y John Eatwell, Palgrave Macmillan. New York.
- Shaikh, Anwar M., y E. Ahmet Tonak. 1994. *Measuring the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shorter, Edward, y Charles Tilly. 1986. *Las huelgas en Francia, 1830-1968*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Svampa, Maristella. 2008. *Cambio de época: movimientos sociales y poder político*. 1a ed. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

Teubal, Miguel. 2006. "Expansión del modelo sojero en la Argentina". *Realidad económica*, n.º 220: 71-96.

Tsaliki, Persefoni, y Lefteris Tsoulfidis. 1998. "Alternative Theories of Competition: evidence from Greek manufacturing". *International Review of Applied Economics* 12 (2): 187-204. doi:10.1080/02692179800000002.

Wells, David R. 1992. "Consumerism and the Value of Labor Power". *Review of Radical Political Economics* 24 (2): 26-33.

¿QUÉ ES EL "FETICHISMO DE LA MERCANCÍA"? UN ANÁLISIS TEXTUAL DE LA SECCIÓN CUARTA DEL CAPÍTULO PRIMERO DE *EL CAPITAL* DE MARX

WHAT IS "COMMODITY FETISHISM"? A TEXTUAL ANALYSIS OF THE FOURTH SECTION OF THE FIRST CHAPTER OF MARX'S CAPITAL

Alejandro Luis Fitzsimons

Doctor en Ciencias Sociales

Becario posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas
(CONICET) con asiento en la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ).

Docente de Sociología Económica en la Universidad de Buenos Aires (UBA).

Fecha de recepción: 20 de abril 2015

Fecha de aceptación en su versión final: 16 de abril de 2016

Resumen

Este artículo ofrece un comentario detallado de la sección cuarta del capítulo primero de *El Capital* de Marx, con el propósito de determinar y explicitar qué es exactamente el llamado "fetichismo de la mercancía". Se muestra que en dicha sección Marx no se refiere principalmente ni a la comprensión errónea de la forma mercantil ni a la "cosificación" de las relaciones sociales inherente a dicha forma. En cambio, se señala que, para Marx, el fetichismo es una forma de conciencia —surgida del carácter privado del trabajo— que media la constitución misma de la mercancía como tal. En este sentido, se argumenta que el valor no es simplemente una forma de relación social sino, más precisamente, que es una forma exteriorizada y objetivada de conciencia a través de la cual los productores de mercancías organizan la producción social.

Palabras clave: *fetichismo de la mercancía, conciencia, Marx, valor.*

Abstract

This article offers a detailed comment on the fourth section of the first chapter of Marx's *Capital*, in order to determine and specify what exactly is the so-called "commodity fetishism". It is shown that in that section Marx is not dealing mainly with the misunderstanding of the commodity-form nor with the "reification" of social relations inherent of that form. Instead, the article claims that, for Marx, fetishism is a form of consciousness —arousing from the private character of labour— that mediates the very constitution of the commodity as such. In this sense, it is argued that value is not simply a form of social relation but, more precisely, an exteriorized and objectified form of consciousness through which the commodity producers organise social production.

Keywords: *commodity fetishism, consciousness, Marx, value.*

INTRODUCCIÓN

Este artículo se propone determinar con claridad, a través de una discusión textual detallada, el significado preciso que tiene para Marx aquello que ha sido conocido como "fetichismo de la mercancía", al menos en las tradiciones de habla española e inglesa¹. A pesar de la aparente sencillez de esta tarea, varias cuestiones oscurecen el asunto. Para empezar, como ha señalado Ehrbar (2010: 426), esta expresión tan difundida no tiene un equivalente en el texto alemán de la segunda edición del *El Capital*, última publicada en vida de Marx. De hecho, Marx utiliza dos términos diferentes, en vez de uno solo: "carácter fetichista" (*Fetischcharakter*), y "fetichismo" (*Fetischismus*), de los cuales solo el primero tiene como referente explícito e inmediato a la mercancía (i.e. "carácter fetichista de la mercancía"). El segundo término, en cambio, aparece o bien solo indirectamente vinculado a la mercancía, como algo que "se adhiere" (*ankleben*) a los productos del trabajo (Marx 1873a: 89); o bien como un atributo del pensamiento económico (Ibíd.: 100, 101). Esta complejidad del tratamiento de Marx sobre el fetichismo ha pasado relativamente inadvertida hasta el señalamiento de Ehrbar, que dio pie a posteriores indagaciones sobre tal distinción (Shultz 2012; Arthur 2013: 117 y ss.; Bellofiore 2014: 176 y ss.).

Ahora bien, el problema no se reduce a aclarar la imprecisión terminológica. En realidad, ella misma parece ser resultado de una simplificación de la problemática planteada originalmente por Marx. En efecto, ya Rubin señalaba que la interpretación más común en su época —principios del siglo XX— reducía el "fetichismo de la mercancía" al problema de la "falsa conciencia"; entendida ésta, a su vez, como una comprensión errónea de la realidad de las relaciones sociales capitalistas (1928: 53–54). Para la interpretación criticada, en otras palabras, el fetichismo consiste en concebir a las relaciones entre personas *como si fueran* relaciones entre cosas². En contraposición, Rubin argumentaba que la cosificación de las relaciones sociales en el capitalismo es un proceso real, y no sólo una mistificación³. No obstante, Rubin no descarta completamente la concepción que él mismo critica: en varias partes de su libro se refiere *también* al fetichismo como una simple ilusión o falsa conciencia⁴, oscilando entre la concepción del fetichismo como una característica *real* de las relaciones de producción y como una forma *ilusoria* de conciencia. Por consiguiente, en sus conclusiones, se limita a afirmar que "el fetichismo no es sólo un fenómeno de conciencia social, sino de ser social" (Rubin 1928: 108, énfasis agregado) sin explicar en ningún lugar cómo el fetichismo puede ser ambas cosas a la vez y, en verdad, sin reconocer la ambigüedad de su interpretación.

Como ha resaltado recientemente Schulz (2012:30), buena parte de la discusión posterior sobre el fetichismo de la mercancía giró en torno a esta dualidad, pero sin poder resolverla ni darle cause. Por ejemplo Geras, en su influyente artículo de principios de los años setenta, identifica con claridad que el "fenómeno del fetichismo" tiene dos "aspectos": uno "real", al que llama "dominación", y otro relacionado con la conciencia, al que llama "mistificación". Pero Geras tampoco profundiza en la cuestión del vínculo entre ambos, limitándose a resaltar el hecho cierto, pero trivial, de que "los hombres no están en posición de controlar (...) relaciones sociales que no comprenden correctamente" (1971: 72). Quizá la posición más

¹ En inglés, las expresiones más comunes, equivalentes a la española mencionada en el texto, son "fetichism of commodities" y "commodity fetishism" (Schulz 2012:26).

² Un ejemplo de esta concepción es la definición del diccionario filosófico de la URSS: "Fetichismo de la mercancía: Representación tergiversada, falsa e ilusoria del hombre acerca de las cosas, mercancías y relaciones de producción (...) En los hombres surge la idea ilusoria de que las cosas mismas, las mercancías, por su propia naturaleza, poseen ciertas propiedades misteriosas, que en realidad no poseen" (Rozenal and Ludin 1939: 172). Véase también Kautsky (1886: 25-26). Contemporáneamente, esta es la interpretación del fetichismo predominante en el Marxismo Analítico (Cohen 1978: 128; Elster 1985: 95-99).

³ "[podemos observar] en la esfera económica de la economía mercantil-capitalista, la realización de las relaciones de producción entre personas a través de las cosas, su 'fusión' (el fetichismo de la mercancía, en el sentido preciso de las palabras)" (Rubin 1928: 339).

⁴ "Los economistas vulgares (...) consideran las características sociales de las cosas (el valor, el dinero, el capital, etc.) como características naturales que pertenecen a las cosas mismas. (...) Esta es la causa del fetichismo de la mercancía que caracteriza a los economistas vulgares y de los lugares comunes que caracterizan el pensamiento de los participantes en la producción..." (Rubin, 1974: 75–6).

consistente en este sentido sea la propuesta de Ehrbar de distinguir terminológicamente entre "carácter fetichista" y "fetichismo", reservando el primer término para referir a la relación social "real" y el segundo para las formas de conciencia. De este modo se sortea la ambigüedad de la concepción dualista originada en Rubin. Pero, de este modo, simplemente se explicita y consolida lo que en Rubin está solo implícito, a saber, la separación conceptual entre la "cosificación" de las relaciones sociales y la forma de conciencia de los individuos involucrados en tales relaciones. El problema es que la consistencia conceptual se logra, en el caso de Ehrbar, al costo de perder de vista cualquier "conexión interna" entre ambos aspectos, llegando incluso a considerar al "fetichismo" meramente como un fenómeno funcional para el mantenimiento del "carácter fetichista", pero de ningún modo necesario, en la medida en que "nadie está individualmente forzado a ver la mercancía de este modo" (Ehrbar 2010: 463). Por lo demás, la exterioridad que en última instancia está presupuesta en el enfoque "dualista" de Rubin lleva a relacionar los diversos aspectos del fetichismo en términos crudamente causales; esto es, presentando a la "falsa conciencia" como un efecto provocado por (y por lo tanto posterior a) la forma mercantil del producto del trabajo (Rubin 1928: 78).

En este contexto podemos adelantar el argumento central de este trabajo. En pocas palabras, sostendremos que en la sección sobre "el carácter fetichista de la mercancía, y su secreto" Marx desarrolla la *unidad* subyacente entre el fetichismo como forma de conciencia y la determinación del producto del trabajo como mercancía. Este punto de vista, ciertamente, contrasta marcadamente con la separación conceptual del "fetichismo de la mercancía" en dos procesos diferentes, vinculados entre sí sólo exteriormente. Pero, además de la afirmación de esta unidad, nos proponemos explicitar de qué modo se articulan las formas de conciencia y la objetividad social propia de la relación mercantil. Para ello, recuperamos algunos desarrollos relativamente recientes, y altamente innovadores, de la crítica de la economía política (p. ej., Postone 1993; Iñigo 2003; Heinrich 2004). Entre ellos, resulta particularmente relevante el enfoque de Iñigo sobre la conciencia como forma de organización del trabajo social y, por lo tanto, como portadora de las relaciones sociales de producción (2007: 43–54). Intentaremos mostrar que, en este preciso sentido, el "fetichismo de la mercancía" es la forma de conciencia que organiza el trabajo social en la sociedad mercantil y que, por ello mismo, el fetichismo es la mediación concreta de la transformación del producto del trabajo en mercancía. Para expresarlo de una vez en términos bien sencillos (en aras de la claridad a esta altura de la exposición), el punto que queremos señalar en este artículo es que la mercancía en cuanto tal no podría existir sin la *mediación* de esta forma particular de conciencia. El fetichismo, entonces, no es una falsa conciencia acerca de una objetividad social ya constituida, sino la *forma* misma de establecimiento de dicha objetividad. Así, se espera ofrecer una lectura novedosa sobre el papel de la conciencia en el aspecto "real" del "fetichismo" (además de su papel evidente en el aspecto "ilusorio"), es decir, sobre cómo interviene la conciencia en la determinación del producto del trabajo como mercancía. Pensamos que esta cuestión, si bien está implícita en algunos autores recientes, especialmente aquellos identificados con el "análisis de la forma de valor"⁵, no ha recibido el tratamiento pormenorizado que merece.

EL CONTENIDO DE LOS TÉRMINOS "FETICHISMO" Y "CARÁCTER FETICHISTA DE LA MERCANCÍA"

Como primer paso en nuestro análisis intentaremos identificar el significado preciso que tienen para Marx las expresiones "fetichismo" y "carácter fetichista". Para ello es importante tener en cuenta que una característica del método de exposición en *El Capital* consiste en introducir los términos técnicos recién luego de haber desarrollado las determinaciones de su contenido. En palabras del propio Marx refiriéndose a su descubrimiento del valor como atributo específico de la mercancía, su método no consiste en partir del "concepto de valor", sino en analizar la mercancía en tanto "forma social más simple en que toma cuerpo

⁵ Probablemente sea Reichelt quien más claramente caracterizó al valor como resultado de una "acción que tiene lugar en la mente, pero de la que no somos conscientes" (2001: 16). Véase también Sohn Rethel sobre el valor como "abstracción real" (1979: 27-29).

el producto del trabajo en la sociedad actual", para recién luego (una vez finalizado el análisis) distinguir terminológicamente entre "valor", "valor de cambio" y "valor de uso" (Marx 1879-1880: 48-49). Este procedimiento expositivo se repite numerosas veces en *El Capital*, como por ejemplo en las distinciones entre "capital constante" y "variable" (1873a: 252) o entre "plusvalor absoluto" y "relativo" (Marx 1873b: 383). Como veremos inmediately, lo mismo sucede en el apartado sobre el fetichismo, de modo que una primera clave para comprender los términos "carácter fetichista" y "fetichismo" se encuentra en los cuatro párrafos que anteceden a su primera utilización.

La sección comienza con una exposición que, en vez de continuar directamente el desarrollo precedente, parece arrancar de nuevo el estudio de la mercancía partiendo de una observación inmediata, a saber, que la mercancía se presenta "a primera vista" como un objeto simple⁶. Sin embargo, el lector es inmediatamente remitido a la investigación realizada en las anteriores secciones del capítulo, que mostró que detrás de esta apariencia, la mercancía es una "cosa muy complicada". En efecto, la simplicidad de la mercancía corresponde a su carácter de valor de uso; como tal, no tiene "nada de misterioso", es una "cosa ordinaria, sensible". Pero, al considerarlo como mercancía, en cambio, el valor de uso presenta una propiedad que la distingue específicamente. Aunque en este párrafo no se la nombra explícitamente, es claro que esta propiedad es el valor, puesto que éste es el único atributo que diferencia a la mercancía del simple valor de uso. Por cierto, la capacidad que tiene la mercancía de cambiar su valor de uso (por medio del intercambio) sin que medie ninguna operación material sobre ella es un atributo muy poco natural (Iñigo 2007: 24). En este sentido la mercancía es una "cosa sensorialmente suprasensible", como ya había señalado Marx anteriormente al referirse a su "objetividad" en cuanto valor, a la que "no se sabe por dónde agarrarla" (Marx 1873a: 58). Es también en referencia esta objetividad "de naturaleza puramente social" (Ibíd.) que se comprende el pasaje a primera vista oscuro sobre lo que le sucede a una mesa de madera "no bien entra en escena como mercancía" (Marx 1873a: 87). Como señala Ehrbar (2010: 437), la mesa "se pone de cabeza" en el sentido de que, al relacionarse con otras mercancías (especialmente en su forma de equivalente), sus atributos naturales se convierten en forma de manifestación de contenidos sociales opuestos. Así, el valor de uso pasa a ser expresión del valor, el trabajo concreto del abstracto y el trabajo privado del social (Marx 1873a: 68-72). Estas formas de manifestación invertidas (a las que Marx alude como "quimeras caprichosas"), además, brotan de la mercancía misma (de su "testa de palo", en el caso de la mesa) en su relación con las demás⁷. En suma, este primer párrafo no hace más que remarcar, aunque por cierto en un lenguaje altamente metafórico, las conclusiones de la investigación precedente sobre la forma del valor.

Por esta precisa razón la exposición no puede continuar más que por tal *forma*. En el segundo párrafo de la sección, Marx señala justamente que "el carácter místico de la mercancía" no puede tener que ver con el *contenido* del valor en ninguno de sus tres aspectos. Esto es, ni con la igualdad cualitativa entre los diversos trabajos concretos como trabajos abstractos, ni con el tiempo de duración del trabajo en tanto sustancia común, ni con la determinación inherentemente social del trabajo en sí misma. A todas luces, estas determinaciones del trabajo son propiedades naturales de este, comunes a cualquier forma de sociedad y, por consiguiente, no pueden ser la explicación de las particularidades "suprasensibles" de la forma de mercancía. La explicación debe buscarse, en cambio, en la forma adoptada por este contenido:

"¿De dónde brota, entonces, el carácter enigmático que distingue al producto del trabajo no bien asume la *forma de mercancía*? Obviamente, de esa forma misma. La igualdad de los

⁶ Véase Starosta (en prensa), para una discusión del significado metodológico de este punto de partida.

⁷ El pasaje completo es el siguiente: "Es de claridad meridiana que el hombre, mediante su actividad, altera las formas de las materias naturales de manera que le sean útiles. Se modifica la forma de la madera, por ejemplo, cuando con ella se hace una mesa. No obstante, la mesa sigue siendo madera, una cosa ordinaria, sensible. Pero no bien entra en escena como mercancía, se trasmuta en cosa sensorialmente suprasensible. No sólo se mantiene tiesa apoyando sus patas en el suelo, sino que se pone de cabeza frente a todas las demás mercancías y de su testa de palo brotan quimeras mucho más caprichosas que si, por libre determinación, se lanzara a bailar" (Marx 1873a: 87).

trabajos humanos adopta la forma material de la igual objetividad de valor de los productos del trabajo; la medida del gasto de fuerza de trabajo humano por su duración, cobra la forma de la magnitud del valor que alcanzan los productos del trabajo; por último, las relaciones entre los productores, en las cuales se hacen efectivas las determinaciones sociales de sus trabajos, revisten la forma de una relación social entre los productos del trabajo". (Marx 1873a: 88)".

En este párrafo (el tercero), se muestra cómo las tres determinaciones del contenido del valor aparecen trasmutadas como características del producto del trabajo. En primer lugar, el carácter común en tanto gasto de cuerpo humano (trabajo abstracto) de los diversos trabajos concretos, aparece en los productos como la propiedad común de ser valores, pese a su divergencia cualitativa en tanto valores de uso. En segundo lugar, la cantidad de trabajo abstracto gastada en la producción aparece como la cantidad de valor del producto. En tercer lugar, la determinación social de los trabajos aparece como relación de cambio entre los productos. Podemos notar, además, que Marx se refiere a estos atributos del producto como *formas* [*Formen*] que *reciben* [*erhalten*] las propiedades del trabajo que lo produjo. Esto nos permite reflexionar sobre el tema específico de la sección sobre el fetichismo. En las secciones 1 y 2 del capítulo primero de *El Capital* la investigación se centra en el trabajo como contenido del valor. Luego, en la sección 3 el foco pasa a la forma del valor. En la sección 4, en cambio, *el tema no es ni el contenido ni la forma del valor, sino el modo concreto mediante el cual aquél contenido existe bajo esta forma*. Tomando una expresión de Marx de otro lugar, el interrogante que se quiere resolver en la sección que nos ocupa es "cómo, por qué, por intermedio de qué" (1873a: 112) el trabajo gastado en producir el valor de uso termina adoptando la forma de un atributo propio de éste, el valor.

El cuarto párrafo de la sección se estructura en torno a esta pregunta implícita. En efecto, allí se vuelve a considerar la forma de representación del trabajo en la mercancía (i. e., como valor), que en el desarrollo anterior (especialmente en la sección sobre la "forma de valor) había sido expuesto en el "lenguaje de las mercancías" (Marx 1873a: 64). En este nuevo repaso sobre la cuestión, la mirada se dirige, en cambio, a la relación del ser humano con su producto. Es decir, recién en este momento entra en escena explícitamente la conciencia de los individuos, como resulta evidente en el uso de la expresión "reflejar ante los hombres":

"Lo misterioso de la forma mercantil consiste sencillamente, pues, en que la misma refleja ante los hombres el carácter social de su propio trabajo como caracteres objetivos inherentes a los productos del trabajo, como propiedades sociales naturales de dichas cosas, y, por ende, en que también refleja la relación social que media entre los productores y el trabajo global, como una relación social entre los objetos, existente al margen de los productores". (Marx 1873a: 88).

La frase inmediatamente siguiente es crucial porque explicita que, al analizar la relación del ser humano con su producto y la forma en que este se la representa en su conciencia, lo que estamos mirando es precisamente la *mediación* a través de la cual el producto del trabajo asume la forma de mercancía:

"Es por medio de este *quid pro quo* como los productos del trabajo se convierten en mercancías, en cosas sensorialmente suprasensibles o sociales". (Marx 1873a: 88).

Aquí, la expresión "*quid pro quo*" se refiere, como surge claramente de la redacción, a la "sustitución" enunciada en la oración precedente: es decir, alude a que el carácter social del producto (es decir, su valor) toma el lugar del carácter social del trabajo que lo produjo. En conjunto, la lectura de estas dos oraciones no deja dudas de que la "sustitución" en cuestión se produce en la conciencia de los individuos cuando se enfrentan al producto de su trabajo. Marx parece darse cuenta de la extrañeza que esta conclusión puede producir en el lector, acostumbrado a esta altura a una exposición que venía siguiendo rigurosamente el movimiento de la mercancía, en el cual la conciencia de los seres humanos parecía no jugar absolutamente ningún papel (Starosta en prensa). Probablemente para aclarar la cuestión presenta dos analogías de esta forma de conciencia, cuyo significado sin embargo no resulta directamente evidente. Veamos la primera:

"De modo análogo, la impresión luminosa de una cosa sobre el nervio óptico no se presenta como excitación subjetiva de ese nervio, sino como forma objetiva de una cosa situada fuera del ojo". (Marx 1873a: 88).

Lo que parece querer resaltar Marx con esta comparación es la "sustitución" propia de la forma mercantil. En concreto, la "impresión luminosa" no se presenta como lo que es, una excitación ocurrida al interior del ser humano, sino como algo que *no es* (directamente al menos), esto es, como un objeto exterior. Lo mismo sucede con la mercancía: el carácter social del trabajo (un atributo propio del ser humano como sujeto productivo) se presenta como *otra cosa*, como una característica de un objeto exterior al ser humano mismo. Pero, precisamente, la analogía no permite captar del todo la *exteriorización* que también caracteriza a la forma mercantil, en la medida en que, en última instancia, la luz que provoca la representación visual proviene de un objeto exterior al ser humano mismo:

"Pero en el acto de ver se proyecta efectivamente luz desde una cosa, el objeto exterior, en otra, el ojo. Es una relación física entre cosas físicas. Por el contrario la forma de mercancía y la relación de valor entre los productos del trabajo en que dicha forma se representa, no tienen absolutamente nada que ver con la naturaleza física de los mismos ni con las relaciones, propias de cosas, que se derivan de tal naturaleza. Lo que aquí adopta, para los hombres, la forma fantasmagórica de una relación entre cosas, es sólo la relación social determinada existente entre aquéllos". (Marx 1873a: 88).

Marx está buscando, por así decir, una analogía que permita resaltar el carácter "interior" del contenido que se exterioriza, esto es, su determinación puramente social⁸. La encuentra en la religión:

"De ahí que para hallar una analogía pertinente debamos buscar amparo en las neblinosas comarcas del mundo religioso. En éste los productos de la mente humana parecen figuras autónomas, dotadas de vida propia, en relación unas con otras y con los hombres. Otro tanto ocurre en el mundo de las mercancías con los productos de la mano humana". (Marx 1873a: 89).

En efecto, el contraste con la analogía anterior es claro. Las figuras religiosas se presentan como formas autónomas, exteriores, capaces de relacionarse entre sí y con los seres humanos, exactamente igual que las mercancías. Pero su contenido real, al igual que el de las mercancías y a diferencia de los objetos físicos de la analogía anterior, es endógeno al ser humano: tanto las figuras religiosas como las mercancías son productos de la práctica humana. En un caso, por cierto, se trata de productos "de la mente", mientras en el otro "de la mano", pero esta diferencia no parece ser relevante en este contexto. En verdad, resulta notable que, para ilustrar la naturaleza del *quid pro quo* que media la conversión del producto en mercancía, Marx recurra a dos analogías que refieren claramente a procesos que ocurren en el cerebro humano. Esto parece confirmar que este *quid pro quo* es, en esencia, un acto de la conciencia.

Una vez terminada la consideración de estas dos analogías, Marx introduce por primera vez el término "fetichismo":

"A esto llamo el fetichismo que se adhiere a los productos del trabajo no bien se los produce como mercancías, y que es inseparable de la producción mercantil". (Marx 1873a: 89).

En esta frase Marx está explícitamente colocando un nombre a algo desarrollado con anterioridad. Puesto que se introduce como cierre al cuarto párrafo, el término "fetichismo" debe referirse al eje que

⁸ Por lo demás, aquí también se encuentra implícito un tema que trataremos más adelante, esto es, el reconocimiento del carácter inmanente al individuo ("interior") de lo social; de hecho, lo social se opone tanto a lo "físico" como a lo "exterior".

lo estructura; que, como vimos, es el *quid pro quo* o "sustitución" del carácter social del trabajo por el carácter social del producto. En este sentido, el "fetichismo" es la respuesta a la pregunta –que organiza dicho párrafo– respecto de cómo se realiza dicha sustitución que constituye a la mercancía. *Es decir, el fetichismo es la forma concreta a través de la cual el producto se convierte en mercancía.* Ahora bien, este *quid pro quo*, como también vimos, es la forma en la cual el productor se representa a su producto y, por lo tanto, el "fetichismo" es, en lo fundamental, un atributo del productor de mercancías y, más específicamente, de su conciencia.

Cuando en la frase inmediatamente siguiente Marx introduce el término "carácter fetichista" (p. 89), lo hace en una redacción que a primera vista parece indicar que no existe ninguna diferencia entre este término y el de "fetichismo" utilizado antes. En verdad, parece incorrecto sostener que la cosificación real y la "sustitución" que ocurre en la conciencia son procesos distintos. Esta interpretación (a la que ya nos referimos señalando su origen en la obra de Rubin) supone implícitamente que el establecimiento de la relación social entre los seres humanos es independiente de (y abstractamente anterior a) la determinación de la forma de conciencia. Es por esta razón que se suele plantear que la mistificación es un efecto provocado por la cosificación de la relación social. Considérese, por caso, este pasaje de Rubin:

"Pero la naturaleza específica de la economía mercantil-capitalista reside en el hecho de que las relaciones de producción entre las personas no se establecen solamente *para* las cosas, sino también *a través* de las cosas. Esto es precisamente lo que da a las relaciones de producción entre las personas una forma 'materializada', 'cosificada' y origina el fetichismo de la mercancía, la confusión entre el aspecto técnico-material y el aspecto económico-social del proceso de producción, confusión que fue eliminada por el nuevo método sociológico de Marx". (Rubin 1928: 78).

Queda bastante claro que, para Rubin, la cosificación de la relación social es la *causa* de la "confusión" de la conciencia; y por consiguiente que la primera precede a la segunda. Esto los lleva incluso a sostener que Marx habría eliminado esta "confusión", minimizando de hecho el papel del fetichismo en tanto forma de conciencia social general en la sociedad mercantil.

En contraste, desde mi punto de vista la relación entre la "confusión" y la "cosificación" es bastante más sencilla: en esencia, se trata de dos aspectos del mismo fenómeno o proceso. Cuando Marx utiliza la expresión "carácter fetichista de la mercancía" está refiriéndose a un atributo que la mercancía *posee*, pero al mismo tiempo está señalando que lo posee como resultado de que los seres humanos se comportan frente a ella de una manera particular. Esta forma de comportamiento, a su vez, se encuentra determinada por una forma de conciencia también particular (dado que, obviamente, cualquier comportamiento humano está regido al menos en lo inmediato por su conciencia). En otras palabras, para Marx la mercancía es un *fetich* (i.e. tiene un "carácter fetichista") porque los seres humanos son, bajo determinadas circunstancias que luego discutiremos, *fetichistas* (i.e. su conciencia está dominada por el "fetichismo"). Por más obvio que este señalamiento pueda parecer, presupone un punto de vista opuesto a la influyente interpretación de Rubin sobre el "fetichismo de la mercancía". En efecto, mientras esta última se basa en la *separación* entre práctica y conciencia (presentando a esta última como un simple efecto o reflejo de la primera), nuestra lectura enfatiza en cambio la *unidad* entre ambos aspectos de la vida humana y, más específicamente, el papel necesario de la conciencia como *mediación* de la transformación del producto del trabajo en

mercancía⁹. No obstante, esto no quiere decir que la forma de la conciencia no tenga, ella misma, sus propias determinaciones materiales. De hecho, este es el punto que Marx aborda inmediatamente.

EL TRABAJO COMO CONTENIDO DE LAS RELACIONES SOCIALES Y SU REPRESENTACIÓN EN LA MERCANCÍA

En efecto, seguidamente Marx pasa a señalar cuál es la *razón* que explica el *quid pro quo* o "sustitución" que le da la forma mercantil al producto del trabajo, afirmando que el "carácter fetichista del mundo de las mercancías se origina, como el análisis precedente lo ha demostrado, en la peculiar índole social del trabajo que produce mercancías" (p. 89).

Ahora bien, ¿cuáles son exactamente los aspectos de este "análisis precedente" que permiten sostener esta afirmación? Para contestar esto, debemos volver por un momento al tercer párrafo de la sección, ya citado íntegramente más arriba. Allí se muestra cómo los tres aspectos del contenido de las determinaciones del valor toman la forma de atributos de las mercancías. Al referirse al tercer aspecto, el carácter social del trabajo, Marx escribe: "las relaciones entre los productores, en las cuales se hacen efectivas las determinaciones sociales de sus trabajos, revisten la forma..." (p. 88). Esta formulación muestra la estrecha relación que existe, para Marx, entre las relaciones sociales de los individuos y su actividad práctica, esto es, su trabajo. La expresión "se hacen efectivas" parece indicar, además, un orden de determinación claro, según el cual el carácter social del trabajo del individuo es el contenido de (y por lo tanto determina a) su relación social con el resto de los miembros de la sociedad.

Esta determinación de las relaciones sociales por el trabajo aparece nuevamente en la primera oración del párrafo siguiente, el cuarto de la sección (también ya citado anteriormente). A primera vista, este párrafo sintetiza simplemente lo dicho en el anterior; sin embargo, una lectura atenta revela que en este nuevo "repasso" se describe en dos momentos la transformación del producto de trabajo en mercancía. Primero, el "carácter social del trabajo" se refleja como "caracteres objetivos inherentes a los productos" (p. 88). Segundo, "la relación social que media entre los productores y el trabajo social" se refleja como "relación social entre los objetos" (p. 88). Por consiguiente, lo primero que queda claro es que en la mercancía se representan dos contenidos o, en todo caso, un doble contenido: por un lado, se expresa el carácter social del trabajo que la produce y, por otro, se expresa la relación social de quien efectúa el trabajo. Pero, fundamentalmente, se establece explícitamente un orden en la representación de estos dos contenidos: el papel principal lo juega el trabajo efectuado. Es decir, en primer lugar el trabajo se representa como valor y, *en consecuencia* ("por ende" [*daher*], dice Marx), la relación social de quien lo efectúa se representa como una relación entre los productos. Como vemos, la frase que estamos discutiendo muestra nuevamente que, para Marx, el contenido de las relaciones sociales entre los productores está dado por el *carácter social* del trabajo *individual* que ellos efectúan, esto es, por el hecho de que los trabajos individuales son partes del conjunto del trabajo de la sociedad, o "trabajo global". Del análisis de la forma mercancía se desprende, por tanto, que la razón de toda especificidad histórica que pueda tener la relación entre los productores hay que buscarla en la forma –también históricamente específica o "peculiar"– que tiene su trabajo individual en cuanto parte del trabajo social global.

⁹ Esta crítica parece contradecirse con la afirmación de Rubin de que la "teoría del fetichismo" debe entenderse como una "propedéutica a la economía política" (Rubin 1928: 54), y por consiguiente, como el "fundamento dialéctico" de la teoría del valor (p. 113). Sin embargo, Rubin mismo aclara que la "idea central de la teoría del fetichismo" no tiene que ver con las formas de conciencia sino con que en la "sociedad mercantil-capitalista [las] relaciones de producción entre las personas necesariamente adquieren una forma material" (p. 114). Pero esta interpretación del papel de la "teoría del fetichismo" en el desarrollo general de El Capital es palmariamente errónea, en la medida en que la "cosificación" de las relaciones sociales (i.e. el carácter de la mercancía como forma objetivada de la relación social general) había sido descubierta por Marx en un momento previo del desarrollo dialéctico; más precisamente, en la tercera sección del capítulo primero (Starosta en prensa; véase también Backhaus 1969: 102). En otras palabras, salvo que se piense que la sección sobre el fetichismo es una simple redundancia, su contenido tiene que ir más allá del señalamiento de la "cosificación" de las relaciones sociales en cuanto tal.

La estructuración del párrafo siguiente, el sexto, sigue el orden de esta determinación: primero se expone cómo se realiza el trabajo que produce mercancías, y solo posteriormente se analiza la forma que toman, en consecuencia, las relaciones sociales entre los productores. Veamos primero qué se dice respecto al trabajo:

"Si los objetos para el uso se convierten en mercancías, ello se debe únicamente a que son *productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros*. El complejo de estos trabajos privados es lo que constituye el trabajo social global". (Marx 1873a: 89).

Marx ya había aclarado que en toda época social los trabajos individuales son partes de un trabajo social global; ahora agrega que en la sociedad de productores de mercancías, esos trabajos se realizan de manera privada e independiente. Esta forma de ejercicio del trabajo es la especificidad histórica básica de la sociedad mercantil, y es lo que la distingue de otras sociedades basadas en la división social del trabajo. Estos puntos, en realidad, ya habían sido presentados con anterioridad en secciones anteriores del primer capítulo de *El Capital* (Starosta en prensa). Por consiguiente la exposición avanza sin demora, planteando los efectos de esta forma de realizarse el trabajo en la relación social:

"Como los productores no entran en contacto social hasta que intercambian los productos de su trabajo, los atributos específicamente sociales de esos trabajos privados no se manifiestan sino en el marco de dicho intercambio. (...) [A los productores], por ende, las relaciones sociales entre sus trabajos privados se les *ponen de manifiesto* como lo que son, vale decir, no como relaciones directamente sociales trabadas entre las personas mismas, en sus trabajos, sino por el contrario como *relaciones propias de cosas* entre las personas y *relaciones sociales entre las cosas*". (Marx 1873a: 89).

Podemos encontrar en este pasaje una contraposición implícita entre el trabajo realizado privadamente y un (¿hipotético?) trabajo realizado de manera directamente social. En este último caso las relaciones sociales se establecerían inmediatamente, en el momento mismo en que los individuos trabajaran ("en sus trabajos"). En contraste, en la sociedad mercantil el carácter social del trabajo no puede expresarse en cuanto tal en el momento mismo en que se trabaja, debido a que no existe contacto social directo entre los productores en el momento de la producción (en eso consiste, precisamente, el trabajo privado).

En síntesis, una primera conclusión clara es que, para Marx, *las relaciones sociales de los individuos que forman la sociedad son expresiones del carácter social de sus trabajos*. En otras palabras, la sociabilidad de los seres humanos está ya presente en la capacidad de cada uno de ellos para trabajar, para efectuar una parte del trabajo social. Cuando los seres humanos trabajan, no hacen más que expresar esta sociabilidad, hacerla efectiva, de modo que ella se traduce, por así decir, en relaciones sociales. Pero esto tiene como corolario que las formas particulares que tienen las relaciones sociales en cada momento histórico dependen, a su vez, de la forma particular que tenga el trabajo. En la sociedad mercantil, la ausencia de relaciones sociales directas en el momento de realizarse el trabajo determina que el carácter social de estos se exprese únicamente como la capacidad de su producto de cambiarse por otro. Esta, sin embargo, es la causa que explica la forma de mercancía, i. e. por qué el carácter social del trabajo toma la forma del valor de su producto, determinación que Marx ya puso en evidencia analíticamente en el segundo acápite del capítulo primero¹⁰ y que desarrolla plenamente en el tercero (Iñigo 2007: 241). Es decir, se trata nuevamente de un señalamiento que, aunque expuesto de modo diferente, no es más que una repetición de desarrollos previos. No puede ser, por tanto, más que el comienzo de la resolución de la pregunta por el origen del fetichismo, o sea, por la forma que tiene en la conciencia de los productores de mercancías: la respuesta no puede estar completa. Sabemos que el trabajo privado es el contenido de

¹⁰ "Sólo los productos de *trabajos privados autónomos, recíprocamente independientes*, se enfrentan entre sí como *mercancías*" (Marx 1873a: 52).

la forma mercancía y, por lo tanto, su causa. Sabemos además que aquél contenido adopta esta forma a través de la mediación de un *quid pro quo*. Pero esta mediación fue meramente enunciada por Marx. En el séptimo párrafo de la sección, Marx avanza en el despliegue de las determinaciones completas (es decir, incluyendo a la conciencia como mediación) de la mercancía como forma de la relación social general entre los productores privados e independientes.

CONCIENCIA Y MERCANCÍA

Con este propósito, Marx vuelve a recordar las determinaciones sociales del trabajo (esto es, su necesidad social en tanto trabajo concreto y su igualdad con otros trabajos concretos en tanto trabajo abstracto), para luego mostrar cómo el productor se las representa cuando el trabajo es privado:

"El cerebro de los productores privados refleja ese doble carácter social de sus trabajos privados solamente en las formas que se manifiestan en el movimiento práctico, en el intercambio de productos: el carácter socialmente útil de sus trabajos privados, pues, sólo lo refleja bajo la forma de que el producto del trabajo tiene que ser útil, y precisamente serlo para otros; el carácter social de la igualdad entre los diversos trabajos, sólo bajo la forma del carácter de valor que es común a esas cosas materialmente diferentes, los productos del trabajo". (Marx 1873a: 90).

La conciencia del productor de mercancías no puede reconocer directamente el carácter social de su propio trabajo debido a que el trabajo se realiza de manera privada. Es decir, en vez de reconocer directamente la utilidad que su trabajo tiene para la sociedad, lo que hace es buscar la utilidad *de su producto* para otros; y, en vez de reconocer directamente a su propio trabajo, en tanto cualitativamente igual a cualquier otro, como parte del trabajo social, lo que hace es buscar la igualación *de su producto* con todos los otros productos en el intercambio. En este pasaje vemos nuevamente, ahora con más claridad, que el *quid pro quo* que media la determinación del producto del trabajo como mercancía es, en lo fundamental, un acto de la conciencia. En efecto, en este párrafo Marx afirma explícitamente que el "reflejo" [*spiegeln*] al que ya había aludido anteriormente se produce en el "cerebro de los productores privados".

En el principio del párrafo que sigue (el octavo), Marx continúa mirando este aspecto de la conciencia del productor de mercancías, ahora inmediatamente en el marco del establecimiento del intercambio:

"Por consiguiente, el que los hombres relacionen entre sí como *valores* los productos de su trabajo no se debe al hecho de que tales cosas cuenten para ellos como *meras envolturas materiales* de trabajo homogéneamente humano. A la inversa. Al equiparar *entre sí* en el cambio como *valores* sus *productos heterogéneos*, equiparan recíprocamente sus diversos trabajos como trabajo humano. No lo saben, pero lo *hacen* [nota al pie: Por eso, cuando Galiani dice: el valor es una relación entre personas (...) habría debido agregar: una relación oculta bajo una envoltura de cosa (...)]. (Marx 1873a: 90).

Como es sabido, la principal conclusión del análisis de la mercancía con el que comienza *El Capital* es que la relación entre las mercancías en el cambio solo es posible porque ellas son productos de trabajos abstractos socialmente necesarios realizados privadamente¹¹. Esto es, que las mercancías se cambian porque son productos de trabajos privados que, en tanto forman parte del trabajo social, son cualitativamente iguales pese a su diversidad concreta. Pero, precisamente por la determinación de la conciencia desarrollada por Marx en el párrafo anterior (el séptimo), los productores de mercancías no intercambian sus productos

¹¹ Aunque, a decir verdad, muchos comentaristas consideran que el contenido del valor es simplemente el trabajo abstracto, pasando por alto las indicaciones de Marx acerca de que la especificidad histórica del trabajo productor de mercancías pasa únicamente por su carácter *privado* (Starosta 2008: 307-308).

por esta razón. Es decir, no cambian sus productos como resultado de reconocer la igualdad esencial entre sus trabajos individuales; si lo hicieran, estarían en una forma de producción directamente social. En cambio, y puesto que realizan su trabajo de manera privada e independiente, lo que hacen es relacionar sus productos como valores, y sólo con esta mediación, relacionan sus propios trabajos entre sí y, en este sentido, los equiparan. A esto se refiere la célebre frase "no lo saben, pero lo *hacen*": lo que hacen sin saber los productores de mercancías es validar su gasto de trabajo individual como una parte del gasto de trabajo social global, o sea, organizarlo como parte del conjunto del trabajo de la sociedad.

En este punto resulta conveniente, para profundizar en esta cuestión, recurrir a la redacción de este mismo párrafo en la primera edición de *El Capital*, puesto que en ella está formulado más explícitamente el papel de la conciencia. Veamos el texto de esta edición que corresponde al pasaje citado en la página anterior:

"Si los hombres relacionan entre sí *como valores* sus productos, en la medida en que esas cosas cuentan como *meras envolturas materiales* de trabajo homogéneamente humano, esto a la vez implica, a la inversa, que sus diversos trabajos sólo en una *envoltura material* cuentan como trabajo humano homogéneo. Relacionan entre sí sus diversos trabajos como trabajo humano, por cuanto relacionan *entre sí* sus *productos como valores*. La relación personal está oculta por la forma *material*. El valor, en consecuencia, no lleva escrito en la frente *lo que es*. Para relacionar recíprocamente sus productos como mercancías, los hombres se ven obligados a equiparar sus diversos trabajos con el trabajo abstractamente humano. No lo saben, pero, al reducir la cosa material a la abstracción *valor*, lo *hacen*. Se trata de una operación espontánea y natural, y por tanto inconsciente e instintiva, de su cerebro". (Marx 1867: 1010).

La mayor parte del párrafo citado, aunque con una redacción distinta respecto de la segunda edición, plantea esencialmente lo mismo que lo que acabamos de desarrollar. Pero en las últimas dos oraciones se explicita, en primer lugar, que estamos ante un acto mental (una "operación del cerebro") y luego se desarrollan algunas de sus características. En el acto de cambio, dice Marx, se produce una abstracción de la "cosa material" (el valor de uso) al valor. Por supuesto, esta situación es la que se analiza en el primer acápite del capítulo: el cambio de las mercancías muestra que en el cuerpo de dos valores de uso distintos debe existir "un algo que es igual" que permita la igualación (Marx 1873a: 45-6). La abstracción de las cualidades materiales de los valores de uso en el intercambio no es entonces una novedad que se presente en esta parte de la obra. Desde las primeras páginas ya sabíamos que ese "algo común" entre los diferentes valores de uso, que los iguala cualitativamente y que, por tanto, hace posible la relación de cambio, es el valor. Pero ahora Marx muestra el papel que juega la conciencia en esta abstracción, puesto que se afirma que este algo común, el valor, es resultado de una operación del cerebro de los productores. El valor, que fue descubierto por Marx al principio del capítulo primero al penetrar analíticamente *dentro* de la mercancía y, por tanto, que fue descubierto como un atributo inmanente de ésta¹², ahora aparece *también* como resultado de un acto de la conciencia de su productor. El valor, entonces, es una forma de la conciencia que, a la vez, es una forma objetiva del producto del trabajo. Veamos con mayor detenimiento esta llamativa conclusión.

Marx califica a la operación del cerebro en cuestión como "espontánea y natural, y por tanto inconsciente e instintiva", lo que concuerda con el uso, en los pasajes anteriores, del término "reflejar" (que alude, precisamente, a un acto en cierto modo pasivo de la conciencia). Si el productor privado se comporta frente a su producto como mercancía o, como se dice al principio de este párrafo, si relaciona su producto con otro como valor, es porque este comportamiento está guiado por una forma de conciencia involuntaria que consiste en representar las determinaciones sociales del propio trabajo como atributos

¹² Véanse, además, las reflexiones posteriores de Marx en este mismo sentido (1867: 128 y 138).

del producto.

A continuación, también en un pasaje de la primera edición, Marx presenta la determinación de esta forma de conciencia:

"La misma brota necesariamente del modo particular de su producción material y de las condiciones en que esa producción los coloca. Primero su relación existe en la práctica. Pero en segundo lugar, como ellos son hombres, *su relación existe como relación para ellos*. La manera en que existe para ellos, o en que se refleja en su cerebro, dimana de la naturaleza de la relación misma". (Marx 1867: 1010).

Ahora bien, aun cuando la transformación del producto en mercancía involucra, como mediación necesaria, una forma específica de la conciencia (el fetichismo), la determinación última de la mercancía como forma de relación social brota de la forma privada del trabajo. De hecho, como fuimos desarrollando en las últimas páginas, en los párrafos 6 a 8 de la sección sobre el fetichismo Marx expone sistemáticamente la determinación de la relación mercantil, partiendo del modo históricamente específico en que se realiza el proceso de trabajo, esto es, del trabajo privado, y desarrollando cómo este contenido material determina las formas que toman las relaciones sociales entre los productores y, por tanto, el papel de la conciencia en ellas.

Quizá podamos dar más precisión a esta cuestión sobre el orden de la determinación en la unidad del ser social (en otras palabras, sobre la "conexión interna" entre trabajo, relaciones sociales y conciencia que hacen a la unidad de la práctica humana) reflexionando sobre la distinción que hace Marx, en el pasaje citado arriba, entre "relación en la práctica" y "relación para ellos". La relación en la práctica (entre los productores de mercancías) es la relación que existe *en el momento de* la producción material, pues es en ese momento en el que se están desplegando las determinaciones sociales de los trabajos. Pero el hecho de que el trabajo se realice de manera privada impide el reconocimiento inmediato, *directo*, de este carácter social y, por lo tanto, los individuos deben representarse ese carácter social (esa relación social en la práctica) como un atributo que tiene su producto, manifiesto únicamente en el intercambio. Esta última manifestación es la relación tal como existe para ellos.

La relación social, en realidad, está presente en todo momento. En el momento de la producción existe indudablemente una relación social entre los productores, en la medida en que cada uno está produciendo una parte de lo que luego va a consumir la sociedad. En ese preciso momento, en el que los productores privados están trabajando (y, por lo tanto, no todavía intercambiando) la sociedad *ya está organizada* de una determinada manera. Pero esa organización no es directa, dado que no es inmediatamente consciente, y por lo tanto no puede ser reconocida como tal por los productores. El contacto social real sólo sucede con posterioridad, en el intercambio. Allí, la relación social existe para ellos como una relación entre mercancías, como resultado de que su conciencia no puede reconocer inmediatamente el carácter social del trabajo individual que ella misma rige (dado que todo trabajo es en sí misma una acción consciente). La forma en que la relación social se manifiesta a los productores —como una relación entre cosas que tienen el atributo de la cambiabilidad, es decir, que tienen valor—, brota de su relación real en la práctica. Esto es así porque la relación manifiesta, la relación de cambio entre los productos (i.e. su forma de valor) simplemente refleja, pero no determina, el carácter social que el trabajo mismo poseía en el momento de la producción. Claro está que, debido al carácter privado del trabajo, la forma concreta útil que el productor decide darle a su actividad podría ser socialmente inútil; por ejemplo, si decidiera producir un objeto que no satisface ninguna necesidad social solvente. En tal caso, su trabajo carecería de utilidad social en el momento de su realización y, por consiguiente, su producto carecería de valor. En otras palabras, la ausencia de "relación en la práctica" en este caso (en la medida en que el gasto de cuerpo fue desperdiciado al efectuarse de manera socialmente inútil) se reflejaría naturalmente en una ausencia de "relación para ellos", esto es, en

un producto sin capacidad alguna de cambiarse por otro¹³.

Marx no avanza más en la relación entre trabajo y conciencia en el capítulo primero de *El Capital*, probablemente porque proseguir este camino lo alejaría demasiado del estricto análisis de la mercancía. En consecuencia, recién en el quinto capítulo se aborda la cuestión del papel de la conciencia en el proceso de trabajo en cuanto tal, esto es, como proceso genérico de intercambio entre el ser humano y la naturaleza; y aún allí se lo trata unilateralmente como un proceso abstractamente individual, sin prestar atención a sus determinaciones sociales inmanentes. Con todo, cabe reparar en que, en tal pasaje, Marx resalta que la regulación consciente es el elemento clave que distingue al trabajo humano de cualquier otro proceso de metabolismo animal. En este sentido, la conciencia es reconocida, en su determinación genérica, como la forma de organizar el proceso de trabajo y, por consiguiente, como un componente inseparable del trabajo mismo. Desde mi punto de vista, este planteo acerca de la materialidad de la conciencia como forma de organización del proceso de trabajo es la clave del método materialista de Marx. En efecto, desde esta perspectiva la conciencia —lejos de concebirse como una facultad autónoma o abstractamente contrapuesta a la actividad práctica— se muestra en su determinación real como una capacidad productiva del ser humano¹⁴.

Ahora bien, el proceso de trabajo individual se asienta, como hemos visto, en sus potencias inmanentemente sociales. En efecto, cada proceso individual de trabajo depende del producto de otros procesos individuales de trabajo, y del mismo modo cada trabajador produce no solo ni principalmente para sí mismo, sino para otros. Esto significa que, además de regir el proceso de trabajo inmediatamente individual —esto es, la organización del gasto de energía que se aplica sobre la naturaleza para obtener un valor de uso— *la conciencia debe regular también el carácter social del trabajo*. En otras palabras, si el trabajo es al mismo tiempo un proceso individual que al mismo tiempo expresa un carácter social, tal doble carácter debe reflejarse en la conciencia como su forma de organización.

El punto clave de esto para nuestro tema es que, en la sociedad de productores de mercancías, este doble carácter de la conciencia como reguladora del carácter individual y social del trabajo se encuentra escindido. Por un lado, el productor es plenamente consciente de las potencias individuales de su trabajo, es decir, controla conscientemente el modo en que gasta su energía según su objetivo prefijado. Pero no tiene ningún control *directo, inmediatamente consciente*, de su carácter social (Iñigo 2003: 10). Sin embargo, no por ello deja de ser la conciencia misma la que rige la organización social de los trabajos individuales. Pero lo hace bajo la forma contradictoria del fetichismo de la mercancía, esta forma "espontánea y natural, y por tanto inconsciente e instintiva" de conciencia. La potencia material de la conciencia como forma de organización del trabajo social se enajena en la mercancía, *de modo que este aspecto de la conciencia existe bajo la forma de la objetividad de valor*. Así, el valor de la mercancía es la *representación* inconsciente, por parte de los productores, de los atributos sociales del trabajo como una propiedad de su producto. La conciencia rige de hecho la organización social del trabajo individual en la sociedad mercantil, pero lo hace bajo una forma invertida, esto es, bajo una forma concreta que se presenta como lo contrario de lo que es. Desde mi punto de vista, es precisamente esto lo que Marx resalta en el siguiente pasaje (retornamos aquí a la redacción de la segunda edición):

"El valor, en consecuencia, no lleva escrito en la frente *lo que* es. Por el contrario, transforma a todo producto del trabajo en un jeroglífico social. Más adelante los hombres procuran descifrar el sentido del jeroglífico, desentrañar el misterio de su propio producto social, ya que la

¹³ En términos concretos, esto significa que (en contraste con las versiones "circulacionistas" de la teoría del valor derivadas de Rubin) el valor se genera únicamente y completamente en la producción, mientras que en la circulación o intercambio este valor únicamente se confirma o realiza (Kicillof y Starosta 2007).

¹⁴ Precisamente esto es lo que resaltan Marx y Engels en La Ideología Alemana: "La conciencia jamás puede ser otra cosa que el ser consciente, y el ser de los hombres es su proceso de vida real" (1972: 26).

determinación de los objetos para el uso *como valores* es producto social *suyo* a igual título que el lenguaje". (Marx 1873a: 90–1).

Con este el señalamiento de la forma de valor del producto del trabajo como una forma exterior y objetivada de la conciencia de los productores de mercancías, el desarrollo dialéctico de las formas más simples de la mercancía como forma de la relación social alcanza un momento culminante. El desarrollo ha alcanzado el punto en el cual la conciencia del productor de mercancías no puede más que enfrentarse con la forma de valor del producto del trabajo como un atributo por completo ajeno a sí mismo —y por tanto incontrolable—, pese a ser el valor, como hemos visto, una forma de tal conciencia. En palabras de Marx, el "movimiento social" de las magnitudes de valor "posee para ellos [los productores] la forma de un movimiento de cosas bajo cuyo control se encuentran, en lugar de controlarlas" (p. 91).

A partir de este momento (desde el párrafo décimo inclusive hasta el final del capítulo), la argumentación de Marx abandona el estricto desarrollo de la forma de valor, dando lugar a una serie de observaciones sobre la expresión exterior del fetichismo de la mercancía, es decir, sobre el modo en que la conciencia individual se enfrenta a la objetividad de valor ya socialmente constituida y, por lo tanto, ya opaca respecto de su verdadero contenido. Es recién en este lugar donde aparece, como corolario del fetichismo de la mercancía, el papel de la conciencia falsa o ilusoria. En estas páginas Marx comenta cómo la economía política es incapaz de superar el fetichismo y, por consiguiente, tiende a presentar como natural aquello que es puramente social, a saber, la objetividad de valor de las mercancías. Sin embargo, este aspecto más concreto del fetichismo de la mercancía resulta, en sentido estricto, exterior al desarrollo dialéctico de la forma del valor y, por consiguiente, no constituye el eje del estudio de Marx sobre la conciencia del productor de mercancías¹⁵. En verdad, este desarrollo es retomado recién en el capítulo segundo, exactamente desde el punto alcanzado en el párrafo noveno, esto es, partiendo de la relación exterior entre la conciencia individual del productor de mercancías y la forma de valor de su producto (Starosta en prensa). Por esta razón, nuestra discusión textual de la sección sobre el fetichismo termina aquí.

CONCLUSIÓN

En resumen, la principal conclusión de este trabajo es que el llamado "fetichismo de la mercancía" no debe entenderse como una simple falsa conciencia (i.e. como una concepción errónea de la mercancía), pero tampoco como un simple señalamiento del carácter "cosificado" de la relación social en la sociedad de productores de mercancías. En cambio, hemos argumentado que la mercancía en sí misma es una forma de conciencia a través de la cual los productores de mercancías organizan su proceso social de producción y consumo. Se trata, por cierto, de una forma muy especial de conciencia. Por una parte, se trata de una conciencia que está exteriorizada, asumiendo la forma enajenada de la objetividad del valor del producto de trabajo. Por otra parte, esta conciencia exteriorizada y objetivada coexiste con la conciencia inmediata y práctica del productor de mercancías, en un verdadero desdoblamiento. De este modo, el productor de mercancías controla inmediatamente, de modo directamente consciente, el carácter *individual* de su trabajo. Pero no controla de este mismo modo su carácter *social*. Lo hace, en cambio, sólo de manera "espontánea y natural, y por tanto inconsciente e instintiva", proyectando como valor del producto dicho carácter social. De esta forma, pierde el control sobre sus propias potencias sociales, que se le enfrentan como potencias que lo dominan.

Para finalizar, permítasenos resaltar las implicancias de esta re-lectura sobre el contenido del fetichismo de la mercancía respecto del materialismo que guía el proyecto científico de Marx (Marx 1857:

¹⁵ Marx también comenta en las últimas páginas de la sección las formas de conciencia correspondientes a otros modos de producción, lo que también resulta ajeno al desarrollo estricto del conocimiento de la mercancía.

4–6). El método materialista, desde mi punto de vista, no consiste simplemente en afirmar que el desarrollo del ser social determina, como causa o condicionamiento externo, las transformaciones de la conciencia. Como hemos intentado mostrar en este artículo (con el alcance limitado dado por su tema específico), la conciencia es en sí misma una fuerza productiva que el ser humano despliega en el momento en que trabaja socialmente. Este planteo supone resaltar la unidad entre conciencia y ser social que surge de reconocer la materialidad de la conciencia como forma de organización inmanente del proceso de trabajo¹⁶. Además, y más concretamente, hemos sostenido que la forma histórica específica de desarrollo del ser social humano en la sociedad mercantil está determinada por el carácter privado del trabajo. Como productor privado que no puede reconocer las determinaciones sociales de su trabajo, el individuo debe proyectar inconscientemente su propio ser social en el producto de su trabajo. Este comportamiento materialmente determinado por la "peculiar índole social del trabajo que produce mercancías" convierte a los productos del trabajo en mercancías, esto es, en objetos con la capacidad objetiva de intercambiarse. En este preciso sentido, el "fetichismo" como forma de conciencia no es simplemente un corolario o una consecuencia exterior de una ya-constituida objetividad social, sino más bien la *mediación o forma concreta* necesaria de la determinación de la mercancía como forma de relación social. En otras palabras, la objetividad de valor de la mercancía solo existe bajo la forma de (i.e. a través de) la conciencia fetichista de los productores de mercancías.

BIBLIOGRAFÍA

Arthur, Chris (2013): "The Practical Truth of Abstract Labour", en Riccardo Bellofiore, Guido Starosta y Peter Thomas (eds.) *In Marx's laboratory: Critical interpretations of the Grundrisse*, Leiden: Brill, pp. 101–120.

Backhaus, Hans-Georg (1969): "On the Dialectics of the Value-Form", *Thesis Eleven* 1 (1), pp. 99–120, 1980

Bellofiore, Riccardo (2014): "Lost in Translation? Once Again on the Marx–Hegel Connection", en Fred Moseley y Tony Smith (eds.) *Marx's capital and Hegel's logic: a reexamination*, Chicago, IL: Haymarket Books, pp. 164–188.

Cohen, Gerald (1978): *La teoría de la historia de Karl Marx: una defensa*, Madrid: Pablo Iglesias, 1986

Ehrbar, Hans (2010): *Annotations to Karl Marx's "Capital"*, <http://www.econ.utah.edu/~ehrbar/akmc.pdf>.

Elster, Jon (1985): *Making sense of Marx*, Cambridge: Cambridge University Press.

Geras, Norman (1971): "Essence and Appearance: Aspects of Fetishism in Marx's Capital", *New Left Review* 65 (1), pp. 69–85.

Heinrich, Michael (2004): *An introduction to the three volumes of Karl Marx's Capital*, New York: Monthly Review, 2012.

Iñigo Carrera, Juan (2003): *El capital. Razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires: Imago Mundi, 2013.

Iñigo Carrera, Juan (2007): *Conocer El Capital Hoy: Usar Críticamente El Capital*, Buenos Aires: Imago Mundi.

Kautsky, Karl (1886): *La doctrina económica de Carlos Marx*, Buenos Aires: Lautaro, 1946.

Kicillof, Axel y Guido Starosta (2007): "On Materiality and Social Form: A Political Critique of Rubin's Value-Form Theory", *Historical Materialism* 15 (3), pp. 9–43.

¹⁶ Este punto de vista se desarrolla exhaustivamente en Iñigo (2003) y Starosta (2016).

Marx, Karl (1857): *Contribución a la crítica de la economía política*, México: Siglo XXI, 2000.

Marx, Karl (1867): "La Mercancía" (primera edición del capítulo primero de *El Capital*), en *El Capital: Crítica de La Economía Política*, Tomo I / Vol. 3, México: Siglo Veintiuno, 2000, pp. 971-1016.

Marx, Karl (1873a): *El Capital: Crítica de La Economía Política*, 2da. ed., Tomo I / Vol. 1, México: Siglo Veintiuno, 1999.

Marx, Karl (1873b): *El Capital: Crítica de La Economía Política*, 2da. ed., Tomo I / Vol. 2, México: Siglo Veintiuno, 2001.

Marx, Karl (1879-1880): *Notas marginales al "Tratado de Economía Política" de Adolph Wagner*, Mexico: Pasado y Presente, 1982.

Postone, Moishe (1993): *Time, labor, and social domination: a reinterpretation of Marx's critical theory*, Cambridge: Cambridge University Press.

Reichelt, Helmut (2001): "Marx's Critique of Economic Categories: Reflections on the Problem of Validity in the Dialectical Method of Presentation in Capital", *Historical Materialism* 15 (4), pp. 3-52, 2007.

Rosental, M., and P. Ludin (1939): *Diccionario Filosófico*. Montevideo: Ediciones Pueblos Unidos, 1965.

Rubin, Isaak (1928): *Ensayos Sobre La Teoría Marxista Del Valor*, México: Pasado y Presente, 1974.

Schulz, Guido (2012): "Marx's Distinction between the Fetish Character of the Commodity and Fetishism", *Studies in Social & Political Thought* 20, pp. 25-45.

Sohn-Rethel, Alfred: (1970): *Trabajo intelectual y trabajo manual: crítica de la epistemología*, Bogota: El Viejo Topo, 1979.

Starosta, Guido (2008). "The Commodity-Form and the Dialectical Method: On the Structure of Marx's Exposition in Chapter 1 of Capital", *Science & Society* 72 (3), pp. 295-318.

Starosta, Guido (en prensa): "The Role and Place of Commodity Fetishism in Marx's Systematic-Dialectical Exposition in Capital", *Historical Materialism*.

Starosta, Guido (2016): *Marx's Capital, method and revolutionary subjectivity*, Leiden: Brill.

PYMES NO ESTATALES SOCIALISTAS: ANÁLISIS PARA EL CASO CUBANO

NON-STATE SOCIALIST SMES: ANALYSIS FOR THE CUBAN CASE

Juan Carlos Palacios Cívico ¹

Universidad de Barcelona

Fecha de recepción: 12 de enero de 2016.

Fecha de aceptación en su versión final: 23 de marzo de 2016.

Resumen

El presente artículo se propone contribuir al debate respecto a la estructura de la propiedad de los medios de producción en una economía socialista como la cubana; mediante la formulación y análisis de dos cuestiones fundamentales: en primer lugar, evaluar si puede o no el desarrollo de las PYMES paliar parte de los problemas estructurales que afectan a la economía cubana en la actualidad. En cuyo caso, se haría necesario plantear y profundizar sobre las características que deberían presentar dichas PYMES para garantizar su compatibilidad y coherencia con el modelo socialista.

Palabras clave: *Cuba, PYMES, socialismo, reformas*

Abstract

The current paper is aimed at contributing to the debate on the structure of the property of the means of production in a socialist economy like Cuba; through the analysis of two key aspects: first, evaluate whether or not the promotion of SMEs can alleviate part of the structural problems of the current Cuban economy. In such a case, it would be necessary to deeply analyse the features such SMEs should include to ensure their compatibility and coherence with the socialist model.

Key words: *Cuba, SMEs, socialism, reforms*

¹ Departamento de Historia Económica, Instituciones, Política y Economía Mundial. jcpalacios@ub.edu

INTRODUCCIÓN

El nuevo rumbo trazado en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC) marcó un destino prioritario y recurrente en la historia de la economía cubana de las últimas décadas: la mejora de la eficiencia global de la economía. Con ese fin, vuelve a señalarse el camino de la descentralización y de la liberalización de determinados ámbitos del funcionamiento económico cubano, entre los que se encuentra el impulso de nuevas formas de propiedad no estatales y, más concretamente, de las cooperativas (agrícolas y no agrícolas) y del trabajo por cuenta propia.

Sin embargo, y a diferencia de otros países, el fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Cuba no es un debate que gire exclusivamente entorno a la dimensión óptima de las unidades productivas ni a los efectos de ésta sobre variables como la eficiencia productiva, la esperanza de vida de las empresas o la estructura del mercado; sino es, en esencia, un debate en torno a la propiedad de los medios de producción y a las relaciones de producción que derivan de dicha propiedad.

Sin embargo, a pesar de la relevancia y centralidad de la categoría *propiedad* en el proceso de construcción del socialismo, la distancia entre la concepción teórica descrita por los clásicos y su aplicación práctica en el denominado *socialismo real* ha sido evidente a lo largo de la historia. La apuesta de los países de la esfera soviética por la propiedad estatal, como la mejor representación de los intereses sociales, se encuentra muy alejada del papel que los clásicos concedían al Estado dentro de una sociedad socialista².

El presente artículo persigue evaluar el papel que las PYMES pueden desempeñar en el proceso de transformaciones estructurales en el que se encuentra inmerso la economía cubana en la actualidad, pero también identificar las particularidades y rasgos propios que esta modalidad empresarial debería asumir en el contexto de una economía socialista. Por tanto, el análisis planteado no se centra solamente en los efectos que el desarrollo de las PYMES puede tener en la solución o mejora de algunos de los problemas estructurales de la economía cubana (analizados en el epígrafe 3), sino que también pone el foco en las implicaciones que la generalización de nuevas formas de propiedad no estatales puede tener para el sistema de producción socialista cubano y, más concretamente, para las relaciones de producción, distribución y consumo que definen su estructura económica.

En el punto uno, se revisa gran parte de la literatura específica y evidencia empírica sobre PYMES, con el objetivo de detectar las principales regularidades estadísticas y determinar las principales características de la pequeña empresa y la manera en que éstas pueden ayudar al desarrollo industrial de las regiones; en el punto dos, se describe el papel cambiante que las formas de propiedad no estatales han tenido en la economía cubana desde el triunfo de la Revolución; en el punto tres, se analizan las razones que justifican el desarrollo de las PYMES no estatales en Cuba y las aportaciones que pueden realizar nuevos enfoques heterodoxos, como la Economía del Bien Común, en su caracterización y encaje dentro del sistema socialista; el punto cuatro analiza el estado de implementación de las reformas aprobadas en el VI Congreso del PCC sobre el desarrollo del sector no estatal y sus principales restricciones; por último, en el punto cinco se sintetizan las principales conclusiones del artículo.

MARCO TEÓRICO

A pesar de la falta de homogeneidad con que suele caracterizarse a las PYMES, su definición se realiza generalmente en base a tres criterios: empleo, ventas y activos³.

² De hecho, la *dictadura del proletariado* debía llevar de forma automática a la superación del Estado, tal y como éste fue concebido en las sociedades capitalistas.

³ La Comisión Europea, por ejemplo, identifica a las PYMES como aquellas empresas que ocupan a menos de 250 personas y que tienen un volumen de negocio anual inferior a los 50 millones de euros.

El estudio de las PYMES y de su influencia sobre las principales variables económicas (tanto a nivel micro como macro) ha ido adquiriendo un interés creciente en los últimos años. El primer modelo formal sobre la dinámica del tamaño de las empresas y la estructura industrial lo encontramos en 1931, con la obra de Robert Gibrat, *Inégalités Economiques*. Sin embargo, no ha sido hasta las últimas décadas, con el contraste empírico del peso de las PYMES en la mayoría de las economías, que se ha revitalizado el debate sobre el potencial que encierran este tipo de unidades productivas.

El espacio marginal concedido a las PYMES por la Teoría Económica contrasta con la enorme capacidad de generar empleo y promover avances en el entorno local, observada para la mayoría de los países. El interés por su análisis, se ha visto intensificado ante las exitosas experiencias de sistemas productivos basados en ellas, Italia (Emilia Romana), Alemania (Baden-Württemberg) y Estados Unidos (Silicon Valley) que exhiben como común denominador la presencia de densas redes de PYMES, capaces de generar productos competitivos de manera colectiva, o ante el importante éxito de algunas economías como Taiwán y Hong Kong, Corea y Japón, con una fuerte base de empresas pequeñas.

La literatura reciente en la que se aborda la cuestión de las PYMES coincide en destacar la contribución de la pequeña y mediana empresa al buen funcionamiento de la economía: Audretsch (1998) para Estados Unidos, Urata y Kawai (1998) para Asia oriental o Liedholm y Mead (1998) para África y América. El carácter flexible mostrado por las PYMES ha convencido a los analistas de su papel creciente dentro de un entorno cada vez más dinámico.

A pesar de las citadas fortalezas, la mayoría de los estudios coinciden también en señalar algunos problemas comunes para las pequeñas empresas. Entre los más importantes destacan la dificultad que tienen para acceder al crédito, su elevado índice de mortalidad, la presencia de economías de escala negativas y sus mayores costes de transacción y administrativos para algunos servicios comerciales básicos. La dificultad para obtener financiación viene explicada principalmente por la insuficiencia de activos que, por definición, caracterizan a este tipo de empresas.

A continuación, se describen las principales aportaciones de la teoría económica y la literatura sobre la relación productividad-escala.

El estudio de la relación entre la dimensión empresarial y la productividad total de los factores muestra resultados divergentes. Robert Gibrat, en *Inegalités économiques* (1931), aporta el primer modelo formal sobre la dinámica del tamaño de la empresa y la industria empresarial. La ley Gibrat concluye que el crecimiento esperado de una empresa es proporcional al tamaño actual de ésta. Desde entonces han aparecido multitud de estudios que abordan la cuestión⁴. Una proporción considerable de estudios dan cuenta de una relación directa entre la productividad total de los factores y el tamaño; otros concluyen que la productividad total alcanza su máximo en escalas comprendidas en el rango de la empresa mediana y pequeña (Berry 1998). En esta línea, Liedholm y Mead (1998) argumentan que la productividad total de los factores es función típicamente inversa del tamaño una vez alcanzado el tramo de pocos trabajadores (excluida la empresa unipersonal).

Un análisis interesante sobre esta relación lo plantean Marco R. Di Tommaso y Sabrina Dubbini, en su artículo "Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications". El argumento clásico que evalúan, afirma que toda transacción implica unos costes, cuya minimización pasa por la internalización de las economías, aumentando en consecuencia la dimensión de las unidades productivas. La consideración de las diseconomías de escala subraya la existencia de los costes de coordinación, derivados de la dificultad de controlar la complejidad interna de las empresas de grandes

⁴ Frederic Scherer concluye en un estudio realizado para EEUU en 1980, que el ratio de crecimiento estaba incorrelacionado con el tamaño inicial de la empresa, con lo que rechaza la ley Gibrat.

dimensiones. Los autores del artículo destacan aspectos como que la existencia de mercados pequeños requiere también de empresas pequeñas o que la dispersión de la demanda aconseja también la dispersión de la oferta.

Comprender las regularidades estadísticas presentadas por las PYMES es un elemento fundamental en la elaboración de un cuerpo teórico que modelice su comportamiento y permita una acción política más eficiente en dicha materia. Uno de los enfoques que ha concedido un papel más protagonista a la pequeña empresa ha sido el enfoque del *Desarrollo Local*. Este enfoque propone un cambio desde las formas de producción fordistas hacia formas de producción basadas en la incorporación de conocimientos en una mayor calidad, en la diferenciación de la oferta productiva y en la mejora de redes territoriales de apoyo. El fomento de las PYMES pasa a ser, junto con la capacitación de recursos humanos, el aspecto fundamental de esta estrategia.

EVOLUCIÓN DE LAS PYMES NO ESTATALES EN CUBA

Las fuertes restricciones impuestas, tras el triunfo de la Revolución, sobre el trabajo asalariado, redujeron rápidamente la producción privada al ámbito de la actividad por cuenta propia. El gobierno cubano asumió, desde el inicio, la receta soviética, que equiparaba propiedad social con propiedad estatal. La nacionalización de la tierra (con las Reformas Agrarias de 1959 y 1963) y de los sectores industriales y de servicios convirtió al Estado cubano en el propietario mayoritario, y casi único, de los medios de producción del país⁵.

En relación con la industria, a las nacionalizaciones iniciales les siguieron las de octubre de 1960 contra los capitalistas cubanos. La Ley 980 de ese mes trasladó al Estado prácticamente toda la industria nacional con más de 25 trabajadores. Ocho años después, la llamada *ofensiva revolucionaria* liquidaría todo vestigio de pequeña y mediana propiedad en la industria, el comercio y los servicios, permitiéndose sólo cierta actividad privada individual o por cuenta propia. De esa forma, se consiguió reducir el trabajo individual urbano sólo al sector del transporte y de la salud⁶. En 1968, la agricultura era el único sector en el que seguía existiendo propiedad privada.

CUADRO 1. PROCESO DE COLECTIVIZACIÓN DE LOS SECTORES (EN % DE PRODUCCIÓN)

SECTORES	1961	1963	1968
Agricultura	37	70	70
Industria	85	95	100
Construcción	80	98	100
Comercio minorista	52	75	100
Comercio mayorista	100	100	100
Comercio exterior	100	100	100
Banca	100	100	100
Educación	100	100	100

Fuente: Pérez *et al* (2003).

Entre 1970 y 1985 la postura gubernamental fue más permisiva con el sector privado, al recuperar durante este periodo un cierto espacio dentro de la economía nacional. A partir de ese momento, se fueron suavizando las restricciones contra el autoempleo, con el objetivo de incrementar la oferta disponible y reducir la informalidad. Entre 1980 y 1981 se legalizó y fomentó el empleo autónomo en servicios,

⁵ En el sector no agrícola, las nacionalizaciones comenzaron por aquellas empresas norteamericanas que se negaron a refinar el petróleo procedente de la URSS, hecho que posteriormente derivaría en el conflicto con la Administración estadounidense y en el embargo económico a Cuba.

⁶ Para aquellos médicos graduados antes de 1963 y bajo control estatal (Núñez 1998).

permitiendo la actividad individual a fotógrafos, electricistas, carpinteros, mecánicos, peluqueros, manicura, sastres o artesanos, junto a otros profesionales como arquitectos, ingenieros, médicos y dentistas, siempre que hubieran obtenido su título antes de la Revolución. La demanda creciente de servicios ofrecidos por el sector privado hizo que, en 1981, con la Resolución nº 9, las actividades permitidas fueran aumentadas hasta 63 (Togores 1996)⁷.

En 1986, el Proceso de Rectificación de Errores limitó nuevamente el trabajo no estatal, al integrar las pequeñas fincas en las cooperativas, eliminar las actividades de los pequeños fabricantes, transportistas y vendedores ambulantes y reducir el empleo autónomo, que a partir de entonces debería realizarse después del horario de trabajo en el sector estatal (Cabarrouy 1999).

La gravedad de la crisis de los noventa requirió introducir modificaciones en el régimen de propiedad, con el doble objetivo de incrementar la producción agropecuaria y de aligerar un sector estatal incapaz de dar trabajo al conjunto de la población activa. Las reformas en el régimen de propiedad precisaron modificar la Constitución de la República en 1992. Un año más tarde se creaban, mediante el Decreto-Ley 142, las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC). Los productores pasaban a ser, de esa forma, dueños de los medios de producción (comprados a crédito) y del excedente que les quedaba después de cumplir con las obligaciones del acopio estatal, pudiendo comercializar con éste en el Mercado Agropecuario. Paralelamente, se entregaron miles de hectáreas de tierras en usufructo a campesinos para el cultivo del café, tabaco y cacao y se crearon, en 1996, las Granjas Estatales de Nuevo Tipo (GENT), en un intento por concederles mayor autonomía en la gestión de sus recursos. Como resultado de la reestructuración del sector, en 1996, el 78% de la tierra pasó a formas de explotación no estatal, en manos de 3.880 UBPC, 2.615 cooperativas de otros tipos y campesinos privados (U-Echevarria 1996).

Mediante el Decreto-Ley 141/93 y la Resolución nº1 del antiguo Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social y del Comité Estatal de Finanzas se reguló, en 1993, el trabajo por cuenta propia. En la nueva ley se definían las 157 actividades que podían ser ejercidas por cuenta propia, las cuotas mínimas mensuales a pagar a cuenta del impuesto, la exclusión de médicos, maestros y militares por razones de interés social y la limitación para contratar trabajadores ajenos (fuera del ámbito familiar) e intermediarios, vender a entidades estatales, realizar publicidad, importar directamente insumos o asociarse. En un primer momento, también fue prohibido a los profesionales universitarios; si bien, posteriormente, se les autorizó su ejercicio, siempre y cuando no coincidiese con su profesión. El sector cuentapropista mostró en los noventa un importante dinamismo en la generación de empleos, alcanzando su máximo en 1995 con 208.746 trabajadores (un 3,4% del total de ocupados de la economía en ese año). A partir de entonces, el número de cuentapropistas comenzó a disminuir, como consecuencia, básicamente, de la política más restrictiva por parte del Gobierno en la autorización de licencias⁸.

LA NECESIDAD DE DEFINIR E IMPULSAR LAS PYMES NO ESTATALES SOCIALISTAS

La tesis descrita en el título del presente epígrafe contiene, a su vez, una doble premisa: por un lado, la conveniencia de alterar la estructura de la propiedad vigente en el sistema económico cubano, otorgando un mayor peso y protagonismo a las, hoy minoritarias, formas de propiedad no estatal; por otro, la necesidad de definir y caracterizar a las nuevas unidades empresariales y sus principales leyes de funcionamiento, con el fin de propiciar un encaje sostenible y armónico dentro del sistema socialista⁹.

⁷ A pesar del mayor dinamismo experimentado por el sector privado durante dicho periodo, los 46.500 trabajadores por cuenta propia dados de alta en 1981 representaban únicamente el 1,6% del total de ocupados (ONE 2000); una cifra considerablemente inferior a los 496.400 registrados en enero de 2016 (Trabajadores, 11 de enero de 2016, disponible en: <http://www.trabajadores.cu/20160110/ejercen-mas-de-496-mil-400-cuentapropistas-en-todo-el-pais/>).

⁸ Mientras que en 1996 se aprobaban el 80% de las licencias, en el año 2000 este porcentaje se redujo al 25% (Pérez 2003).

⁹ Dicho encaje parece mucho más factible para el caso de las pequeñas empresas, ya que, tal y como afirma Marx en el primer tomo de El Capital, "la producción capitalista comienza, en realidad, allí donde un capital individual emplea simultáneamente un número relativamente grande de obreros; es decir, allí donde el proceso de trabajo presenta un radio extenso de acción lanzando al mercado productos en una escala cuantitativa relativamente amplia" (Marx 1973: 278).

A tal efecto, un aspecto que debe ser tenido muy en cuenta en el actual proceso de actualización del modelo es el de no confundir fines con medios. Si bien parece bastante evidente la necesidad de incrementar la base material de la economía cubana, de sostener su expansión en una mejora sustancial de los niveles de eficiencia y de subrayar el papel que en dicha expansión pueden desempeñar la desregulación y la descentralización de una estructura económica excesivamente centralizada y estatizada¹⁰; todo ello debe ser entendido, en una economía socialista, como lo que son: medios para alcanzar los fines definidos por el socialismo; a diferencia de las economías capitalistas, en las que el aumento de la productividad y del PIB o la acumulación de capital son concebidos como fines en sí mismos, de ahí sus dificultades por limitar su expansión cuando ésta genera efectos indeseables sobre el medio ambiente o la cohesión social. El interés por identificar y diferenciar con claridad entre fines y medios es máximo, pues los segundos deben estar siempre al servicio de los primeros y no al revés.

Este apartado comienza centrándose en el primero de los objetivos, preguntándose cómo incrementar los medios, para identificar, posteriormente, los principales fines a los que aspira un sistema de producción socialista y definir los rasgos y características que podría incorporar una PYME no estatal socialista, para ser coherente con dichos fines.

La evaluación de las reformas destinadas a incrementar la base material de la economía cubana debe tener en cuenta, necesariamente, los principales problemas estructurales que siguen restringiendo hoy día el crecimiento económico cubano. Con ese fin, se evalúa a continuación el papel que el fomento de *PYMES no estatales socialistas* puede tener en la solución de dichos problemas.

- *Dualidad económica*: a pesar de la importancia que tuvo en la recuperación de la actividad económica y en el incremento de la oferta, son varios los costes originados por el mecanismo de captación y de asignación de divisas puesto en marcha a principios de los noventa. La existencia de dos monedas y de dos tipos de cambio ha supuesto, en la práctica, la segmentación del sistema productivo, la distorsión de los índices de competitividad empresarial, el traslado de los precios de la economía informal a la formal y un aumento de la desigualdad social. La expansión de pequeñas empresas supondría, muy probablemente, una expansión de la oferta que ayudaría a acabar con la dualidad monetaria, al aliviar las presiones inflacionistas que podrían derivarse de la convergencia de los tipos de cambio.
- *Falta de autonomía empresarial*: el nivel de autonomía de los agentes económicos en Cuba sigue siendo en la actualidad muy escaso. Si bien es cierto que el programa de perfeccionamiento empresarial supuso avances en materia de autonomía, ésta fue anulada casi por completo con la recentralización de las divisas y la reformulación de sus bases generales en 2007. Las formas de propiedad creadas en el sector agropecuario (UBPC) han carecido igualmente de la más mínima autonomía operativa y financiera, al estar subordinadas en la práctica a las decisiones de la empresa estatal a la que se encuentren vinculada. El desarrollo de *PYMES no estatales socialistas* permitiría que las decisiones se tomaran allí donde ocurren los hechos económicos, considerando toda la información necesaria para decidir de forma óptima y adaptarse a las circunstancias de un entorno en constante movimiento.
- *Falta de incentivos*: la estructura de incentivos de la economía cubana se encuentra distorsionada. El crecimiento económico de los últimos 22 años no se ha traducido en una mejora significativa de un salario estatal con escaso poder adquisitivo. Esta circunstancia incide de forma directa en variables clave para la productividad de una economía como la motivación o la disciplina laboral, desnaturalizando incluso el propio valor del trabajo como vía para satisfacer las necesidades

¹⁰ Doimeadios (2007) y Palacios (2013) contrastan la correlación positiva entre descentralización económica y productividad global para el caso cubano.

personales. El actual marco regulatorio no es capaz de generar los incentivos suficientes para que el empresario maximice su producción y sus utilidades (beneficios). Hasta ahora la mayoría de los incentivos se han vinculado al cumplimiento del plan, lo que en la práctica también se ha demostrado ineficaz, por el incentivo que representaba a la elaboración de planes conservadores. Tanto el trabajo por cuenta propia como las cooperativas ofrecen una mayor vinculación entre los ingresos y el trabajo, lo que sin duda representa un importante estímulo al crecimiento de la productividad.

- *Subempleo*: en una economía en donde el empleo queda garantizado por el Estado, el principal problema laboral se encuentra en el subempleo, por la incapacidad del sistema económico de absorber productivamente a los trabajadores disponibles. La magnitud de este problema queda reflejada en que, tras 17 años de crecimiento económico sostenido y haber superado los niveles productivos anteriores a la crisis, el Gobierno cubano reconocía públicamente en 2010, que los excedentes laborales en el sector estatal ascendían todavía a un millón de trabajadores, una cuarta parte de la población activa cubana¹¹. La evidencia empírica revela una contribución importante al empleo por parte de las PYMES, al concluir que los tamaños decrecientes de empresas se asocian con un número creciente de trabajadores en relación con el capital invertido (Cabarrouy 1999). El fomento de *PYMES no estatales socialistas* podría tener, por tanto, un importante efecto en la reducción del subempleo de la esfera estatal, mejorando, en consecuencia, la eficiencia asignativa de los recursos laborales. La alta capacitación de la mano de obra cubana puede constituir, igualmente, un importante elemento que avale el desarrollo de dicha estrategia, al ser Cuba un país en donde la mano de obra cualificada no se halla concentrada en determinadas regiones ni polos de desarrollo, sino distribuida de forma altamente uniforme por toda la geografía del país.
- *Descapitalización*: las bajas tasas de inversión posteriores a la crisis fueron insuficientes, en algunos sectores, para cubrir la propia depreciación de su stock de capital. El stock heredado de la esfera socialista se caracterizaba por un alto grado de obsolescencia tecnológica y por una elevada ineficiencia. Ese hecho, junto a la escasez de recursos propia de la época, condujo a la paradoja de que una economía en proceso de descapitalización no fuera capaz de utilizar plenamente sus capacidades instaladas. Las pequeñas empresas requieren, por definición, modestos volúmenes de inversión. Esa característica hace de ellas una modalidad productiva especialmente atractiva en el contexto de escasez de recursos descrito anteriormente.
- *Elevada informalidad*: el bajo poder adquisitivo del salario estatal, las restricciones que operan en el sector privado y la escasa oferta de algunos productos y servicios explican los altos niveles de informalidad con que ha operado la economía cubana desde la desintegración de la URSS. El hecho de que después de 25 años el gobierno cubano no haya sido capaz de dar respuesta a las causas últimas del problema, explica una cierta *cronificación* de la informalidad en Cuba. Un problema que ha trascendido el ámbito económico para alcanzar carácter institucional, y que precisa de una especial atención en el diseño de cualquier reforma que quiera aplicarse con éxito en Cuba¹². Reconociendo las dificultades que la magnitud del sector informal supone para el fomento de *PYMES no estatales socialistas* (una política que requerirá, entre otros aspectos, de nuevos registros e indicadores, del reporte de información a las autoridades por parte de la población y de controles que comprueben su autenticidad) es importante señalar que un apoyo

¹¹ Así lo reconocía el Ministro de Economía, Mariano Murillo, en su informe a la Asamblea Nacional a finales de 2009 o el propio Raúl Castro en abril de 2010 (Mesa-Lago 2010).

¹² Una muestra del carácter institucional de estas prácticas puede encontrarse en el elevado porcentaje de cubanos que completan sus ingresos con actividades del sector informal y en el grado de aceptación social tanto del mercado negro como del pillaje en las empresas estatales; dando lugar a la generalización de nuevos términos con connotaciones menos negativas como "resolver" o "por la izquierda".

activo a las *PYMES no estatales socialistas* podría contribuir a reducir la informalidad en Cuba, al atraer al sector formal de la economía a parte de los trabajadores cubanos que optaron en el pasado por trabajar en el sector privado informal, dados los mayores ingresos potenciales respecto del salario obtenido en la empresa estatal, las sanciones a las que se arriesgan por operar en el sector informal y el interés de cotizar para poder percibir una prestación por jubilación en el futuro. Un segundo factor a considerar es que el propio margen del gobierno cubano para endurecer el control y las sanciones a la economía informal viene también determinado por la capacidad de la esfera formal de la economía de crear los medios materiales suficientes.

- *Desarticulación empresarial*: a ello ha contribuido una planificación vertical de la producción, en la que no se han fomentado las relaciones horizontales entre empresas. Otros factores que han impedido una mayor articulación son el exceso de Ministerios en algunas áreas. La literatura sobre distritos y *clusters* industriales destaca el dinamismo de la pequeña empresa y su capacidad para adaptarse a las demandas locales (tanto de particulares como de otras empresas) como uno de los factores determinantes para la aparición de economías externas. El fomento de las *PYMES no estatales socialistas* permitiría aumentar los encadenamientos productivos creados en torno al sector turístico y a potenciales sectores que puedan ejercer en el futuro de motor de la economía, colaborando tanto de forma activa (compra y venta de insumos) como de forma pasiva (subcontratación).
- *Escasa diversificación productiva*: la estructura productiva de la economía cubana se ha caracterizado, históricamente, por responder a un modelo de país monoprodutor/monoexportador. La dependencia de la exportación de azúcar fue sustituida, tras la crisis, por la dependencia de la exportación de servicios (del turismo en los noventa y de los servicios profesionales a partir de 2004); lo que hace de la cubana una economía altamente vulnerable. Entre las principales cualidades que la literatura sobre pequeñas empresas reconoce a este tipo de empresas se encuentra su mayor flexibilidad. En el actual entorno de incertidumbre, la flexibilidad y la capacidad de adaptación de las empresas a las nuevas circunstancias puede convertirse en un gran activo para el conjunto de la economía cubana que permita aumentar la diversificación de la estructura productiva cubana.
- *Déficit estructural en el sector externo*: si bien es cierto que en los años 2005 y 2007 se obtuvo superávit en cuenta corriente, a partir de 2007, ésta vuelve a mostrar el saldo deficitario mantenido históricamente por la economía cubana desde el inicio de la Revolución. El avance de la deuda externa muestra una tendencia aún más preocupante, al pasar de los cerca de 12.000 millones de dólares en 2004 a los 22.500 millones de dólares en 2010. Dadas la menor demanda de bienes de capital de las pequeñas empresas, la proliferación de *PYMES no estatales socialistas* podría contribuir a la reducción del déficit externo, en la medida en que el aumento de la producción nacional permitiese reducir las importaciones.

Existen, por tanto, numerosas razones que parecen avalar el fomento y desarrollo de las PYMES no estatales en Cuba. Llegados a este punto, la siguiente pregunta que cabe hacerse es: ¿debe copiar Cuba el modelo de PYMES existente en los países capitalistas o sería conveniente adaptar esta modalidad empresarial a las características y fines del modelo cubano?

Si optamos por la segunda de las opciones, tal y como hace el presente artículo, la siguiente pregunta a la que debemos responder es: ¿cuáles son los principios y fines a los que habría que adaptar la nueva modalidad empresarial? La construcción del socialismo sigue siendo hoy en día, casi un siglo después del triunfo de la Revolución bolchevique, un proceso cambiante e inconcluso, resultado de la dialéctica permanente entre los principios de la teoría socialista y los límites impuestos, en cada momento, por las

distintas formaciones sociales que han aplicado dicha teoría. De lo anterior se deduce el carácter dinámico y heterogéneo de los fines y metas de las diferentes formaciones sociales socialistas a lo largo de la historia.

A pesar de ello, el análisis marxista identifica la propiedad social de los medios de producción como el elemento central del modo de producción socialista; del cual derivan los principales rasgos estructurales que lo definen y diferencian del capitalismo: la apropiación de la plusvalía por parte de los trabajadores (permitiendo el fin de la explotación del hombre por el hombre), la no concentración y centralización del capital, el fomento de las relaciones de cooperación entre trabajadores, los menores niveles de desigualdad (tanto entre individuos como entre el campo y la ciudad) o la mejora de las condiciones de vida materiales y espirituales de los miembros de la sociedad (plasmada en un mayor gasto social), a la que quedaría supeditado el crecimiento económico. Por tanto, el fomento y expansión de las PYMES no estatales, en una economía socialista como la cubana, debería ser compatible con los fines anteriores, dado que la sostenibilidad de éste en el largo plazo no solo depende de la necesaria mejora de la eficiencia, sino también de la coherencia y armonía con la que se integren los diferentes elementos que forman parte del sistema.

La estrategia de fomento de las PYMES no estatales en Cuba debería partir de ese mismo marco analítico; explicitando las condiciones en las que se dará dicha estrategia y los fines a los que sirve. La definición de éstos será aún más relevante para el caso del trabajo por cuenta propia, en el que la asalarización del trabajo y la apropiación privada de plusvalías pueden originar mayores contradicciones en un futuro. En el caso de las cooperativas, los beneficios potenciales de su expansión parecen mayores que los riesgos, ya que, además de presentar un importante potencial productivo, responden en mayor medida al sentido de propiedad social en el que deben basarse, según Marx, las relaciones de producción en el socialismo.

Las declaraciones del Gobierno cubano, en las que afirma que las reformas implementadas son irreversibles, generan, sin duda, una menor incertidumbre que cuando se definían éstas como "males necesarios". Sin embargo, sería una especificación más explícita e integral de la estrategia, que evidenciara la coherencia de las medidas y de los objetivos propuestos en el medio y largo plazo, la que permitiría aumentar la confianza en el proceso de reformas y reducir las posibles presiones de aquellos colectivos y agentes más reticentes al cambio.

A ese fin podría contribuir, tal y como se propone en el presente artículo, la conceptualización de la PYME no estatal socialista. Una definición que fuera más allá de las urgencias de la economía cubana en el corto plazo y que permitiese su mejor encaje, en el largo plazo, dentro del sistema socialista. En ese debate, resultaría enormemente valioso la involucración y participación de la sociedad cubana, como ya lo hizo, de forma muy certera, durante el periodo de discusión de los Lineamientos. El bagaje y conocimiento acumulado desde el triunfo de la Revolución podría completarse con elementos procedentes de nuevos enfoques, como la *Economía del Bien Común*, o conceptos, como el de *Empresa Socialmente Responsable*, nacidos ambos como respuesta a los cada vez más evidentes desequilibrios del sistema capitalista. Algunas de sus principales aportaciones a la definición de PYME no estatal socialista podrían ser las siguientes:

- *Participación democrática de los trabajadores* en la gestión de la empresa.
- *Fomento de la cooperación empresarial* en detrimento de la competencia: ésta podría hacerse efectiva compartiendo personal, conocimientos, pedidos, materiales, mercados, tecnologías, procesos o concediendo préstamos a muy bajos intereses. Dicha cooperación podría ser coordinada por los Organismos Empresariales Superiores o por las Administraciones Provinciales y Municipales, aprovechando la experiencia acumulada por éstas en las últimas décadas.
- *Fijación de límites a las desigualdades salariales*: la aceptación del trabajo asalariado fuera del ámbito familiar, por parte de los trabajadores por cuenta propia, recomendaría establecer una

proporción máxima entre los salarios más altos y los más bajos, tanto dentro de la empresa como en relación con el salario mínimo o medio de la economía, para evitar el fuerte incremento de las desigualdades y la explotación humana.

- *Medición y reconocimiento del impacto social de las empresas*: sin renunciar a seguir valorando y utilizando las magnitudes monetarias (costes, precios, beneficios o rentabilidades) imprescindibles para garantizar unos niveles adecuados de eficiencia, sería enormemente deseable que las *PYMES no estatales socialistas* incluyeran, dentro de sus fuentes de información, nuevos indicadores que aproximasen el impacto de la empresa en variables relacionadas con el desarrollo local, el medioambiente, la integración social de colectivos excluidos, la dinamización cultural, la cooperación empresarial, el bienestar personal y la formación de los trabajadores o la valoración de los vecinos en donde se ubica la empresa, entre otros. La evaluación de estos indicadores permitiría recompensar, mediante ventajas fiscales, comerciales o crediticias, a aquellas empresas que no solo aumentan su producción, sino que además contribuyen al beneficio colectivo. De ese modo, la sostenibilidad de las empresas socialistas, en el largo plazo, no dependería exclusivamente de la maximización de sus beneficios y de la acumulación del capital, sino de su contribución al bienestar de la sociedad. Estos indicadores deberían ser, a su vez, públicos y accesibles a la población, con el objetivo de redundar en el prestigio social de las empresas.
- *Usos restringidos de los beneficios*: éstos podrían destinarse a la reposición de las inversiones, el refuerzo de los fondos propios, la modernización de la planta productiva y de los equipamientos, el reparto entre sus trabajadores y propietarios (respetando una proporción máxima respecto al salario mínimo o medio de la economía), la formación de los trabajadores o inversiones y actuaciones que mejoren el entorno local de las empresas. De ese modo, la constante reinversión de beneficios evitaría la concentración y centralización del capital y del poder económico en pocas manos; limitando los niveles de desigualdad pero también reduciendo el riesgo de crisis de sobreproducción y de expansión de una oligarquía económica que aglutine un creciente poder político¹³ y de mercado.
- *La publicidad orientada a la información*: con ello se conseguiría que los consumidores pudiesen satisfacer sus necesidades con una mejor información, evitando la reproducción de fenómenos indeseables, como la creación de necesidades artificiales o la promoción del consumismo como valor social.

La anterior lista no es más que un primer listado de características que podría incorporar la PYME no estatal socialista. Un listado ampliable y modificable, que tiene como único objetivo el de contribuir a un debate de vital importancia. Una definición de PYME menos basada en el egoísmo individual, la competitividad o el darwinismo social y más basada en la confianza, la cooperación, la solidaridad y el bienestar colectivo. La superación de la maximización del beneficio, como único objetivo de las empresas, es especialmente relevante, dado que la tendencia inherente del capitalista a incrementar la tasa de ganancia es la causante de algunas de las principales contradicciones del sistema capitalista.

A las ventajas ya citadas (reducción de la incertidumbre y contribución a la sostenibilidad del sistema), la conceptualización de las *PYMES no estatales socialistas* añadiría una tercera ventaja: la posibilidad de incrementar su peso dentro de la economía, con el efecto positivo que ello podría tener en términos de eficiencia o de empleo. La identificación de las nuevas empresas con los valores y principios socialistas reducirían los miedos y reticencias actuales y potenciales, acerca de que la extensión del trabajo por cuenta propia genere tensiones y dinámicas que pongan en riesgo la sostenibilidad del sistema socialista en un

¹³ Entendido como capacidad para promover aquellos cambios normativos que respondan a sus intereses, en detrimento de los intereses del conjunto de la sociedad.

futuro. Ello permitiría, por ejemplo, aumentar el listado de profesiones autorizadas para ser ejercidas por cuentapropistas o, como han propuesto ya algunos economistas cubanos, especificar únicamente aquellas profesiones que no podrían ser realizadas por cuentapropistas; evitando la pérdida de capital humano que supone el que trabajadores con una alta cualificación acaben dirigiéndose hacia trabajos no cualificados pero con mayores ingresos potenciales.

La asunción por parte del sector cuentapropista de los valores y principios socialistas, hasta ahora identificados únicamente con el sector estatal y cooperativista, permitiría, por tanto, aumentar paulatinamente el peso y protagonismo de las PYMES no estatales dentro de la economía cubana; limitando la propiedad estatal a aquellas producciones con carácter estratégico o que presenten una escala óptima incompatible con la acumulación de capital en manos privadas. Por otro lado, la definición de los objetivos sociales rompería la lógica actual "de arriba hacia abajo", otorgándole un mayor protagonismo a los trabajadores.

ESTADO DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS REFORMAS DEL SECTOR NO ESTATAL Y PRINCIPALES RESTRICCIONES

El aplazamiento del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC), anunciado en un primer momento para la segunda mitad de 2009, hacía prever la magnitud de los cambios que iban a promoverse en él. Entre los cambios de mayor trascendencia se encontraron: la posibilidad de quiebras empresariales, la renuncia al pleno empleo en el sector estatal, la autorización del trabajo asalariado fuera de la esfera estatal, la extensión de las cooperativas a los sectores industrial y de servicios o el recuperado protagonismo de la autonomía empresarial y de los mecanismos de mercado.

El Gobierno cubano se encuentra, en la actualidad, inmerso en el proceso de implementación de las reformas acordadas en dicho Congreso. Durante este tiempo, las principales medidas en las que se ha concretado la apuesta del Gobierno por el sector no estatal son las siguientes:

a. Nueva ley de trabajo por cuenta propia: la nueva ley sobre el trabajo por cuenta propia, aprobada en septiembre de 2010 (Resolución nº 32), elimina algunas de las limitaciones de la anterior ley, al permitir la contratación de trabajadores fuera del núcleo familiar, la contribución a la Seguridad Social, el arrendamiento de espacios para su ejercicio, el aumento de sillas de los paladares (de 12 a 20 y luego a 50), las relaciones económicas con el sector estatal (Instrucción 7 del MEP), el acceso a créditos bancarios (Decreto-Ley 289) y a mercados de insumos a precios mayoristas, la realización de publicidad y promociones (Resoluciones 99, 100 y 101), la ampliación del listado de oficios con 21 nuevas ocupaciones (luego se añadieron tres más hasta alcanzar las 181). Como resultado, en junio de 2014, el número de trabajadores por cuenta propia ascendía a 467.260, de los que una mayoría se concentraba en restaurantes, cafeterías, taxis, comercio y arrendamiento de casas y aparcamientos (Romero 2014)¹⁴.

b. Impulso a los pequeños agricultores: en 2012 se introducen nuevas regulaciones que conceden una mayor flexibilidad a las cooperativas agropecuarias: se aumenta la superficie máxima por productor hasta 67,1 hectáreas, se conceden facilidades a la compra de insumos, se permite el acceso al crédito, la apertura de cuentas corrientes en pesos cubanos, la construcción de viviendas e infraestructuras que pasarían a ser propiedad de los usufructuarios, la venta directa a entidades turísticas o la exención, durante dos años, del pago de los impuestos por la renta personal y por la utilización de la mano de obra (ampliable a cuatro si se han limpiado los terrenos de marabú). Las Resoluciones de los Ministerios de Agricultura, Turismo y Finanzas y Precios simplifican,

¹⁴ Esas cifras podrían ser aún mayores si se considera el hecho, tal y como apunta Fernández (2013), de que en 2013 hubiera más de un millón de personas en edad de trabajar que no figuraban ni como población activa ni como estudiantes de educación superior; sugiriendo que un importante número de cuentapropistas podían estar operando en el sector informal.

además, el proceso de distribución realizado por Acopio. Paralelamente, se llevan a cabo, de forma experimental, nuevas formas de comercialización y distribución de los productos agrícolas en las provincias de La Habana, Mayabeque y Artemisa, con el fin de extenderlo posteriormente al resto del país (Romero 2014 y Mesa-Lago 2013).

c. *Flexibilización de las UBPC*: las nuevas medidas contemplan la adquisición directa de insumos y medios de producción a los Ministerios correspondientes, la exoneración del pago del impuesto de utilidades por 5 años y la condonación de la deuda vencida a finales de 2011 (Mesa-Lago 2013).

d. *Autorización de cooperativas no agrícolas*: el Decreto-Ley nº 305 de diciembre de 2012, extiende las cooperativas a los sectores industriales y de servicios. Éstas podrán ser de primer grado (formadas por al menos tres socios) o de segundo (formadas por dos o más cooperativas) y podrán constituirse a partir de un patrimonio colectivo, la suma de los patrimonios independientes de los socios o el arrendamiento de dicho patrimonio¹⁵. Las cooperativas son gestionadas autónomamente, pueden comerciar con el sector estatal y el privado, pagar en CUP o CUC, exportar o importar (a través de agencias estatales), solicitar créditos o fijar sus precios libremente y han cubierto actividades como "la elaboración y venta de alimentos, servicios personales y domésticos, transporte, pesca, reciclaje y construcción, producción de materiales de construcción, edificación, reparación de viviendas, traducción, informática y contabilidad o correduría inmobiliaria" (Mesa-Lago 2013). El tipo impositivo del impuesto a los ingresos oscila entre el 10% y el 45% (un 5% menos que los cuentapropistas) y es eximido en caso de reparación de las instalaciones arrendadas. A mediados de 2014 el número de cooperativas no agropecuarias aprobadas por el Consejo de Ministros ascendía a 498 (Romero 2014).

e. *Reforma tributaria*: la adaptación del sistema tributario a la nueva coyuntura se ha ido realizando de forma gradual. De ese modo, la Resolución nº 286, de octubre de 2010, establecía un impuesto sobre ventas que gravaba con un 10% los ingresos del mes vencido, y un impuesto a la utilización de la fuerza de trabajo que gravaba con un 25% las remuneraciones pagadas¹⁶. Se fija además un régimen simplificado para 91 actividades de menor complejidad. En septiembre de 2011, la aprobación de la Resolución nº 298 reduce el impuesto fijo por arrendamiento de habitaciones y de viviendas completas. En 2012, se reducen los tipos impositivos de los tres primeros tramos del impuesto sobre ingresos, del impuesto por utilización de la fuerza de trabajo (hasta alcanzar un 5% en 2017), se exime el pago durante los tres primeros meses de actividad, se aprueba un impuesto a las tierras ociosas, se flexibilizan los gastos deducibles (dependiendo de la actividad oscilan entre un 10% y un 50% de los ingresos), se establece un impuesto sobre la venta de bienes y servicios del 10% de las ventas y se elimina el impuesto de circulación (Mesa-Lago 2013 y Pérez et al 2013).

A pesar de los avances que representan las citadas medidas, el desarrollo del sector no estatal cubano sigue enfrentando, en la actualidad, importantes obstáculos y restricciones. Entre las más importantes se encuentran las siguientes:

- *Desarrollo limitado de los mercados mayoristas*: a pesar de los avances que han supuesto las experiencias llevadas a cabo en las provincias de Artemisa y Mayabeque y la aprobación de nuevas regulaciones (como las Resoluciones 386 y 471 del Ministerio de Finanzas y Precios, y la 641

¹⁵ Desde 2010 ya se había autorizado, de forma experimental, la puesta en marcha de cooperativas de barbería, peluquería y manicura. En ellas, los socios arriendan el inmueble (propiedad del Estado) por un periodo de 10 años (prorrogables a 20) y con un máximo de tres sillas.

¹⁶ La base imponible depende del número de trabajadores contratados. Si el número es inferior a 10 se considera el salario medio de la provincia incrementado en un 50%, si se encuentra entre 10 y 15 la base imponible sería el doble del salario medio de la provincia y en el caso de que se contraten más de 15, ésta sería el triple.

del Ministerio de Economía y Planificación), los mercados mayoristas siguen sin poder cubrir la demanda del sector no estatal ni reducir los elevados precios de sus productos.

- *Exceso de burocracia:* en la actualidad los trámites administrativos (sobre todo para abrir una cooperativa) son muy complejos. La creación de una ventanilla única podría ser de gran utilidad para la dinamización de un sector no estatal que, tal y como veíamos en el primer punto, encuentra en los costes de transacción una de sus principales debilidades.
- *Registros y documentación mercantil deficientes:* la falta de un sistema de facturación regulado y de sistemas informáticos que crucen la información de compras y ventas supone un fuerte impedimento para que las PYMES no estatales puedan tributar por sus beneficios reales (Díaz, Pastori y Piñeiro 2012).
- *Escasa demanda de crédito:* si bien la reforma tributaria autoriza el acceso al crédito por parte del sector no estatal, éste sigue financiando una parte marginal de los proyectos de inversión no estatales. Según informaba la revista Bohemia el 19 de febrero de 2015¹⁷, en 2014 se otorgaron únicamente 583 créditos al sector cuentapropista (por un valor de 13 millones de pesos); lo que representa un escaso 0,1% del total de los trabajadores de dicho sector. A la falta de cultura crediticia, a la que apelan las autoridades cubanas, habría que añadir las razones dadas por los potenciales beneficiarios para explicar el bajo número de solicitudes, como la falta de garantías, el elevado papeleo, un control excesivo de las inversiones realizadas, altos tipos de interés o periodos de carencia demasiado cortos.
- *Insuficiente desarrollo institucional:* a pesar del alcance de las transformaciones estructurales que está experimentando la economía cubana, éstas no se han acompañado del desarrollo de nuevas instituciones (jurídicas, financieras, empresariales, políticas o sociales) capaces de acompañar, fiscalizar, dinamizar o coordinar dichas transformaciones.
- *Falta de capacitación y asesoramiento:* los nuevos emprendedores no reciben ni la formación ni la asistencia técnica necesarias que les ayude a cumplir con sus obligaciones legales y con sus objetivos empresariales.
- *Falta de demanda efectiva:* la proliferación de cooperativas y emprendimientos de cuentapropistas permitirá incrementar la oferta disponible, si bien su expansión estará condicionada a la existencia de una demanda solvente capaz de absorber los aumentos en la producción. El deshielo de las relaciones con EEUU y el incremento de turistas de este país pueden representar un importante shock de demanda que estimule el desarrollo del sector no estatal cubano.

Es importante destacar que el proceso de implantación de *PYMES no estatales socialistas* no tendría por qué tener, para cumplir con sus objetivos, una aplicación inmediata. Se trataría, más bien, de un objetivo a medio plazo, que combinara un debate profundo acerca de su concepción con la reducción de la incertidumbre asociada al actual proceso de reformas y de posibles tensiones y contradicciones en un futuro. Ello ofrecería, además, un margen de tiempo suficiente como para centrarse y priorizar, en el corto plazo, la implementación de todas aquellas medidas aprobadas en el VI Congreso del PCC, orientadas a mejorar la base material de la economía cubana. Medidas de descentralización económica, como la concesión de un mayor nivel de autonomía a las empresas, el fomento de formas de propiedad no estatales, el fin de la dualidad monetaria o la mejora de los incentivos laborales y empresariales, de la fundamentación económica de variables claves para la medición de la eficiencia o de los mecanismos de distribución y comercialización, que seguro que incidirán positivamente en los niveles de productividad de la economía cubana y, por extensión, en el maltrecho poder adquisitivo de los salarios.

¹⁷ Información disponible en: <http://bohemia.cu/en-cuba/2015/02/creditos-sin-demanda/>

La prioridad que concede el análisis y el actual proceso de reformas a la mejora de la eficiencia y de la productividad responde, por un lado, a la urgencia de superar algunos de los problemas estructurales citados en este artículo y vinculados directamente a los niveles de productividad, y por otro, al potencial existente actualmente para su superación, mediante la adopción de medidas en el corto plazo. No obstante, el que la mejora de la eficiencia sea un objetivo a priorizar en el corto plazo no implica, en ningún caso, su descuido o desconsideración en un futuro, sino la convivencia con otros objetivos sistémicos que han de ir ganando centralidad y protagonismo dentro del modelo económico.

CONCLUSIONES

El presente artículo pone de manifiesto la necesidad de aumentar los niveles de eficiencia de una economía como la cubana, con serias dificultades para generar excedente económico y mejorar, con ello, las humildes condiciones de vida de su población, sin renunciar a los principios y objetivos básicos del sistema socialista.

Con ese fin, y en el marco del debate sobre la actualización del modelo económico iniciado en el VI Congreso del PCC, se plantea la necesidad de definir nuevas formas de propiedad (*PYMES no estatales socialistas*), que con bajos niveles de capitalización sean capaces de absorber productivamente parte de la población subempleada en el sector estatal, mejorar los incentivos (mediante una mayor vinculación entre trabajo e ingresos), disfrutar de autonomía real, reducir los niveles de informalidad, aumentar la articulación del sistema empresarial y diversificar y aumentar la oferta nacional. Todo ello, a su vez, contribuiría positivamente a dos de los principales retos que enfrenta la economía cubana en la actualidad: la eliminación de la dualidad monetaria y el alivio de la restricción externa (mediante la sustitución de importaciones).

La evaluación del proceso de implementación de las reformas aprobadas en el VI Congreso del PCC permite identificar avances como la flexibilización del trabajo por cuenta propia, la autorización de las cooperativas no agrícolas, la flexibilización de las UBPC o la reforma tributaria. A pesar de ello, siguen sin resolverse cuestiones relevantes para la expansión de este tipo de empresas y de su capacidad productiva, como la generalización de mercados mayoristas, la exclusión de trabajos con un mayor valor agregado, el exceso de burocracia, un escaso uso del crédito o la falta de capacitación, de asesoramiento y de demanda efectiva.

Sin embargo, el mayor límite con el que puede toparse el sector no estatal cubano en el medio plazo, puede derivar, ya no tanto de cuestiones relacionadas con su capacidad productiva, sino con la actual ausencia de debate en torno a las particularidades que ha de presentar el sector no estatal en una economía socialista, que minimice las contradicciones y tensiones futuras que hagan peligrar su propia existencia. La participación democrática de los trabajadores en la gestión de la empresa, el fomento de la cooperación empresarial en detrimento de la competencia, la fijación de límites a las desigualdades salariales, la medición y reconocimiento del impacto social de las empresas, la limitación del uso de los beneficios o una publicidad orientada a la información, son algunas de las características propuestas en el presente artículo, que podrían ayudar a dar forma a las nuevas *PYMES no estatales socialistas*.

BIBLIOGRAFÍA

Audretsch, David (1998): *The Economic Role of Small-and Medium-Sized Enterprises: The United States*, documento presentado en el Taller del Banco Mundial sobre la pequeña y mediana empresa (11 y 12 de junio de 1998), Washington, D.C.

Berry, Albert (1998): "Las tareas de la pequeña y mediana empresa en América Latina", *Revista de la CEPAL*, número extraordinario.

Cabarrouy, Evaldo (1999): "La importancia de la pequeña empresa no estatal en el mejoramiento de la capacidad productiva de la economía cubana", *Informe de la décima reunión de la Association for the Study of the Cuban Economy (ASCE)*, Miami, Florida.

Caves, Richard (1997): "Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI.

Díaz, Ileana; Pastori, Héctor y Piñeiro, Camila (2012): "El trabajo por cuenta propia en Cuba: lecciones de la experiencia uruguaya", *Boletín del CEEC*, abril.

Di Tommaso, Marco y Dubbini, Sabrina (2000): "Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications", *Desarrollo Productivo*, CEPAL, 87.

Doimeadios, Yaima (2007): *El crecimiento económico en Cuba: un análisis desde la Productividad Total de los Factores*, Editorial Universitaria de la Universidad de la Habana, Tesis doctoral, La Habana.

Fernandez, Óscar (2013): "Cambios en el funcionamiento de la economía cubana después del VI Congreso del PCC", en *Cuba: la ruta necesaria del cambio económico*, compilado por Pérez, Omar y Torres, Ricardo, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

Garcimartín, Carlos; Pérez, Omar y Pons, Saira (2013): "Reforma tributaria y emprendimiento", en *¿Quo vadis, Cuba? La incierta senda de las reformas*, editores Alonso, José Antonio y Vidal, Pavel, Editorial Catarata, Madrid.

Geroski, Paul (2002): "What do we know about entry?", *Review of Industrial Organization* 20: 1-14.

Gibrat, Robert (1931): *Les Inégalités Économiques*, Librairie du Recueil Sirey, Paris.

Leon, Jessica y Pajon, David (2013): "Emprendimientos y política crediticia en el modelo económico cubano", en *Cuba: la ruta necesaria del cambio económico*, compilado por Pérez, Omar y Torres, Ricardo, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

Liedholm, Carl y Mead, Donald (1998): *Small enterprises and economic development: The dynamics of microenterprises*, Routledge Publishing Company, Londres y Nueva York.

Marx, Karl (1973): *El Capital*, tomo 1, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

Mesa-Lago, Carmelo (2010): "Los cambios en la propiedad en las reformas estructurales de Cuba", *Espacio Laical*, 223.

Mesa-Lago, Carmelo (2013): "El desempleo en Cuba. De oculto a visible", en *Espacio Laical*, 4/2010.

Núñez, Lilia (1998): "Más allá del cuentapropismo en Cuba", en *Revista Temas*, 11.

ONE (2010): Anuario Estadístico de Cuba, Oficina Nacional de Estadísticas, La Habana.

Palacios, Juan Carlos (2013): "Crecimiento del sector productivo cubano entre 1986 y 2009. Análisis de sus determinantes y restricciones estructurales", en *Revista de la CEPAL*, 110

Pérez, Omar (2003): "Cuba: Una visión general de su economía en los años noventa", en *Cuba: Reestructuración económica y globalización*, Centro editorial Javeriano, Bogotá, D.C.

Pérez, Vidal et al. (2003): "Los trabajadores por cuenta propia en Cuba", *Publicaciones INIE*, La Habana.

Romero, Antonio (2014): "Transformaciones económicas y cambios institucionales en Cuba", *Centro de Investigaciones de la Economía Internacional y Foreign Policy at Brookings*, La Habana. Disponible en: <http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2014/08/economic-transformation-institutional-change-cuba-romero/economictransformationinstitutionalchangecubaromero.pdf>

Togores, Viviana (1996): "El trabajo por cuenta propia. Desarrollo y peculiaridades en la economía cubana", *Fondos del CEEC*, La Habana.

U-Echevarria, Óscar (1996): "Los sistemas regulatorios y el sistema empresarial", en *Publicaciones INIE*, La Habana.

Urata, Shujiro y Kawai Hioki (1998): "Technological Progress by Small and Medium Enterprises in Japan", documento presentado en el Taller del Banco Mundial sobre la pequeña y mediana empresa (11 y 12 de junio de 1998), Washington, D.C.

LA REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO EN LA ACTUAL CRISIS ORGÁNICA: UNA PROPUESTA DESDE EL POST-MARXISMO Y LA ECONOMÍA POLÍTICA RADICAL¹

WORKING TIME REDUCTION IN THE CURRENT ORGANIC CRISIS: A PROPOSAL FROM POST-MARXISM AND RADICAL POLITICAL ECONOMY

Pedro María Rey Araújo²

Universidade de Santiago de Compostela

Resumen

El presente artículo hace uso de la teoría de las Estructuras sociales de Acumulación para discernir las causas de la actual crisis orgánica de la economía española, en base a un análisis de las dinámicas estructurales que la han gobernado en el período 1995-2007. La teoría concluye que debería dar lugar a un largo período de recomposición institucional. Sin embargo, los términos en que se desarrollará la contienda política están relativamente subdesarrollados. Con tal motivo, el presente artículo hará uso de las teorías de la hegemonía y el populismo del pensador argentino Ernesto Laclau para argumentar a favor de la demanda por la reducción del tiempo de trabajo como potencial polo constitutivo de un nuevo sujeto transformador, en base a argumentos de naturaleza tanto económica como política.

Palabras clave: *Estructuras Sociales de Acumulación, Hegemonía, Laclau, Crisis orgánica, Tiempo de trabajo.*

Abstract

The present essay makes use of Social Structures of Accumulation theory in order to discern which were the ultimate causes of the current organic crisis of the Spanish economy, through an analysis of the structural dynamics that had governed it during the period 1995-2007. The theory concludes that a period of intense institutional restructuring should have taken place. However, the very terms according to which the political struggle is going to develop are relatively under-theorized. To that end, the present article will make use of the theories of hegemony and populism of the Argentinian philosopher Ernesto Laclau, in order to argue in favour of the demand for working time reduction as a potential constitutive pole of a new emancipatory subject, on the basis of arguments of both an economic and a political nature.

Key Words: *Social Structures of Accumulation, Hegemony, Laclau, Organic crisis, Working-time.*

¹ Muchas de las ideas que componen el presente texto fueron desarrolladas conjuntamente con Tomás Porteiro, a quién deseo mostrar mi más sincero agradecimiento.

² pedrom.rey@rai.usc.es // pedro.rey.araujo@gmail.com

INTRODUCCIÓN

El colapso definitivo del modelo de crecimiento español durante el período 1995-2007 se revela no como una crisis estrictamente de su modelo productivo, sino que afecta a la práctica totalidad de las instituciones económicas, políticas y sociales que habían regulado la convivencia social durante el período en cuestión. La amplitud de sus efectos dislocadores no se corresponde pues con una interrupción coyuntural de sus mecanismos reguladores, sino con la quiebra definitiva de sus elementos institucionales constitutivos, es decir, asistimos en la actualidad a una crisis orgánica de la formación social española, en la cual el retorno al modelo anterior se muestra imposible, y el cariz de su futura rearticulación apenas se puede vislumbrar. Las dinámicas estructurales del modo de producción capitalista no pueden ser estudiadas en abstracto sin atender al contexto en el cual se presentan. Es necesario atender a su manifestación concreta en cada instancia particular para aprehender cómo sus componentes se relacionan entre sí, así como cuales son las tendencias contradictorias que alberga en su seno.

El presente artículo hará uso de la teoría de las Estructuras Sociales de Acumulación (ESA) para aprehender el carácter estructural de las tendencias que irrevocablemente dirigen al antaño aclamado modelo de crecimiento español hacia su eventual disolución. Uno de los postulados fundamentales de la teoría reza que, una vez la ulterior contención de sus contradicciones internas se demuestra imposible, un período de reconfiguración institucional dará comienzo para sentar las bases institucionales del próximo período de estabilidad. Sin embargo, entendemos que los términos de la resolución política de la crisis están relativamente poco desarrollados en la literatura correspondiente. Con tal motivo, proponemos combinar la atención a las dinámicas estructurales del proceso de acumulación propia de la teoría de las ESA con las teorías de la hegemonía y el populismo del pensador argentino Ernesto Laclau.

La particularidad de la crisis sistémica en España permite asimilarla a lo que Laclau denomina 'situaciones populistas', esto es, situaciones marcadas por un alto grado de des-institucionalización debido a la proliferación de una gran variedad de demandas heterogéneas que la institucionalidad vigente es incapaz de satisfacer, siendo susceptibles de ser rearticuladas en un movimiento político con voluntad transformadora. Para ello, es estrictamente necesario que una nueva demanda se constituya como representante de la coalición resultante. El último apartado justificará por qué la demanda por la reducción de la jornada laboral puede cumplir esa función. Es necesario remarcar que el presente trabajo no pretende ofrecer una propuesta de su aplicación efectiva en términos de política económica, pese a ser ésta una cuestión de extrema importancia. En su lugar se hará hincapié, desde la perspectiva de la economía política, en las posibilidades que ofrece para superar la alta fragmentación actual de la clase trabajadora, así como en el carácter marcadamente progresista o emancipatorio del movimiento resultante.

LAS ESTRUCTURAS SOCIALES DE ACUMULACIÓN

La teoría de las Estructuras Sociales de Acumulación (ESA), desarrollada inicialmente por David Gordon, Richard Edwards y Michael Reich (1982), constituye un intento de integrar en un mismo cuerpo teórico la teoría Marxista de la acumulación con la teoría de las ondas largas del capitalismo, con el objetivo de analizar la evolución diacrónica del modo de producción capitalista en base a la sucesión de períodos de estabilidad institucional y su ulterior desintegración. Al definir una ESA como 'todas las instituciones que influyen en el proceso de acumulación' (Gordon et al. 1982:42), afirman la necesidad de un entorno institucional que satisfaga los requisitos de estabilidad y predictibilidad necesarios para un correcto funcionamiento del proceso de acumulación, más allá de los meros cálculos de rentabilidad implícitos en toda inversión. De esta forma, un conjunto estable de instituciones permitiría, durante un cierto tiempo, un comportamiento favorable de la acumulación de capital, y del crecimiento económico por extensión. Sin embargo, toda estructura institucional estable alberga en su seno una serie de contradicciones que, llegado el momento,

desbordan el andamiaje institucional que las contiene y fuerzan su reconstrucción. De esta forma, se da lugar a un período de intensa disputa política por definir las bases sobre las cuales la actividad económica se fundamentará durante las décadas venideras.

La literatura inicial sobre las ESA postula una relación directa entre estabilidad institucional, vigorosa acumulación y rápido crecimiento, no cabe duda, debido al momento histórico en el cual emerge. La etapa de posguerra, caracterizada por una coexistencia relativamente pacífica entre capital y trabajo fundamentada en altas y constantes tasas de crecimiento del producto agregado, constituye una excepción en términos históricos. Sin embargo, una vez que los efectos dislocadores de aquellas reformas institucionales que propician el inicio del neoliberalismo como etapa histórica diferenciada son finalmente estabilizados, la arquitectura institucional resultante obliga a una reformulación profunda de la teoría. La coexistencia de un alto grado de estabilidad y complementariedad institucional con tasas de crecimiento del producto agregado y de la productividad del factor trabajo relativamente inferiores a las obtenidas en el período anterior obliga a considerar como contingente la relación entre estabilidad y crecimiento económico, postulada como constitutiva en su formulación inicial.

Tras la emergencia de diversas voces en la década de 1990 respecto de la caracterización del neoliberalismo como una ESA exitosa (e.g. Lippit, 1997; Reich, 1997), Kotz (2003) y Wolfson (2003), respectivamente, proceden a reformular el concepto de ESA como:

Un conjunto coherente de instituciones económicas, políticas y cultural-ideológicas que proporciona una estructura para la actividad económica capitalista. [Dicha estructura] favorece la apropiación de plusvalía, cuya búsqueda da forma al circuito del capital. La plusvalía tiene varios usos, uno de los cuales es la acumulación de capital (Kotz, 2003: 264).

Ambos denuncian, de forma correcta, la existencia de un ilegítimo salto conceptual en Gordon et al. (1982) al pasar de una discusión sobre el apoyo cualitativo que las instituciones confieren a las diversas fases del circuito del capital, a consideraciones cuantitativas sobre el ritmo del proceso de acumulación (Kotz and Wolfson, 2010). El capitalista individual estará interesado en la obtención sostenida de plusvalía, siendo el ritmo de la acumulación estructural un resultado implícito, mas no perseguido, de las respectivas decisiones individuales.

La clase capitalista estará interesada en unas instituciones estables que favorezcan un funcionamiento correcto a lo largo del circuito del capital [M-C-C'-M'], pero las condiciones que permitan la reinversión del término final, M', en el circuito del capital de nuevo, de forma que la acumulación de capital tenga lugar, dependerán de la estructura concreta de dichas instituciones. Kotz y Wolfson (2010) distinguirán entre dos tipos ideales de ESA empleando como criterio rector las condiciones que permitan tal reinversión en el circuito productivo. Por un lado se encuentran las ESA Liberales, caracterizadas por una clara dominación del capital sobre el trabajo, una competencia agresiva entre los capitalistas individuales, moderada intervención del Estado en la economía, y una ideología generalmente individualista. Por otro lado, las ESA Reguladas estarán marcadas por un cierto acuerdo entre capital y trabajo, una coexistencia pacífica entre los grandes capitales, activa intervención por parte del Estado en la regulación económica, y una ideología dominante que favorece la regulación 'mixta' de la economía. De esta forma, siendo los dos tipos de ESA ensamblajes institucionales potencialmente exitosos desde el punto de vista del capitalista individual, en tanto que permiten una extracción de plusvalía sostenida en el tiempo, solamente las ESA Reguladas serán susceptibles de proporcionar un entorno favorable para la acumulación de capital. El carácter anárquico de la competencia intra-capitalista junto con el deterioro paralelo de las relaciones laborales, ambos fenómenos constitutivos de las ESA Liberales, de las que la institucionalidad neoliberal constituiría un ejemplo, incentivan la reinversión de la plusvalía en actividades de carácter especulativo en

lugar de en el aparato productivo. Con esta distinción en mente, las particularidades y contradicciones de la ESA Neoliberal son susceptibles de ser identificadas con mayor facilidad.³

Ciertamente, la reformulación teórica introducida por Kotz y Wolfson (2010) constituye un avance significativo respecto a anteriores versiones, al cambiar el enfoque del proceso de acumulación al apoyo que presta el entramado institucional al circuito del capital. Sin embargo, el privilegio teórico-ontológico otorgado a la pacificación de la contradicción capital-trabajo corre el peligro de introducir ciertos vicios reduccionistas y esencialistas en su intento por aprehender la naturaleza heterogénea de las estructuras institucionales capitalistas.⁴ En su lugar, resulta más provechoso concebir cada estructura institucional no como un intento satisfactorio de estabilizar la contradicción central de toda sociedad capitalista, sino como un complejo conformado por instituciones cuyos efectos son potencialmente contradictorios, de forma que cada una está sobre-determinada por todas las restantes, esto es, cada esfera refleja y contiene el carácter contradictorio de las restantes.⁵ De esta forma, se evita postular una de ellas como la 'verdad oculta' de la totalidad, relegando las restantes al *status* de meros epifenómenos. El rechazo a garantizar un estatus ontológico diferenciado a una esfera concreta permite aprehender la heterogeneidad constitutiva de lo social con un mayor grado de precisión.

En resumen, una ESA exitosa no será aquella que se encuentre libre de contradicciones internas, sino precisamente aquélla en la cual las contradicciones que la constituyen se refuercen mutuamente, proporcionando así estabilidad al conjunto como resultado de su mutuo equilibrio. El modelo de crecimiento de la economía española en el período 1995-2007 ofrece un ejemplo paradigmático de una ESA Liberal, cuya propia supervivencia depende no de la ausencia de tendencias contradictorias en su seno, sino de cómo un conjunto heterogéneo de tendencias potencialmente explosivas encuentran acomodo en su integración complementaria con las restantes. En particular, la fuerte contracción salarial favorecida por la integración española en el Sistema Monetario Europeo; la emergencia de burbujas especulativas en el sector de la construcción, junto con la desproporción sectorial aparejada a la misma; o el excesivo grado de apalancamiento de los hogares, bastarían por sí solas para poner en jaque a la estructura institucional en su conjunto. Paradójicamente, el mutuo apoyo que dichas tendencias se han conferido entre sí permite explicar tanto la duración como la intensidad del modelo de crecimiento español. Sin embargo, la necesaria implosión interna del modelo revela finalmente, más allá de ciertas ilusiones emergidas al amparo de la burbuja inmobiliaria, el carácter extremadamente precario de dicha articulación.

EL NEOLIBERALISMO EN ESPAÑA: 1995-2007

La inclusión del modelo español 1995-2007 dentro del grupo más amplio de ESA Liberales implica reconocer un cierto elemento de similitud con respecto a otros períodos históricos, fundamentado en un grado alto de coherencia entre aquellas esferas constitutivas de toda formación social capitalista, tales como la regulación de la competencia intra-capitalista o el conflicto capital-trabajo.⁶ Sin embargo, reconocer un cierto isomorfismo en lo tocante a la organización del circuito del capital no implica en absoluto postular una mera repetición histórica.

³ Kotz (2003, 2010) indica una cierta asimetría entre ambos tipos. La existencia de problemas de coordinación por parte del capital en lo referente a las ESA Reguladas implicaría que éstas se materializarán, solamente, tras la ocurrencia de determinados factores históricos, a pesar de los beneficios que reportan a la clase capitalista en su conjunto.

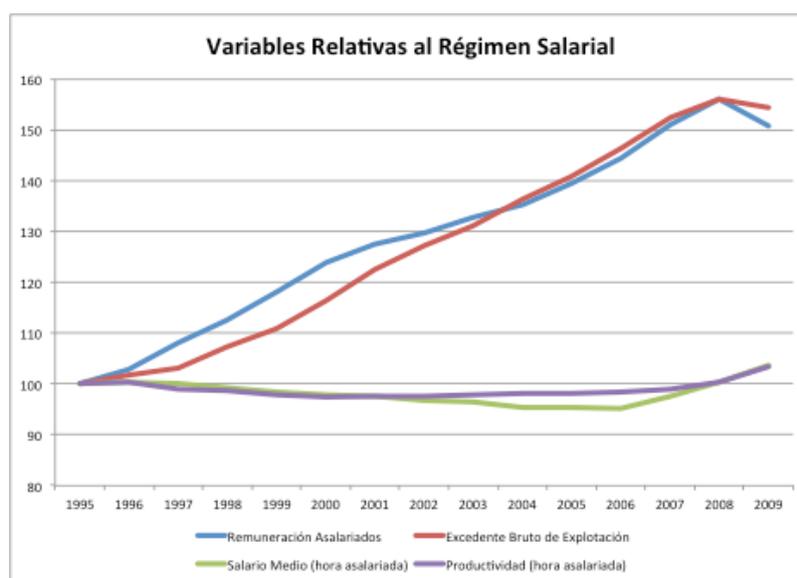
⁴ 'Todas las estructuras institucionales estables de una sociedad capitalista, incluidas aquellas que caracterizan al neoliberalismo, representan la estabilización (temporal) de las contradicciones centrales del capitalismo [capital-trabajo, y aquellas internas a cada clase]' (Wolfson, 2003: 258; mis cursivas)

⁵ Sobre el uso del concepto de sobre-determinación para concebir la totalidad social, desde la perspectiva de la economía política, ver Althusser (1965) y Resnick y Wolff (1987). Dentro de la teoría de las ESA, el gran exponente es la obra de Lippit (2005, 2010).

⁶ La introducción de tipos-ideales responde a un propósito meramente heurístico, por lo que cada caso concreto presenta invariablemente variaciones respecto a los mismos. En particular, entendemos que la ideología dominante, la cual ha garantizado la aceptación del orden vigente por parte de la inmensa mayoría de la población, no se corresponde con una de tipo individualista-Hobbesiana, si no más bien con las expectativas compartidas de un acercamiento progresivo a los Estados del Bienestar 'europeos', en un contexto en el cual los vientos internacionales soplaban en dirección contraria.

El ciclo expansivo 1995-2007 de la economía española comienza fundamentado sobre dos pilares ya establecidos en el momento de comienzo de la expansión. Por un lado, la herencia del *desarrollismo* Franquista perdura en la especialización relativa en los sectores turismo y construcción, pilares a su vez del anterior *boom* del período 1986-1991, y exacerbada por los procesos de desindustrialización acaecidos durante la década de 1980. Por otro lado, los 'criterios de convergencia' resultantes del Tratado de Maastricht (contención de la inflación, gasto público y tipos de interés) institucionalizan un modelo de crecimiento en el cual los tipos de cambio fijos sitúan a los salarios como única variable de ajuste en términos de competitividad exterior, en un contexto en el cual el sector industrial carece de relevancia para convertirse en fuente significativa de incrementos de productividad.

GRÁFICO 1



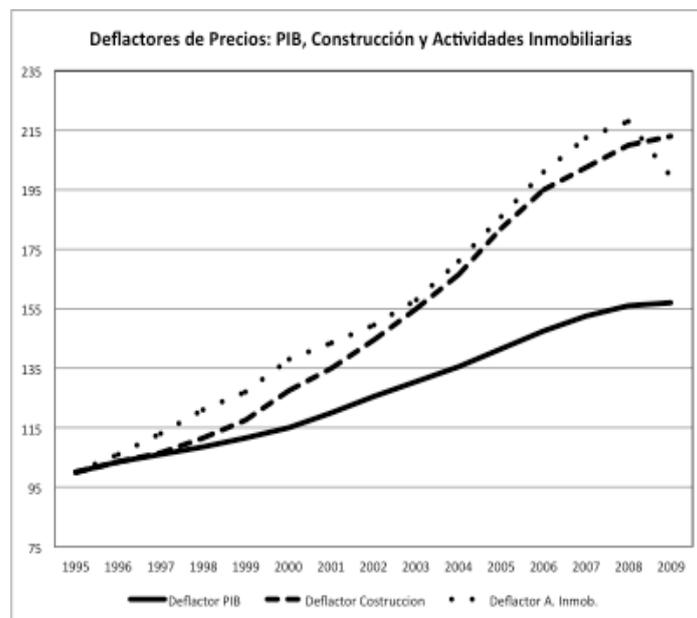
Fuente: Elaboración propia a partir de Contabilidad Nacional, INE (1995=100).

Considerando la paralela reducción del gasto público en relación al PIB, acotado estructuralmente por los criterios de convergencia relativos al déficit y deuda públicos, cabría esperar la inminente ocurrencia de un 'problema de realización' debido a la resultante relación contradictoria entre las condiciones necesarias para la producción de plusvalía y aquellas requeridas para su ulterior realización (ver Gráfico 1). Cabría esperar, quizás, que tal problema fuese pospuesto temporalmente mediante un incremento de las exportaciones al resto de países integrantes del Sistema Monetario Europeo. Sin embargo, es paradójicamente la demanda interna el componente que ejerce de locomotora última del proceso de crecimiento, en aparente contradicción con las explicaciones ortodoxas al respecto (López y Rodríguez, 2011).

La explicación ha de ser buscada en la peculiar combinación de, por un lado, un masivo endeudamiento privado (familias y empresas) que permite compensar las nuevas restricciones que operan sobre los niveles permisibles de gasto público y las posibilidades de endeudamiento estatal y, por otro, el papel desempeñado por un sector de la construcción constituido alrededor de una masiva burbuja especulativa en torno a los precios de la vivienda. Resulta evidente que tanto un exceso de apalancamiento por parte de los agentes privados, como la existencia de un mercado cuyos precios divergen crecientemente respecto de sus condicionantes fundamentales, son tendencias cuya perpetuación indefinida es a todas luces imposible. Sin embargo, la forma en la cual estas tendencias inherentemente explosivas encuentran apoyo en las restantes, posibilitando así su extensión en el tiempo, constituirá la idiosincrasia propia del modelo español, y la razón última de su coherencia interna.

López y Rodríguez (2010) señalan cómo al inicio del ciclo expansivo ya se encontraban en pie los elementos constitutivos del ciclo inmobiliario español. A la herencia recibida del modelo franquista en términos de especialización productiva, exacerbada a su vez por el breve ciclo expansivo 1986-1991, habrá que añadir la drástica bajada de los tipos de interés tras la introducción de los programas de convergencia derivados de Maastricht, los cuales significan unos menores costes de endeudamiento tanto para una clase trabajadora en situación de estancamiento salarial, como para una clase de promotores ávidos de ganancias; la fuerte caída en la provisión pública de viviendas de protección oficial, generando un masa ingente de potenciales compradores; junto con la funcionalidad de una amplia red de aeropuertos, autopistas y trenes de alta velocidad que continuará su expansión a lo largo de la década siguiente.

GRÁFICO 2



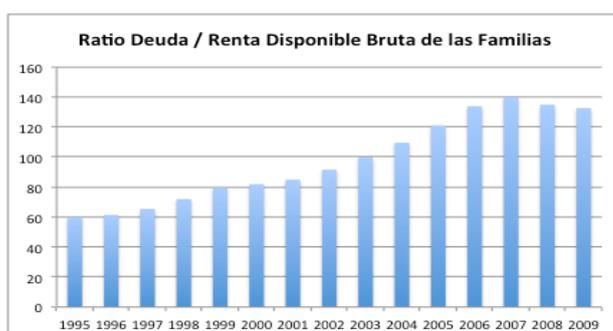
Fuente: Elaboración propia a partir de Contabilidad Nacional, INE (1995=100).

La particularidad de la burbuja inmobiliaria reside en el hecho de haberse constituido como fundamento último de las espectaculares trayectorias tanto del consumo como de la inversión en el período en cuestión (ver Gráfico 2). En lo relativo a la inversión, unos niveles de Formación Bruta de Capital Fijo (del 21,5% del PIB en 1995, al 30,7% en 2008) superiores a la media europea en el mismo período encubren un marcado desajuste sectorial que explica los muy pobres resultados en términos de productividad laboral en relación al resto de países del entorno europeo (Recio y Banyuls, 2004). En el periodo 95-07, el 67% del total de la inversión se relaciona, directa o indirectamente, con el auge de la construcción (Mateo y Montanyà, 2014). Sin embargo, la creación de más de 7 millones de puestos de trabajo en la economía en su conjunto explican que la dotación de capital por trabajador no se haya incrementado sustancialmente en el período, explicando así la progresiva pérdida de competitividad relativa de la economía española, de forma que 'los sectores con una tasa de acumulación más intensa se han caracterizado por ser muy intensivos en la creación de empleo pero con importantes descensos de la productividad laboral' (Mateo, 2014:89). Las interpretaciones ortodoxas del comportamiento de la inversión hubieran predicho que tal evolución de la productividad laboral habría puesto freno por sí sola al comportamiento expansivo de la inversión. Un análisis holístico de los determinantes de la inversión, en cambio, permite aprehender la funcionalidad de cada componente del complejo institucional, en lugar de cancelar tales explicaciones en base a su supuesta irracionalidad. De hecho, como apuntan López y Rodríguez (2010:206), a pesar de las

lamentaciones acerca del problema de la baja productividad española, lo cierto es que la laxitud de este índice parece haber servido más de empuje al ciclo económico que de obstáculo al mismo’.

En lo referente al consumo, el crecimiento de los precios de los activos inmobiliarios por encima de sus valores fundamentales, en un país con un masivo predominio de la vivienda en propiedad, constituye el pilar fundamental sobre el cual se sustenta el consumo interno en un contexto de intensa contención salarial, mediante la operación de un mercado ‘efecto-riqueza’. Más allá de una mayor propensión al consumo resultado de un cierto clima de euforia colectiva al abrigo de unas expectativas de crecimiento del valor de los activos inmobiliarios en propiedad, resulta fundamental el masivo recurso al endeudamiento por parte de los hogares mediante el uso de sus activos inmobiliarios como colateral de los mismos (López y Rodríguez, 2010) hasta el punto de convertirse en 2004 en demandantes netos de financiación (ver Gráfico 3):

GRÁFICO 3



Fuente: Elaboración propia a partir de Contabilidad Nacional, INE, y Cuentas Financieras, Banco de España (1995=100).

Por último, este desarrollo no hubiese tenido lugar de no ser por el papel activo jugado por el sector financiero en cada una de las partes del proceso, desde proporcionar líneas de crédito a los hogares con garantía hipotecaria, a suministrarlo masivamente a promotores y constructoras para acometer sucesivas rondas de construcción inmobiliaria (Gráfico 4). Sin un sistema financiero dispuesto a prestar su apoyo a todos los elementos del ciclo de capital inmobiliario, la prolongación del modelo durante más de una década habría sido una quimera.

GRÁFICO 4



Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Financieras, Banco de España (1995=100).

En definitiva, cada uno de los principales componentes del antaño aclamado modelo de crecimiento español contenía dinámicas potencialmente explosivas en su seno. La intención de este análisis no es la de ofrecer una explicación exhaustiva de cómo el neoliberalismo ha logrado perpetuarse durante prácticamente tres lustros, sino el de destacar cómo la estabilidad institucional a nivel agregado es posibilitada por los efectos recíprocos de co-implicación y mutuo re-equilibrio entre esferas institucionales que, cuando son analizadas separadamente, revelan una naturaleza inherentemente contradictoria.⁷ Por ejemplo la burbuja inmobiliaria no habría sido posible sin un sector financiero dispuesto a proporcionar la necesaria financiación a promotores, constructoras y administraciones públicas, ni unos hogares dispuestos a endeudarse para poder realizar el valor de las sucesivas promociones inmobiliaria. A su vez, la necesidad de éstos de endeudarse se deriva parcialmente de un estancamiento salarial generalizado que constituye una de las razones últimas de la pujanza del turismo hispano, elemento capital para comprender la magnitud de la explosión de activos inmobiliarios. En definitiva, la racionalidad del modelo de crecimiento español sólo puede ser aprehendida mediante un análisis holístico de sus equilibrios internos

La teoría de las ESA concluye que una vez que las contradicciones internas al modelo no pueden ser ya postergadas, se sucede un período de reestructuración institucional en el cual diversos actores participarán en una contienda de naturaleza política por sentar las bases institucionales del siguiente período de estabilidad, es decir, emerge una situación de crisis orgánica. Los dos siguientes apartados explorarán la naturaleza de la presente crisis orgánica española y las potenciales vías de recomposición. La teoría de la hegemonía de Ernesto Laclau será empleada para iluminar ciertos aspectos, insuficientemente teorizados en nuestra opinión, dentro de la literatura de las ESA.⁸

LA DISPUTA POLÍTICA EN LA TEORÍA DE LAS ESA

Uno de los postulados fundamentales de la teoría de las ESA es que todo período de estabilidad institucional porta dinámicas contradictorias que, una vez su ulterior contención se muestra imposible, abren un período de disputa política por redefinir las bases institucionales sobre las cuales la actividad económica, y la vida social en su conjunto por extensión, se asentarán durante las décadas venideras. Sin embargo, pese a reconocer desde sus inicios la naturaleza eminentemente política de tal reconfiguración, un gran número de sus interpretaciones principales introducen subrepticamente un cierto economicismo en lo referente a su resolución. Por ejemplo, cuando Gordon et al. (1982:58) afirman que 'la construcción de una ESA requiere acciones conscientes y explícitas por parte de líderes políticos', muestran implícitamente un enfoque considerablemente reduccionista al otorgar prioridad a las modificaciones introducidas por el capital, de forma auto-consciente, en la organización del proceso de trabajo.

Posteriormente, Kotz (1994) postula que en tiempos de crisis orgánica no es necesario que la siguiente ESA al completo sea instituida para que la actividad económica se recupere, sino que será suficiente con establecer un conjunto de instituciones 'centrales', aquellas que pacifiquen la relación capital-trabajo. Kotz y Wolfson (2010:80) seguirán esta intuición hasta el punto de afirmar que 'todas las instituciones que constituyen una ESA, incluidas las correspondientes al neoliberalismo, reflejan la estabilización (temporal) de las contradicciones del capitalismo [las internas a cada clase junto con aquella entre capital-trabajo]'. Establecer la neutralización de la contradicción capital-trabajo como momento central en todo proceso de construcción institucional profundo es, precisamente, lo que les permite postular una cierta coherencia histórica fundamentada en la alternancia entre ESA Liberales y Reguladas.⁹ La formulación de Kotz y

⁷ Un análisis exhaustivo debería considerar a su vez el rol estabilizador jugado por diversos mecanismos reproductivos como el sistema educativo, las políticas de asistencia social, y singularmente la familia. Sin embargo, el propósito del presente apartado no consiste en presentar tal análisis, sino en mostrar cómo, a raíz de su carácter contradictorio, los principales elementos del proceso de acumulación encuentran acomodo entre sí.

⁸ Para un análisis más detallado de los espacios de tensión y confluencia entre la obra de Laclau y la teoría de las ESA, ver Rey Araújo (2015).

⁹ 'La estabilización de las contradicciones del capitalismo tiene una cierta coherencia, representada bien por el principio del libre

Wolfson muestra, sin embargo, un marcado sesgo reduccionista al postular la resolución del conflicto capital-trabajo, uno de los muchos que permean toda sociedad capitalista, como la 'verdad oculta' de toda remodelación institucional profunda, corriendo así el riesgo de minusvalorar la importancia de otras luchas en lo relativo a la obtención de la estabilidad social necesaria para una actividad económica sostenida en el tiempo.

Dentro de la literatura de las ESA, las aportaciones más relevantes para teorizar la contienda política en tiempos de crisis orgánica en términos marcadamente 'anti-esencialistas' se encuentran en la obra reciente de Lippit (2005, 2010, 2014). Contrario a los privilegios otorgados por las formulaciones anteriores a la contradicción capital-trabajo en lo relativo a la configuración de las disputas políticas en tiempos de crisis sistémica, Lippit destaca la importancia de todas aquellas luchas y conflictos que, a pesar de sólo ser afectados tangencialmente por las dinámicas internas al proceso de producción, son fundamentales para comprender tanto los diversos alineamientos políticos como su ulterior resolución.

Quando se consideren las fuerzas que pueden socavar cada institución y, en última instancia, la estructura de la cual forma parte, el rol jugado por su interacción con otras instituciones, el conjunto de procesos sociales y otros factores exógenos debe ser reconocido, junto con aquellas contradicciones internas que tienden a emerger en cada institución. (Lippit, 2010:66)

Aprehender correctamente cómo las diversas instituciones, contradicciones y conflictos que recorren la totalidad del campo social se relacionan entre sí se torna fundamental para poder comprender las dinámicas de la disputa política en tiempos de redefinición institucional. La penetración durante la etapa neoliberal de la lógica mercantil en multitud de esferas, anteriormente salvaguardadas de su influjo, obliga a prestar un grado mayor de atención a todos aquellos conflictos no asimilables estrictamente a una lógica de clase. La progresiva fragmentación sufrida por la clase trabajadora en las últimas décadas, junto con la multiplicidad de identidades que emanan de tal proceso, hacen imposible seguir concibiendo a las antiguas organizaciones políticas de la clase obrera como ejes centrales de todo proceso transformador en las sociedades occidentales. Más aún, no solamente resulta inconcebible un proceso transformador que no reconozca la radical heterogeneidad de las luchas susceptibles de ser re-articuladas en un bloque con voluntad transformadora, sino que el mero hecho de no aprehenderlas correctamente hace el propio campo político ininteligible en términos de estrategia. En palabras de Lippit (2010:64):

El conflicto de clase es, por supuesto, una de las luchas principales que caracterizan a una sociedad capitalista. [Sin embargo,] privilegiar el conflicto de clase hasta el punto de excluir otros conflictos limita nuestra concepción de la naturaleza de una ESA y del tiempo necesario para formar uirecta existente entre la tasa de ganancia en una economía dada y el grado de contención de la contradicción capital-trabajo, ésta requiere del apoyo suministrado no sólo por aquellas instituciones que la afectan directamente, sino que es necesario que la multiplicidad de identidades y conflictos que constituyen lo social encuentren acomodo también en la estructura institucional resultante.

CRISIS ORGÁNICAS Y SITUACIONES POPULISTAS

En los apartados anteriores argumentamos que los diversos ensamblajes institucionales que recubren el circuito del capital en una sociedad dada pueden ser, en última instancia, agrupados en dos grandes categorías. Un corolario a tal afirmación es que la tipología de crisis sistémicas correspondiente a cada variedad de ESA difieren de igual manera (Kotz, 2013).

mercado, bien por el principio de la regulación. Además, dicha coherencia es otorgada por la estabilización de la contradicción fundamental entre capital y trabajo' (Wolfson, 2003: 258).

Las ESA Reguladas, caracterizadas por un cierto grado de cooperación entre capital y trabajo, junto con un grado alto de intervención estatal en la regulación económica, tienden a producir un empoderamiento de la clase trabajadora que desemboca en problemas sistémicos debido a la 'reducción de ganancias' (*profit-squeeze*). La tasa de beneficios tiende a descender progresivamente en cada ciclo económico, produciéndose una progresiva erosión de la estructura institucional imperante hasta el momento (Kotz, 2013). Kotz (2010) ofrece dos motivos principales por los cuales las crisis sistémicas resultantes de las ESA Reguladas tienden a ser más suaves (*mild*) que aquéllas derivadas de las ESA Liberales. Por un lado, dado que los problemas emergen en la capacidad de producción de plusvalía, principalmente debido al mayor poder de negociación disfrutado por la clase trabajadora durante la fase expansiva, una acción concertada por parte del capital encaminada a restituir su supremacía ofrecería una potencial salida (por ejemplo, implementar altas tasas de desempleo como mecanismo disciplinante).¹⁰ Por otro lado, la intervención activa por parte del Estado durante la fase de expansión garantiza que disfrutará de los medios apropiados para implementar dichas políticas llegado el momento. Por ejemplo, como respuesta a los problemas estructurales de la década de 1970, fue suficiente inducir políticamente una 'Gran Represión' (Bowles et al., 1990), reduciendo activamente los programas sociales y atacando deliberadamente a las organizaciones sindicales (Rosenberg, 2010), para restituir las condiciones de rentabilidad del capital. Por estos motivos, las crisis resultantes serán más 'suaves' desde la perspectiva de la supervivencia última del sistema (Kotz, 2010).

En cambio, las ESA Liberales ofrecen una perspectiva considerablemente diferente. Las instituciones que las conforman favorecen, en general, la generación de plusvalía pero complican su ulterior realización, albergando en su seno tendencias inmanentes a la ocurrencia de crisis de 'sobre-producción' (Kotz, 2009).¹¹ Ha sido argumentado con anterioridad cómo dicho problema de realización en el período 1995-2007 en España pudo ser postergado mediante la operación de tendencias compensatorias, insostenibles en el largo plazo, como la existencia de burbujas especulativas en los mercados de activos o un desorbitado nivel de apalancamiento de los hogares. Llegado el momento, el retorno de los precios de los mercados de activos a sus valores fundamentales fuerza el colapso repentino de aquellas instituciones que se habían sostenido sobre la existencia de burbujas especulativas. En lugar de un largo período de inestabilidad, asistimos a un proceso de repentina desintegración institucional no susceptible de ser subsanado mediante modificaciones parciales de la estructura institucional. La crisis sistémica resultante será entonces una 'grave (*severe*) crisis estructural de acumulación' (Kotz, 2010).

En lo referente a las oportunidades de intervención política con miras a una transformación interna al capitalismo en una línea emancipatoria, las crisis de 'sobre-producción' deparan una situación paradójica. Por un lado, los potenciales movimientos opositores al orden capitalista llegan al momento de crisis en una situación de debilidad y fragmentación, fruto del efecto de las tendencias anteriores. Llegado el momento de la contienda política por constituir las bases institucionales que han de regular la convivencia futura, es posible que no exista un sujeto político, ya conformado, susceptible de ofrecer una oposición efectiva. Por otro lado, sin embargo, la profundidad de los desequilibrios resultantes de la implosión de sus contradictorias e inmanentes tendencias garantizan que el período de descomposición institucional será necesariamente largo (Kotz, 2013), por lo que resulta concebible que tal sujeto emerja en el transcurso de la crisis.

En resumen, el período de inestabilidad institucional derivado de la implosión de las dinámicas internas que anteriormente habían sostenido el modelo español 1995-2007 será necesariamente largo, debido a la profundidad de las modificaciones institucionales requeridas. Restituir el funcionamiento de un bloque

¹⁰ Husson (2015) demuestra empíricamente cómo la acumulación de un stock de desempleo (la 'Gran Represión') subyace el trasvase de poder de negociación del trabajo al capital, definitorio del régimen neoliberal.

¹¹ Estas pueden manifestarse a través de problemas de sub-consumo, sobre-inversión, o mediante la emergencia de burbujas especulativas.

institucional no será suficiente pues, como ha sido ya indicado, lo que es necesario restituir es la totalidad del complejo institucional que recubre al circuito del capital. No simplemente uno de sus componentes, sino el carácter virtuoso de las interacciones entre los mismos. Como fue argumentado en el apartado 3, ninguno de los principales componentes del modelo de acumulación (creciente endeudamiento de los hogares, pujanza de la demanda interna en un entorno de contención salarial, burbujas especulativas en los mercados de activos) era sostenible en el largo plazo. Dado que lo que explica la relativamente larga pervivencia del modelo español es la complementariedad existente entre los mismos, una modificación parcial que sólo refiera a una de ellos no podrá dar lugar a un nuevo ciclo de acumulación. Por ejemplo, en el improbable caso de un alza generalizada de las retribuciones salariales, es altamente dudoso que permitan el fortalecimiento del consumo interno en lugar de contribuir a reducir los niveles de endeudamiento ya acumulados. Además, tanto la ideología eminentemente individualista como el proceso de fragmentación social al que ha sido sometida la clase trabajadora previenen la existencia de un sujeto político ya constituido susceptible de plantear una disputa en términos progresistas o emancipadores.

La tesis defendida en el presente artículo es que solamente las crisis orgánicas resultantes de la implosión interna de una ESA Liberal, tal y como la correspondiente al neoliberalismo, son asimilables a lo que Laclau (2005) denomina 'situaciones populistas', caracterizándose éstas por un alto grado de desinstitucionalización y por la simultánea proliferación de una multiplicidad de demandas insatisfechas, fruto de la incapacidad por parte del orden institucional vigente de integrarlas en su seno. De esta forma, emerge la posibilidad de que aquellas identidades desplazadas de su posición anterior sean re-articuladas en un proyecto común con voluntad de ruptura. Una 'intervención populista' (aquella que divida el campo social dicotómicamente mediante la invocación a un pueblo aún por construir) es una salida posible de una 'situación populista', mas no la única. Mientras que ésta última remite a la desinstitucionalización repentina (junto con la crisis de expectativas ligada a la misma) derivada del colapso del proceso de acumulación, es concebible una salida que no conlleve una intervención de carácter populista sobre la misma, sino más bien una paulatina aceptación de la situación vigente como una nueva 'normalidad'. En tal caso, las demandas desaparecerían del campo social no por haber sido satisfechas, sino por mera resignación. Hecha esta aclaración, lo que resta del presente apartado tratará de justificar por qué sólo las crisis orgánicas derivadas de una ESA Liberal pueden ser catalogadas como 'situaciones populistas'.

Como ha sido indicado con anterioridad, las contradicciones internas a una ESA Regulada tienden a manifestarse mediante un período, considerablemente largo, de inestabilidad institucional. Los problemas internos al proceso de acumulación conllevan la emergencia de diversas demandas insatisfechas, mas éstas surgen paulatinamente conforme la crisis de acumulación se va manifestando progresivamente. Su emergencia dilatada en el tiempo permite a la institucionalidad aún vigente lidiar con ellas de manera individual, favoreciendo así su integración diferencial en una nueva institucionalidad aún en proceso de construcción.

Las crisis orgánicas resultantes del colapso de una ESA Liberal constituyen, en cambio, una coyuntura cualitativamente distinta. La naturaleza contradictoria de los principales bloques institucionales que la conforman desemboca en una interrupción repentina de la actividad económica tras la eventual implosión de uno de sus componentes, iniciándose un proceso de rápida descomposición institucional. Además, la práctica inexistencia de un clima de cooperación entre los diversos actores sociales favorece la adopción de medidas de corte defensivo por parte de las élites. La situación resultante será la emergencia simultánea de una gran variedad de demandas que la institucionalidad vigente no puede satisfacer. La combinación de tasas positivas de acumulación con la existencia de diversas burbujas especulativas había permitido incrementar progresivamente la base material sobre la cual diversos grupos sociales habían sido integrados en el sistema en una posición de subalternidad. En el momento en que su paulatina expansión ya no resulta posible, aquellas posiciones que antaño eran integradas diferencialmente en el orden social se ven irrevocablemente expulsadas cara a la exterioridad del sistema. De esta forma, la 'naturalidad' con la

que los respectivos agentes aceptaban su inclusión en la fábrica social se ve repentinamente cuestionada, de forma que una variedad de demandas y conflictos heterogéneos emergen de manera relativamente simultánea.

Por un lado, el carácter simultáneo de la emergencia de diversas demandas insatisfechas permite concebir su reagrupación en una nueva voluntad colectiva configurada en base a su común rechazo de/por el *status quo*, dado que su abundancia impide su integración diferencial inmediata por parte de la institucionalidad vigente. Por otro, la heterogeneidad interna de las demandas rechazadas, fruto de la diversidad de posiciones que ocupaban con anterioridad a la crisis, obliga, desde la perspectiva de un movimiento con voluntad transformadora, a la confección de un nuevo imaginario colectivo. Estas dos características, presentes en menor grado en las crisis orgánicas resultantes de una ESA Regulada, permiten calificar a aquéllas resultantes de la implosión de una ESA Liberal como 'situaciones populistas'.

Como ya ha sido indicado, una 'intervención populista' (una de las posibles salidas a una 'situación populista') requiere la agrupación de diversas demandas insatisfechas, en una nueva 'relación de equivalencia' entre las mismas que dé lugar a un nuevo sujeto político. Ésta no emergerá en base a algo que las diferentes demandas tengan *de facto* en común, sino que ha de surgir en función de su común rechazo al *status quo*, es decir, en base a lo que todas ellas *no son*. Sin embargo, para que estas demandas se configuren como un sujeto político mediante la conformación de una relación de equivalencia entre ellas, resulta necesario que ésta sea representable: 'Las relaciones de equivalencia no irían más allá de un vago sentimiento de solidaridad si no cristalizaran en una identidad discursiva que no represente las demandas como equivalentes, sino el vínculo 'equivalencial' como tal' (Laclau 2005:93). Aquella demanda que ejerza la función de representación de toda la cadena de equivalencias tiene que ser un elemento de la propia cadena que ocupe la centralidad mediante un propio 'desdoblamiento', que le permita representar al conjunto sin disociarse de su propio carácter individual. No se trata de un elemento que represente algo que todos los restantes poseen en común, sino de una operación puramente 'performativa' mediante la cual se constituya la cadena como tal (Laclau, 2005:97).

Pese a ser contingente la relación entre la demanda particular y su función significadora de la cadena, es decir, a pesar de que toda demanda comprendida en su seno puede *a priori* cumplir dicha función de representación, su elección no es irrelevante, pues 'nunca deja de ser un significante particular entre otras, esto es, nunca es *cualquier* significante, sino siempre es éste en lugar de *aquel* significante' (Thomassen, 2005:294). En base a lo aquí expuesto, en el presente apartado se argumentará por qué la demanda por la reducción del tiempo de trabajo no solamente está capacitada para acometer la tarea de representación de la cadena de equivalencias en su conjunto, sino que también sería deseable desde un punto de vista progresista o emancipador.

REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO: UNA PROPUESTA DESDE LA ECONOMÍA POLÍTICA

En el presente apartado se tratará de argumentar a favor de la pertinencia de la reclamación por la reducción de la jornada laboral en la actual coyuntura tanto desde una perspectiva eminentemente económica, poniendo el énfasis en los incentivos que supondría para un cambio del modelo productivo cara a un perfil tecnológicamente más avanzado, como desde una perspectiva política, haciendo hincapié en su potencial para superar la actual fragmentación de las clases trabajadoras.

Antes de proceder, es pertinente realizar una pequeña aclaración. El empleo asalariado es una modalidad históricamente específica de organizar el reparto del trabajo en una sociedad, entendido éste último como toda producción de bienes y servicios destinada a satisfacer diversas necesidades humanas. A pesar de que trabajo y empleo son categorías analíticamente distintas, es prácticamente imposible pretender modificar el reparto del primero sin modificar las condiciones en las cuales se desarrolla el segundo. En última instancia, la meta de un proyecto emancipatorio debería ser lograr un reparto equitativo del trabajo,

es decir, de todas aquellas actividades implicadas en la propia reproducción social. Sin embargo, tanto desde una perspectiva económica como política, es necesario cuestionar en primer lugar la organización del empleo para poder acometer un reparto del trabajo en su totalidad.

Flexibilidad y precariedad no son sinónimos.

La crisis general del capitalismo Fordista español durante la década de 1970 se entremezcla con una crisis del Estado Franquista. Las convulsiones implícitas en la transición a una forma liberal-democrática del Estado se suman a la necesidad de devaluar una gran masa de capital fijo obsoleto en relación a las nuevas condiciones de producción a nivel internacional (Charnock et al., 2014). En esta coyuntura, los Pactos de la Moncloa de 1977 sentarán las bases para la reestructuración del modelo laboral español con el objetivo prioritario de contener la espiral inflacionista, provocada por la ingobernabilidad de los salarios en un contexto de intensa desintegración institucional (López y Rodríguez, 2010:147).

La adopción del mantra neoliberal de la 'flexibilidad' se realiza, en el contexto hispano, sobre dos piezas fundamentales que introducen una clara línea de continuidad respecto al modelo laboral y productivo heredado del último Franquismo, fundamentado en la debilidad estructural del trabajo. Por un lado, la entrada en la Unión Europea en 1986 re-significa la función de los salarios fundamentalmente como costes de producción y ya no como fuente de demanda, constituyéndolos como única vía de ajuste, una vez que tanto la devaluación del tipo de cambio externo como el refuerzo de la progresividad fiscal desaparecen definitivamente del menú. Por otro lado, la legalización de la contratación temporal 'acausal' en 1984 otorga reconocimiento legal a las prácticas de flexibilidad externa que durante el Franquismo se venían realizando mediante el recurso a la economía sumergida, ahora canalizadas a través del uso indiscriminado de contratos temporales (Banyuls et al., 2009). Pese a la existencia de ulteriores intentos legislativos para poner freno a la excesiva temporalidad del modelo español, la denominada 'cultura de la temporalidad' española (Toharia, 2005) descansa sobre un modelo productivo en extremo dualizado y con baja intensidad tecnológica, que las políticas económicas no han querido, o no han sabido, modificar. Éste marco institucional de contención salarial refuerza pues un modelo de desarrollo con un perfil tecnológico marcadamente bajo, caracterizado por una sobre-especialización en sectores con limitado contenido tecnológico, un inferior grado de mecanización que los socios europeos junto con una mano de obra relativamente menos cualificada, a la par que aquellos sectores potencialmente competitivos a nivel internacional son sistemáticamente desmantelados (Murillo, 2010). Ésta estructura productiva se sostiene y refuerza por lo que Miguélez y Prieto (2009) han denominado un 'modelo con flexibilidad incontrolada', caracterizado por muy altas tasas de temporalidad y auto-empleo, una tasa de empleo baja y altos niveles de desempleo, desigualmente repartidos en función de procesos de segmentación derivados de la edad, género o lugar de origen.

En definitiva, el modelo laboral español refuerza la inserción externa de su aparato productivo con un perfil tecnológico bajo. Los elevados niveles de temporalidad y desempleo operan *de facto* como un ejército industrial de reserva latente, en el cual la gran discrecionalidad por parte de los empleadores en su uso del factor trabajo se traduce en un modelo dirigido a maximizar la cantidad de empleo, no su calidad. Como apuntan López y Rodríguez (2010:209), 'el modelo capitalista hispano ha estado fundado en una estrategia de incremento de la plusvalía absoluta antes que relativa' como única vía de generación de rentabilidad, en un marco institucional caracterizado por un deterioro progresivo de su componente tecnológico, una productividad del trabajo estancada y unos salarios reales en claro retroceso. La relativa ausencia de restricciones en el uso del factor trabajo es consistente con un modelo que 'sólo puede sostener una alta tasa de beneficio por medio de una constante dilatación de las plusvalías absolutas' (López y Rodríguez, 2010:214), por lo que aquellas ramas productivas que requieren un mayor grado de cualificación de y cooperación con el factor trabajo se ven crecientemente infrarrepresentadas en la estructura sectorial durante la última fase expansiva. Así, en relación a la calidad del empleo, 'la característica más relevante

es la variabilidad de la jornada laboral – excesivamente largas y variables (en sectores como el comercio minorista y en hoteles/restaurantes) junto con horas extra – lo cual impone obstáculos en la conciliación entre vida personal, familiar y social’ (Banyuls et al. 2009:259). La incapacidad de fundamentar la rentabilidad capitalista en actividades que permitan un crecimiento sostenido de la productividad laboral refuerza el carácter inherentemente antagónico del capitalismo hispano.

Este modelo laboral y productivo, dónde la precariedad obrera y la discrecionalidad empresarial se habían convertido en factores estructurales, experimenta en la actual crisis sistémica su irrevocable implosión interna. Muy posiblemente, la estrategia de las oligarquías inmobiliario-financieras consistirá fundamentalmente en exacerbar dichas características del modelo español. Sin pretender minusvalorar las posibilidades reales de que la creciente polarización social resultante pueda ser sostenida por la extensión hegemónica de una ideología neo-servil a lo largo del cuerpo social que, pese a la incapacidad de recuperar significativamente la rentabilidad, permita mantener las jerarquías sociales imperantes en el medio plazo, resulta posible concebir un escenario alternativo que pase por una reconfiguración del tiempo de trabajo en términos socialmente más justos.

En este sentido, una reforma institucional que reduzca significativamente la longitud y variabilidad de la jornada laboral, especialmente en aquellos sectores menos proclives a generar endógenamente incrementos significativos de la productividad, podría funcionar como lo que Streeck (1997) ha denominado ‘restricciones beneficiosas’ (*beneficial constraints*), constituyéndose como incentivos para superar tanto el carácter marcadamente dual de la estructura productiva como el carácter intermedio y subsidiario de su inserción externa. El carácter extensivo y regresivo del modelo productivo español está fundamentado sobre un modelo laboral que favorece la adición extensiva de horas de trabajo en lugar de incentivar un uso más productivo de las existentes. Una reducción general de la jornada laboral, en cualquiera de sus modalidades, constituiría un fuerte incentivo para implementar un modelo productivo con una mayor racionalidad y un superior componente tecnológico, sentando las bases para una recuperación de la productividad laboral que permita compatibilizar la rentabilidad capitalista con una mejora sostenida de las condiciones de vida de los trabajadores. El volumen de contratos temporales, desempleados y contratos a tiempo parcial involuntarios constituyen un masivo ejército de reserva cuya limitación obligaría a los capitalistas españoles a buscar vías de rentabilidad basadas en un mayor componente tecnológico. Las restricciones a un uso extensivo de la fuerza de trabajo implicarían un incentivo para progresivamente abandonar la ‘flexibilidad al margen’ como variante exclusiva en el modelo español (Toharia, 2005), de carácter eminentemente cuantitativo-precizador y funcional simple (Cano, 2007), por formas de ajuste organizacionalmente más complejas, condición necesaria a su vez para una estrategia de desarrollo fundamentada en la generación de plusvalía relativa y no absoluta. Finalmente, el uso extensivo y discrecional de la fuerza de trabajo es la base última de un patrón de especialización productiva en sectores como la construcción y el turismo, cuya competitividad se centra casi exclusivamente en el abaratamiento progresivo de los costes laborales y no en el incremento de la productividad. Una acción concertada a controlar y redistribuir el tiempo de trabajo debiere ser una piedra fundamental para una reestructuración sectorial que permita reducir el carácter eminentemente antagónico del capitalismo español.

Superar la fragmentación política de la clase trabajadora.

Íntimamente ligado con lo anterior, la cuestión del tiempo de trabajo ofrece la posibilidad de trascender el contexto de elevada fragmentación política resultante de la exitosa implementación del neoliberalismo en los últimos lustros. Este proceso de fragmentación se revela en una doble vertiente. Por un lado, la producción industrial en serie característica del Fordismo facilitaba la construcción de un sujeto político centrado en la clase obrera a través de la experiencia compartida en el lugar de trabajo. Los procesos de des-industrialización derivados de la contrarrevolución neoliberal, junto con la clausura definitiva de la experiencia soviética en términos históricos, eliminan la lucha por la implementación del socialismo como

horizonte de sentido unificador de demandas inicialmente heterogéneas. La individualización de la relación laboral fruto del trasvase sistemático de puestos de trabajo industriales al sector servicios imposibilita la traslación directa de la experiencia compartida en el ámbito de la producción a la esfera política. En su lugar asistimos a la proliferación de demandas sectoriales diversas, a menudo enfrentadas entre sí, cuya rearticulación en un proyecto político compartido se torna capital para plantear una lucha hegemónica por una redefinición institucional en términos progresistas.

Por otro lado, la fragmentación interna de la lucha obrera se ve acompañada por la emergencia de movimientos políticos radicalmente irreducibles a la primera. Las luchas feminista y ecologista, o aquellas contra la discriminación racial o sexual, constituyen ejemplos paradigmáticos de los mismos. Su inclusión en la esfera pública permite poner de relieve diversas fuentes de opresión antaño ignoradas. Sin embargo, su emergencia es sincrónica con la desaparición de la lucha anti-capitalista del imaginario colectivo, pasando el orden social capitalista a formar parte del sentido común de época. En palabras de Žižek (2000:98):

La política posmoderna tiene el indudable mérito de 're-politizar' una serie de cuestiones anteriormente consideradas apolíticas o privadas: sin embargo, es un hecho que no 're-politiza' el capitalismo, pues la propia noción y forma de lo político mediante la cual opera está fundamentada en la despolitización de la economía.

En este contexto de fragmentación política, la demanda por la reducción de la jornada de trabajo puede funcionar potencialmente como principio de agregación de voluntades y demandas heterogéneas, a la par que situaría las relaciones de producción capitalistas en la centralidad de la disputa política. La demanda por la reducción de la jornada laboral ofrece la posibilidad de concebir una alianza transversal entre diversos segmentos de la clase trabajadora, desde los trabajadores precarios del sector servicios a las clases profesionales. Simultáneamente, permite resituar la causa última de las diversas situaciones de opresión en la configuración de las relaciones sociales bajo el capitalismo, cuestionando así la separación entre las esferas pública y privada, es decir, la distinción, constitutiva del orden capitalista, entre producción y reproducción social.

La despolitización de la esfera pública que ha acompañado al neoliberalismo se basa en una insistencia en individualizar tanto los problemas sociales, como sus potenciales soluciones. Más allá de sus efectos en términos de flexibilidad productiva, resulta preciso entender la lógica de la precariedad como una 'forma de control obrero', considerablemente más refinada que la mera represión (Cano, 2007). La interiorización de la precariedad permite conseguir simultáneamente dos objetivos básicos de la clase capitalista: conjugar un alto nivel de ocupación laboral con los efectos disciplinantes del ejército industrial de reserva. Lo que debe ser entendido como un programa de clase contra un colectivo determinado es aprehendido como una mera conjunción de problemas individuales. Sin embargo, las posibilidades de revertir la situación actual pasan inexorablemente por una movilización colectiva que tome como punto de partida la condición de los trabajadores en cuanto tales. Dado que las transformaciones productivas recientes impiden que el espacio (la fábrica) funcione como aglutinador de conciencias individuales, el control del tiempo (o su ausencia) podría cumplir dicho cometido. La demanda por la liberación del tiempo puede funcionar, pues, como aquella demanda particular que se vacía parcialmente de su propio contenido para funcionar como superficie de inscripción para todas aquellas que participen de un proyecto emancipatorio.

CONCLUSIÓN

Con toda probabilidad, la actual crisis orgánica de la sociedad española no encontrará una solución definitiva en los próximos años. La profundidad de sus desequilibrios internos garantizan que el período de reconstrucción institucional será necesariamente largo, y el carácter más o menos progresista de su eventual salida dependerá de la relación de fuerzas entre los agentes que participen en la contienda.

Las dinámicas propias de las ESA Liberales deparan, como ha sido indicado, una situación paradójica en lo relativo a una oposición transformadora. Por un lado, las clases subalternas llegan al momento de crisis en una situación de extrema debilidad y fragmentación, previniendo así la emergencia de un sujeto político susceptible de participar en una batalla digna de tal nombre. Por otro lado, sin embargo, la duración y dureza de sus efectos dislocadores permiten entrever la posible emergencia de tal sujeto transformador en el transcurso de su resolución. Para ello, la constitución de un nuevo horizonte de sentido que permita agrupar a aquéllos con un interés efectivo en una reversión de las dinámicas anteriores resulta una condición *sine qua non*.

En el presente artículo argumentamos a favor de la pertinencia de la demanda por la reducción de la jornada laboral para constituirse en dicha demanda que, mediante una traslación metafórica de su contenido particular, permita construir un nuevo horizonte aglutinador. Obviamente, esta tarea requiere a su vez un esfuerzo por dilucidar las diferentes modalidades de su implementación práctica, mas su discusión excede los objetivos del presente artículo. La intención de la presente intervención es la de contribuir a dilucidar las posibles líneas de recomposición de la actual crisis en una dirección transformadora, en base a un examen de las causas últimas de su ocurrencia. A éste respecto, las proféticas palabras de Gorz (1989:83) parecen más pertinentes que nunca:

Lo que está en juego es la transición de una sociedad productivista, fundamentada en el trabajo, a una sociedad del tiempo libre. (...) En caso de que ésta no tenga lugar, (...) los ahorros en tiempo y trabajo derivados del desarrollo acelerado de las nuevas tecnologías solamente traerán consigo exclusión, pobreza y desempleo masivo por un lado, y una intensificación de la guerra de todos contra todos por el otro.

BIBLIOGRAFÍA

Althusser, Louis (1965) *For Marx*. London: Verso.

Banyuls, Josep; Miguélez, Fausto; Recio, Albert; Cano, Ernest; Lorente, Raul (2009) "The transformation of the employment system in Spain: Towards a Mediterranean neoliberalism?", en Gerhard Bosch, Steffen Lehndorff y Jill Rubery (eds.) *European Employment Models in Flux: A comparison of institutional change in nine European countries*. London: Palgrave, pp. 247-269.

Bowles, Samuel; Gordon, David, y Weisskopf, Thomas (1990) *After the Waste Land. Democratic Economics for the year 2000*. New York: Routledge.

Butler, Judith; Laclau, Ernesto, y Žižek, Slavoj (2000) *Contingency, hegemony, universality*, London: Verso.

Cano, Ernest (2007) "La extensión de la precariedad laboral como norma social", *Sociedad y Utopía*, Nº 29, pp. 117-138.

Charnock, Craig; Purcell, Thomas; Ribera-Fumaz, Ramón (2014). *The Limits to Capital in Spain. Crisis and Revolt in the European South*. Nueva York: Palgrave.

Gordon, David, Edwards, Richard y Reich, Michael (1982). *Trabajo segmentado, trabajadores divididos*. Madrid: Ministerio de Trabajo, 1986.

Gorz, André (1989) *Critique of Economic Reason*, London: Verso.

Husson, Michel (2015) "Unemployment, working time and financialisation: the French case". *Cambridge Journal of Economics* Vol. 39 (3), pp. 887-905.

Kotz, David (1994) "Interpreting the Social Structures of Accumulation Theory" en Kotz et al. (1994), pp. 50-71.

Kotz, David (2003) "Neoliberalism and the Social Structure of Accumulation Theory of Long-Run Capital Accumulation" *Review of Radical Political Economics* Vol. 35 (3), pp. 263-70.

Kotz, David (2009) "Economic Crises and Institutional Structures: A Comparison of Regulated and Neoliberal Capitalism in the US" en Jonathan Goldstein y Michael Hillard (eds.) *Heterodox Macroeconomics: Keynes, Marx, and Globalization*, New York: Routledge, pp. 176-188.

Kotz, David (2010) "Financialization and Neoliberalism" en Gary Teeple y Stephen McBride (eds.) *Relations of Global Power: Neoliberal Order and Disorder*, Toronto: University of Toronto Press, pp. 1-18

Kotz, David (2013) "Social Structures of Accumulation, the rate of profit and economic crises" en Jeannette Wicks-Lim y Robert Pollin (eds.) *Capitalism on trial: Explorations in the tradition of Thomas E. Weisskopf*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 335-350.

Kotz, David; McDonough, Terrence y Reich, Michael (eds.) (1994) *Social structures of accumulation. The political economy of growth and crisis*, New York: Cambridge University Press.

Kotz, David, y Wolfson, Martin (2010) "A reconceptualization of Social Structures of Accumulation theory", en McDonough et al. (2010), pp. 72-92.

Laclau, Ernesto (2005) *On Populist Reason*, London: Verso.

Lippit, Victor (1997) "The Reconstruction of a Social Structure of Accumulation in the United States", *Review of Radical Political Economics* Vol. 29 (3), pp. 11-21.

Lippit, Victor (2005) *Capitalism*, New York: Routledge.

Lippit, Victor (2010) "Social Structure of Accumulation Theory" en McDonough et al. (2010), pp. 45-71.

Lippit, Victor (2014) "The Neoliberal and the Financial Crisis in the Light of SSA Theory", *Review of Radical Political Economics*, Vol. 46 (2), pp. 141-161.

López, Isidro y Rodríguez, Emmanuel (2010) *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*, Madrid: Traficantes de Sueños.

López, Isidro y Rodríguez, Emmanuel (2011) "Del auge al colapso. El modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2007)", *Revista de Economía Crítica*, Vol. 12, pp. 39-63.

Mateo, Juan Pablo (2014) "Las causas de la crisis económica en España", *Laberinto* Nº 42, pp. 83-95.

Mateo, Juan Pablo y Montanya, Miguel (2014) "Acumulación de capital y burbuja inmobiliaria en España" *Ponencia presentada en XIV Jornadas de Economía Crítica*, Valladolid.

McDonough, Terrence (2003) "What does Long Wave Theory have to contribute to the debate on globalization?", *Review of Radical Political Economics*, Nº 35 (3), pp. 280-286.

McDonough, Terrence, Reich, Michael y Kotz, David (eds.) (2010) *Contemporary capitalism and its crises. Social structures of accumulation for the 21st century*. New York: Cambridge University Press.

Miguélez, Fausto; Prieto, Carlos (2009) "Transformaciones del empleo, flexibilidad y relaciones laborales en Europa", *Política y Sociedad*, Nº 46 (1), pp. 275-287.

Murillo, Francisco Javier (2010) "Impacto salarial del milagro económico español, 1994-2007", *Análisis Económico*, Nº 59 (25), pp. 179-204.

Recio, Albert y Banyuls, Josep (2004) "Employment without technology. The paradox of the Spanish labour market", *Economia et Lavoro*, Nº 38 (1), pp. 115-137.

Reich, Michael (1997) "Social Structure of Accumulation Theory: Retrospect and Prospect", *Review of Radical Political Economics*, N° 29 (3), pp. 1-10.

Resnick, Stephen y Wolff, Richard (1987) *Knowledge and Class. A Marxian critique of political economy*, Chicago: University of Chicago Pres.

Rey Araújo, Pedro María (2015) "Institutional change in the systemic crisis of Neoliberalism: Radical political economics and Post-Marxism", *Documentos de trabajo IDEGA-USC*, N° 59, Análise Económica.

Rosenberg, Samuel (2010) "Labor in the Contemporary Social Structure of Accumulation", en McDonough et al (2010), pp. 195-214.

Streeck, Wolfgang (1997) "Beneficial constraints. On the economic limits of rational voluntarism", en J. Rogers Hollingsworth y Robert Boyer (eds) *Contemporary capitalism: the embeddedness of institutions*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 197-219.

Thomassen, Lasse (2005) "Antagonism, Hegemony and Ideology after Heterogeneity", *Journal of Political Ideologies*, N° 10 (3), pp. 289-309.

Toharia, Luis (ed.) (2005) *El problema de la temporalidad en España: Un diagnóstico*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Wolfson, Martin (2003) "Neoliberalism and the Social Structure of Accumulation", *Review of Radical Political Economics*, N° 35 (3), pp. 255-262.

Žižek, Slavoj (2000) "Class struggle or postmodernism? Yes, please!", en Butler et al (2000), pp. 90-136.

REABRIENDO EL DEBATE SOBRE LA PLANIFICACIÓN SOCIALISTA DE LA ECONOMÍA

REOPENING THE DEBATE ON THE SOCIALIST ECONOMIC PLANNING

Maxi Nieto¹

Universidad Miguel Hernández de Elche

Lluís Catalá²

Universidad de Alicante

Fecha de recepción: 21 de febrero de 2016.

Fecha de aceptación en su versión final: 20 de abril de 2016.

Resumen

El propósito de este artículo es contribuir al debate sobre la planificación socialista de la economía a la luz de las posibilidades técnicas actuales. El punto de partida es examinar el estado actual del debate acerca del cálculo económico en el socialismo. A partir de los nuevos resultados favorables al cálculo económico en una economía no mercantil se propone para la discusión un modelo de economía socialista con dos pilares fundamentales: i) una contabilidad económica basada directamente en el tiempo de trabajo como unidad de cuenta (es decir, sin dinero), tanto para estimar costes como para remunerar a los productores (con bonos de trabajo según las horas aportadas en su jornada); ii) un mecanismo de planificación con un doble procedimiento de control: decisión democrática de los objetivos generales de desarrollo y principales macromagnitudes de la economía, y revisión en tiempo real del plan mediante la distribución de los medios de consumo según las preferencias de los consumidores (expresadas en sus decisiones de compra mediante bonos de trabajo). El artículo se completa con una descripción de las características generales de la coordinación empresarial iterativa que corresponde a dicho modelo.

Palabras clave: *cálculo económico, planificación, socialismo*

Abstract

The main purpose of this article is to contribute to the discussion about the socialist planning of the economy in the light of the current possibilities. The starting point is to examine the debate's current state about the economic calculation in socialism. Based on the new results, favourable to the economic calculation in a non-market economy, we propose a model of socialist economy with two fundamental pillars: i) an economic accounting based directly on the labor time as a calculation unit (without money), as much for estimating costs as for paying the producers (with labor bonus depending on the provided hours in their working day); ii) a planning mechanism with a double control procedure: democratic decision of the general goals of development and the main macromagnitudes of the economy, and a real-time revision of the plan through the distribution of consumer means depending on the consumer preferences (expressed in their purchasing decisions with labor bonus). The article is completed with a description of general characteristics of the iterative managerial coordination that corresponds to this model.

Key Words: *economic calculation, economic planning, socialism*

¹ m.nieto@umh.es

² luis.catala@ua.es

INTRODUCCIÓN

Desde la restauración capitalista en la antigua URSS y los países del bloque del Este entre finales de los años 80 y primeros 90, los argumentos contrarios a la posibilidad de una economía socialista planificada eficiente han pasado a ser hegemónicos incluso entre amplios sectores de las fuerzas políticas y de los científicos sociales comprometidos con el cambio social emancipador³. Estos argumentos, que tienen su origen en la reacción de los círculos académicos y políticos más conservadores al ascenso revolucionario del periodo de entreguerras en el pasado siglo, se reducen a sugerir que la única forma posible de cálculo económico racional es la que proporciona el mercado a través del dinero y la formación espontánea de precios, por lo que, en ausencia de éstos, la eficiencia de un sistema socialista quedaría irremediablemente lastrada; o en otras palabras, la propiedad privada de los medios de producción –que implica la producción mercantil, y por tanto también el capital (el valor que se valoriza, esto es, la autoexpansión de las inversiones)– sería condición necesaria para la racionalidad económica. Paradójicamente, el dominio prácticamente absoluto de estas ideas incluso en la izquierda se produce cuando el desarrollo técnico en los campos de la informática, las telecomunicaciones y la inteligencia artificial permite por primera vez en la historia una completa y genuina contabilidad económica socialista (esto es, una contabilidad sin mercado y sin dinero) que amplía formidablemente las posibilidades de la planificación económica.

Con el fin de contribuir a reabrir el debate sobre las posibilidades del socialismo en la actualidad proponemos en este artículo un modelo de economía planificada basado en las ideas de Marx y que aspira a ser superior a la organización capitalista de la actividad en un doble plano: i) el *económico*, por su mayor capacidad para desarrollar las fuerzas productivas, al permitir asignar los recursos de un modo más eficiente, rápido y flexible que el mercado, sin derroches materiales, desempleo y crisis; ii) el *democrático*, al permitir el control social de la producción orientando el desarrollo económico hacia metas libremente elegidas por el conjunto de la sociedad, conforme al principio de igual poder de decisión para todos los individuos (frente a la plutocracia capitalista, que subordina el cuerpo social a las exigencias de valorización del capital). Con esta propuesta no se trata, conviene dejarlo claro, de avanzar diseños institucionales acabados ni métodos concretos de asignación o toma de decisiones, sino de algo mucho más esencial para el estado actual del debate, como es proponer algunos principios básicos necesarios para fundamentar un mecanismo de planificación coherente y eficiente de acuerdo a las posibilidades técnicas del presente. Esto supone, lógicamente, dejar de lado los problemas del periodo de transición al socialismo, caracterizado por la supervivencia durante un tiempo indeterminado de relaciones y prácticas mercantiles, con la intención de explorar las propiedades y posibilidades formales de la planificación como forma de organización económica alternativa a la capitalista. La referencia teórica fundamental para establecer nuestra propuesta es la obra conjunta de Paul Cockshott y Allin Cottrell, los dos autores que con mayor ambición y rigor han contribuido en las dos últimas décadas a la actualización del proyecto económico socialista (y no de un sucedáneo estatista o mercantil), situando los argumentos en favor del socialismo y la planificación nuevamente a la ofensiva.

Para exponer nuestras ideas dividimos el artículo en tres partes. En la primera de ellas (apartado 2) repasamos el desarrollo del debate acerca de la supuesta imposibilidad del cálculo económico en una economía socialista y señalamos el giro reciente que se ha experimentado con nuevos argumentos a favor de la planificación en base a los desarrollos técnicos de las últimas décadas. En la segunda parte (apartado 3) presentamos nuestra propuesta de un mecanismo de planificación socialista sujeto a dos niveles de control: uno *global* o macroeconómico, para fijar democráticamente objetivos generales del desarrollo económico y social, y otro *individual*, al someter el vector de producción final de bienes y servicios a las

³ Un ejemplo reciente en el campo académico de un autor destacado es Erik Olin Wright en su último libro *Construyendo utopías reales* (2015) dedicado a explorar supuestas alternativas a la economía capitalista, donde descarta de raíz la posibilidad misma de una economía planificada y parece desconocer la literatura actual en la que nos basamos para este artículo.

preferencias de los consumidores, lo que permite ajustar en tiempo real la marcha del plan. Finalmente (apartado 4), esbozamos las características generales de un procedimiento de coordinación iterativa que implique a las empresas en la elaboración y ejecución del plan a través de un sistema de incentivos materiales.

EL DEBATE SOBRE EL CÁLCULO ECONÓMICO SOCIALISTA

La tesis de la imposibilidad del cálculo económico socialista

Toda la crítica de la economía burguesa al socialismo se reduce en última instancia a negar que pueda existir otra forma de cálculo económico racional que no sea el que realiza espontáneamente el mercado a través del dinero y la formación competitiva de precios. Más concretamente, esta crítica sostiene que en ausencia de un mercado de factores de producción (medios de producción y fuerza de trabajo) y sin contar con el dinero como unidad de cuenta, resulta imposible calcular costes, comparar la eficiencia de los distintos procesos productivos y, en consecuencia, asignar de forma óptima los recursos a los distintos fines, por lo que la racionalidad económica desaparece, haciendo del socialismo un sistema inherentemente ineficiente.

Esta idea, conocida en la literatura económica como "tesis de la imposibilidad del socialismo", fue formulada a inicios del pasado siglo y desde entonces presenta dos vertientes que, en buena medida, se han desarrollado en paralelo:

- i) *Imposibilidad práctica*. Aunque existen diversos antecedentes, el debate sobre la posibilidad del cálculo económico en una economía socialista arranca formalmente en 1908 con el artículo de Enrico Barone "El ministro de la producción en un Estado colectivista" (Barone 1998). Desde el marco de la teoría walrasiana del equilibrio general, este autor consideraba que los precios constituyen la solución a un sistema de ecuaciones simultáneas que pueden obtenerse bien de forma espontánea en el mercado o bien por una agencia de planificación en una economía socializada. En la base de esta interpretación está el reconocimiento de similitud formal entre los dos sistemas que, desde un punto de vista estrictamente teórico, haría posible el cálculo económico en el socialismo. Sin embargo, Barone entendía que ese cálculo sería imposible en la práctica dada la ingente cantidad de información que debería recabar la autoridad central, así como la complejidad de las operaciones necesarias para llevarlo a cabo. El socialismo sería lógicamente posible (pues no habría ningún impedimento formal, de consistencia lógica, para que funcione) pero en la práctica irrealizable.
- ii) *Imposibilidad teórica*. La otra vertiente, iniciada en los años 20 del pasado siglo, basada en la teoría subjetiva del valor y ligada a la "escuela austriaca" de Mises y Hayek (Mises 1949, y Hayek 1997), destacaba la imposibilidad de estimar costes y, en consecuencia, de determinar las combinaciones productivas más eficientes en ausencia de un mecanismo de precios y de una verdadera unidad de cuenta alternativa al dinero (descartaban el trabajo por su heterogeneidad y también el cálculo en especie, como propuso Otto Neurath en 1919 a partir de la experiencia de las economías de guerra). De este modo, la imposibilidad del socialismo sería no solo práctica, por insuficiencia técnica para llevar a cabo los cálculos necesarios para estimar el valor de los distintos bienes y servicios, sino también de inconsistencia lógica o teórica, debido a la ausencia del mecanismo de precios. Es esta perspectiva la que, finalmente, ha acabado por asumirse en la literatura económica convencional, y también para el público general (popularizada por el oligopolio mediático), como "tesis de la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo".

La crítica neoclásica basada en la teoría del equilibrio general tendría, por lo tanto, un carácter eminentemente "técnico", de carácter computacional, centrada en señalar el insuficiente desarrollo científico-técnico existente para resolver los enormes problemas de cálculo en una economía compleja socializada, mientras la crítica austriaca tendría un carácter más "económico", destacando que solo el

mercado (cuya base es la propiedad privada de los medios de producción) genera el tipo de información necesaria para el cálculo económico racional. El resultado inevitable sería, en cualquier caso, que la única forma de contabilidad económica racional posible es la que proporciona espontáneamente el mercado. En ausencia de precios de mercado, una economía planificada sería incapaz de calcular costes y de asignar recursos de un modo eficiente.

La evolución posterior del debate

La respuesta socialista a la crítica burguesa se dio durante los años 30 en un doble plano. En el campo *práctico* de la edificación de una economía no mercantil, por el formidable crecimiento de la economía soviética, que transformó en pocas décadas un país semi-feudal devastado por las dos guerras mundiales (la primera de ellas seguida de una guerra civil con invasión imperialista) en la segunda potencia industrial del planeta y liderando la carrera espacial en los años 50. En el plano *teórico*, por las propuestas de Taylor en 1929 y Lange en 1938 (Lange y Taylor 1971) acerca de la posibilidad de que una agencia de planificación simulase el balanceo del mercado (a la manera del "*tatonnement*" o subastador walrasiano), lo que haría innecesario conocer los "precios" de los bienes intermedios; en efecto, por medio de un procedimiento iterativo, de prueba y error, y tomando como punto de partida el sistema de precios de mercado heredado del capitalismo⁴, se evitaría tener que resolver el complejo sistema de ecuaciones que aproximase a los precios de equilibrio, expresión de los costes medios de producción. Como veremos en el siguiente apartado, el tipo de respuesta de Taylor-Lange estuvo inevitablemente marcada por la imposibilidad técnica que existía en esos momentos para realizar un exhaustivo cálculo directo, en tiempo de trabajo, del coste de los bienes y servicios.

En cualquier caso, esta respuesta socialista motivó un repliegue de la crítica burguesa tal y como inicialmente fue formulada por Mises. A partir de ese momento se llega a reconocer más o menos explícitamente la viabilidad económica del socialismo pero se le atribuye una eficiencia muy inferior al capitalismo debido a los supuestos problemas de información y conocimiento para el cálculo económico que serían inherentes a una economía sin mercado. Hayek y la escuela austriaca (Hayek 1997) señalarán que el fallo en el planteamiento de Lange y de quienes, como la economía neoclásica, reconocen una similitud formal entre los dos sistemas, sería que no se puede tomar la información como dada para poner en marcha el procedimiento iterativo porque, según suponen, la información relevante para el cálculo económico es subjetiva, de tipo práctico, basada en el conocimiento tácito (que incluiría las destrezas y experiencias personales) y, en consecuencia, no articulable ni transmisible por otros medios que no sean los del mercado. Por lo tanto, los autores austriacos consideran que una economía socialista no podría asignar los recursos a los diferentes usos de forma tan eficiente como la capitalista debido a la imposibilidad de que la agencia de planificación pudiese disponer de tanta información como proporciona el sistema de precios (a lo que se añadiría el problema de los incentivos). Concluyen así que los partidarios del socialismo (y también quienes reconocen la similitud formal entre los dos sistemas) no son conscientes de la verdadera naturaleza del problema del cálculo económico, que es un problema en esencia de información.

El presupuesto analítico de la teoría subjetiva del valor en que se basa la crítica austriaca al socialismo es el llamado individualismo metodológico, que pretende explicar los procesos sociales y la propia estructura social capitalista como un producto de acciones individuales agregadas. Esta es la premisa desde donde se deduce que el tipo de conocimiento e información claves para el cálculo económico es de carácter subjetivo. Pero pretender explicar los procesos sociales a partir de la agregación de comportamientos individuales constituye, como resulta obvio, una forma de razonamiento puramente circular, ya que significa reconocer la existencia de comportamientos individuales previos a todo contexto social (más allá del natural instinto

⁴ Un sistema de precios relativos que es, lógicamente, una aproximación a los precios de equilibrio, que no son otros que los precios de producción, que rigen tendencialmente en las economías capitalistas (Nieto 2015).

de supervivencia humano). El caso es que esta forma de razonar naturaliza el orden social capitalista y, por tanto, la forma de desenvolverse en él, que los austriacos denominan "función empresarial" y equiparan sin más a la "acción humana", la cual consistiría en la búsqueda de oportunidades de negocio para sobrevivir. Por ejemplo, para Huerta de Soto, uno de los autores austriacos destacados en la actualidad:

"la función empresarial consiste en la capacidad típicamente humana para darse cuenta de cuáles son las oportunidades de ganancia que existen en el entorno. (...) En efecto, todo acto empresarial crea y genera nueva información de naturaleza táctica, dispersa, práctica y subjetiva, y hace que los actores implicados en el mismo tiendan a ajustar o disciplinar su comportamiento en función de las necesidades y circunstancias de los demás, creando de esta manera, espontánea e inconsciente, los vínculos que hacen posible la vida en sociedad" (Huerta de Soto 2011: 26).

Así, se concibe la conducta maximizadora del beneficio típica del capitalismo como un rasgo de la naturaleza humana y no como la expresión de una particular estructura social, que exige para sobrevivir en ella "descubrir y apreciar las oportunidades"⁵. Pero se trata, como decimos, de un razonamiento tautológico que describe la "conducta humana" a partir de las características que ella adopta en un marco mercantil –esto es, de la interacción humana basada en el intercambio–, y de ahí infiere, circularmente, que ese es el tipo de conducta y conocimiento relevantes para el cálculo económico "en general", considerado de un modo ahistórico. Y efectivamente, por definición, sobrevivir en el mercado exige a cada agente (sea trabajador o empresa) generar y procesar individualmente –esto es, de forma "subjetiva"– un determinado tipo de información que tiene que ver con aprovechar ganancias y reducir pérdidas. Sin embargo, nada de ello tiene relación alguna con la actividad económica en general, destinada a asegurar la subsistencia humana, sino solo con la forma en que funcionan las cosas en un marco mercantil competitivo, donde nadie tiene asegurada la supervivencia y todo el mundo debe plegarse para lograr la racionalidad mercantil.

Toda la argumentación austriaca se reduce a señalar que el mercado es la única forma posible de cálculo económico... en el mercado (esto es, en una estructura productiva atomizada). Este razonamiento puramente circular no demuestra nada acerca del cálculo económico en general, pues solo describe algunas de sus características en el capitalismo. Es como si viviendo ya en una economía socialista dijésemos que la estimación de costes directamente en cantidades de trabajo (sin dinero) es la única forma posible de cálculo económico en general. La producción atomizada de bienes y servicios (o si se prefiere: la propiedad privada sobre los medios de producción) representa solo una forma particular de generar y procesar la información para la coordinación económica general.

En la tesis austriaca de la imposibilidad del cálculo socialista se confunde la dimensión *técnica* que tiene toda actividad productiva global (expresada en la matriz de relaciones intersectoriales y coeficientes técnicos de producción), con su forma de organización *social*, que es la capitalista (la que se articula por medio del intercambio general). Pero en toda forma de producción social el cálculo tiene siempre una dimensión estrictamente técnica, referida a la evaluación de costes, y otra puramente social, referida al tipo de mecanismo económico por medio del cual esa estimación se realiza. Los precios son solo la forma en que se expresan espontáneamente (esto es, de manera indirecta o no consciente) los costes laborales medios en un marco mercantil. Los austriacos aseguran que la determinación de los precios –o, si se prefiere, la valoración de los bienes y servicios– no puede realizarse "artificialmente" por la autoridad central, porque se trataría de magnitudes subjetivas. Esta apreciación se basa en la confusión típica de

⁵ Esta consideración se inscribe en una concepción de la economía como "ciencia que trata exclusivamente sobre realidades 'espirituales', es decir, sobre la información o conocimientos subjetivos que se crean y generan por los seres humanos en los procesos de interacción social" (Huerta de Soto 2011: 25), una delimitación de la disciplina económica que, sencillamente, supone un cambio de objeto de estudio respecto al de la economía política clásica y, desde luego, al de Marx.

la teoría subjetiva del valor, pues los precios en el capitalismo, cuando hay competencia por el lado de la oferta, fluctúan en torno al valor, que es una magnitud objetiva determinada por los costes medios de producción. Y esos costes medios sí pueden determinarse directamente de forma exhaustiva en una economía socializada, como a continuación veremos, gracias a la capacidad informática actual.

El estado actual del debate

La restauración capitalista en la URSS acometida por el equipo de Gorbachov a finales de los años 80 fue interpretada, en una academia bajo dominio absoluto del pensamiento neoliberal, como verificación, 70 años después de ser formulada, de la tesis de la imposibilidad económica del socialismo. Desde este momento, el debate sobre el cálculo económico en el socialismo pareció quedar definitivamente zanjado a favor de las tesis anti-socialistas. Sin embargo, desde los años 90, Paul Cockshott y Allin Cottrell han respondido a la crítica austriaca demostrando que en las condiciones tecnológicas actuales no existe ya impedimento alguno para conseguir la planificación detallada (procesando todos los insumos utilizados) de una economía compleja. Ello sería posible por dos razones fundamentales: i) en primer lugar porque la información relevante para la organización económica no es principalmente tácita ni subjetiva: como ya hemos señalado, si los precios de mercado en el capitalismo gravitan en torno a magnitudes objetivas que expresan los tiempos medios de trabajo, una economía socializada puede estimar directamente los costes laborales (directos e indirectos) de los diferentes bienes y servicios sin necesidad de dinero; y en todo caso, la coordinación iterativa (que esbozamos en el apartado 4) permite incorporar en tiempo real la información estrictamente "subjetiva" que pudiesen generar las empresas en su búsqueda de la eficiencia y de la adaptación a las condiciones cambiantes de la demanda; ii) en segundo lugar porque el nivel técnico actual, tanto informático como de las telecomunicaciones, permite resolver el complejo sistema de ecuaciones simultáneas utilizando técnicas iterativas (Cockshott y Cottrell 1993 y 2006).

Una economía socializada presentaría una ventaja adicional sobre la capitalista en el terreno de la información. En una economía mercantil, los precios son la principal fuente de información para los agentes, a través de la cual se logra la coordinación económica. Pero ello supone una enorme pérdida de información, pues la matriz de coeficientes técnicos (así como el uso de la capacidad instalada) se reduce al vector de precios. Una economía socialista, por el contrario, dispone de información mucho más completa (coeficientes técnicos, existencias totales de cada recurso, conocimiento de los principales planes de inversión, etc.) que está inmediatamente disponible y es transparente (no oculta en el interior de cada empresa). Ello permite al organismo de planificación tomar decisiones más rápidamente, con visión de conjunto y sentido estratégico. Pero es que además ninguna información que transmiten las oscilaciones de los precios a los agentes en el mercado deja de registrarse en una economía socializada. En ella, un aumento de la demanda sobre la oferta (da igual si sobre bienes finales, intermedios o de inversión) significa también que debe aumentarse la producción del bien en cuestión. En la economía capitalista la comunicación a lo largo de toda la cadena de interdependencias productivas se vuelve lenta y distorsionada por la interpretación subjetiva que hace cada empresa, así como por sus decisiones individuales de inversión basadas en expectativas. Esta pérdida de información relevante, así como el funcionamiento competitivo, hace que la economía capitalista funcione a ciegas y siempre sin alcanzar la plena utilización de los recursos. Todo ello sin contar que en una economía capitalista tampoco se tienen en cuenta las preferencias reales de los individuos, sino solo las que están respaldadas por poder de compra suficiente. La respuesta desarrollada por Cockshott y Cottrell demuestra, en definitiva, que la planificación socialista basada en la estimación directa de los tiempos de trabajo que cuesta obtener los distintos bienes no solo es posible en la actualidad sino que además sería mucho más eficiente como mecanismo de asignación y transmisión de la información, por flexible, rápida, exhaustiva y sin cortocircuitos recurrentes, como sucede en el mercado con las crisis, que conllevan un enorme despilfarro de recursos.

Esta propuesta ha sido recibida en el campo liberal con silencio generalizado. Solo algunos casos aislados, como Brewster (2004) en la escuela austriaca, o Agafonow (2008) y Agafonow y Haarstad (2009) del lado del social-liberalismo, han llegado a admitir que la planificación exhaustiva es, al fin, posible. No obstante, y como línea de defensa del modo de producción capitalista, estos autores vuelven a insistir en el argumento de su mayor eficiencia; aunque ya sería técnicamente posible el cálculo económico en el socialismo, éste sería un sistema social inferior al capitalismo (o al socialismo de mercado) a la hora de asignar los recursos de manera eficiente y de impulsar el desarrollo económico. Así, por ejemplo, Agafonow y Haarstad sostienen expresamente que:

"aunque sea posible el cálculo económico en el socialismo marxista, eso no significa que éste pueda asignar los recursos más eficientemente que el capitalismo o el socialismo de mercado, pues la propuesta de Cottrell y Cockshott suprime la descentralización en las decisiones de inversión y la rivalidad entre unidades productivas para ganarse la aprobación de los consumidores ofreciéndoles productos mejor adaptados a sus necesidades" (2009: 296).

Esta nueva lectura liberal del problema del cálculo en el socialismo plantea diferenciar entre el "cálculo económico" en sentido estricto, que sería la capacidad para registrar variaciones en el uso de recursos a partir de alguna unidad de cuenta, y la "eficiencia dinámica", que se refiere a la capacidad de comparar métodos de producción con otros todavía no existentes y que, supuestamente, solo podría ser inducida por la rivalidad entre agentes productivos privados que aspiran a obtener ganancias extras que surgirían de la apropiada previsión de futuro. Se pasa así de la "imposibilidad del cálculo económico", tesis que se admite ya superada, a la supuesta "imposibilidad de la eficiencia dinámica". En resumen, el cálculo económico sería una condición para la eficiencia dinámica pero no suficiente. La otra condición sería la rivalidad entre agentes. Y esto es lo que estos autores sostienen que sería imposible bajo el socialismo (Agafonow 2008: 191).

Pero aun admitiendo que la rivalidad empresarial fuese condición para asegurar la preferencia de los consumidores, ello no implica que esos agentes deban de ser necesariamente privados, es decir, empresas económicamente independientes que compiten por maximizar el beneficio y desplazar a los competidores, ya que puede simularse otras formas de rivalidad o comparación de procesos productivos en un marco de propiedad social. En definitiva, no hay ningún tipo de impedimento formal, consustancial a una economía planificada, para no ensayar métodos y técnicas alternativas de producción. Más bien al contrario, estos ensayos no estarían limitados, como sucede en el capitalismo, por criterios ajenos a las posibilidades técnicas existentes, como pueda ser la rentabilidad, la capacidad financiera de una empresa y su acceso al crédito, barreras oligopolísticas, la incertidumbre, etc. En cualquier caso, la visión liberal idealiza la competencia –la "eficiencia dinámica"– sin reconocer o comprender su aspecto turbulento y destructivo, que conduce a desequilibrios de todo tipo (desempleo, sobreproducción, burbujas, desproporción y crisis recurrentes), todo ello en un clima de incertidumbre permanente que distorsiona el comportamiento racional, y no entra, por supuesto, en la naturaleza explotadora y plutocrática del modo de producción capitalista.

UN MODELO DE ECONOMÍA SOCIALISTA DEMOCRÁTICAMENTE PLANIFICADA

El significado de la planificación económica socialista

La planificación socialista de la economía se refiere a la capacidad de imponer objetivos generales al desarrollo económico y social –incluido el tipo de relación que se pretenda mantener con el entorno natural– a través del control racional y consciente del proceso productivo global por el conjunto de la sociedad. Se trata de una forma de organización económica donde, en palabras del propio Marx,

"el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente ese metabolismo suyo con la naturaleza poniéndolo bajo su control colectivo, en vez de ser dominados por él como por un poder ciego" (Marx 1976: 1.044).

La clave institucional para poder llevar a cabo ese proyecto de intervención consciente y democrática sobre la economía es, lógicamente, la propiedad *social* –entendida como propiedad del *conjunto* de la sociedad– sobre los medios de producción. Este ideal de autogobierno de la sociedad que se ejercería sobre la base del control colectivo del proceso productivo global es incompatible con otras dos visiones del socialismo muy extendidas desde tiempos del propio Marx: i) la *estatización* de los medios de producción: el mero cambio jurídico en la titularidad de esos medios, que no asegura de ningún modo el dominio efectivo de la población sobre sus condiciones materiales de existencia ni su capacidad para decidir el destino del excedente social; ii) el *socialismo de mercado*: la autogestión descentralizada de empresas por sus trabajadores en un marco mercantil, pues la autonomía económica de las unidades productivas (es decir, cualquier forma de propiedad privada, incluida la cooperativa, contrapuesta a la propiedad del conjunto de la comunidad) impide el dominio consciente sobre la producción global y mantiene la lógica ciega basada en la competencia, la búsqueda del beneficio y la acumulación compulsiva, lo que conlleva los mismos problemas que el capitalismo, como las fluctuaciones económicas y las crisis, la polarización social, etc. En consecuencia, ni la "estatización" de los recursos productivos ni el "socialismo de mercado" resultan compatibles con esa capacidad de decidir libre y colectivamente las características generales del desarrollo social que caracterizan el proyecto comunista según lo entiende Marx.

Pues bien, de acuerdo al significado señalado, la posibilidad de llevar a cabo la planificación socialista de la economía depende de dos condiciones fundamentales, una técnica y otra político-institucional: i) la existencia de una *base técnica* suficiente que permita gestionar de forma global los recursos productivos de la sociedad, lo cual implica la capacidad para procesar la información necesaria para estimar los costes laborales de los distintos productos y asignar con eficiencia los recursos en ausencia de coordinación mercantil; ii) instaurar un *marco institucional que garantice la participación democrática* de la población en los distintos niveles y ámbitos de decisión (nacional, sectorial, territorial o de empresa).

En una economía socializada –esto es: sin mercado, entendido como estructura de producción atomizada– el principio que guía la actividad de las empresas y justifica su existencia ya no es la rentabilidad –más exactamente, ya no hay propiamente empresas rentables y no rentables (lo cual no significa, obviamente, que un objetivo primordial de las autoridades planificadoras no sea precisamente el de elevar constantemente la eficiencia empresarial y la productividad)– sino su pertinencia técnica para la consecución de un fin superior expresado en el plan⁶. Las unidades de producción se convierten así en unidades técnicas de la división del trabajo social –dejan de ser centros autónomos de decisión económica (sobre qué producir y dónde)–, una división dentro de la cual los principales recursos se asignan conscientemente con arreglo al plan (que se corrige, como luego veremos, por la información que provee en tiempo real el consumo de la producción final). El trabajo realizado en el interior del sector socializado de la economía –pues en las economías reales sobrevivirá, por un tiempo indeterminado, un espacio acotado de actividades privadas– adquiere así un carácter *directamente* social y, en consecuencia, el dinero (equivalente general de valor, medio de circulación y también instrumento financiero) se sustituye por una contabilidad directa de los tiempos de trabajo necesarios para obtener los diferentes bienes y servicios. A partir de todas estas consideraciones debe quedar claro entonces que *plan* y *mercado* no son simples "instrumentos" neutros de asignación de recursos susceptibles de ser "utilizados" en diferentes marcos sociales, sino la expresión misma de estructuras sociales distintas, formas de organización económica y social antagónicas.

⁶ Este significado general de la planificación socialista puede verse en Lange (1992) o Bettelheim (1971, 1974).

Para calibrar mejor la profundidad de estas diferencias, pensemos que la principal característica macroeconómica de la producción capitalista es su funcionamiento ciego y anárquico. En el transcurso de su proceso de reproducción genera inevitablemente todo tipo de desequilibrios que conducen periódicamente a crisis, desplegando así una dinámica cíclica (aunque irregular) de expansiones y contracciones sucesivas de la actividad general. El mercado se revela de esta forma como un sistema de procesamiento de información muy rudimentario, por errático, ineficiente y lento. La información disponible es siempre escasa e imperfecta (por la opacidad inherente a la propiedad privada sobre los medios de producción) y cada empresa la interpreta subjetivamente, tomando decisiones de forma autónoma, de espaldas a las demás, con arreglo a su propio interés y expectativas (y no desde el punto de vista de las posibilidades técnicas existentes o de las necesidades sociales a satisfacer), todo ello en un marco de incertidumbre permanente que acentúa las dinámicas de contagio, tanto especulativas en las fases de auge, como los pánicos generalizados cuando estalla la crisis. La retroalimentación de la información a través de la demanda no garantiza la estabilidad del sistema ni evita las permanentes fluctuaciones de la actividad y las crisis, con el consiguiente derroche de recursos materiales y humanos. Además, las preferencias de los consumidores no pueden actuar como verdadera variable de control externo del sistema por dos motivos fundamentales: primero, porque esas preferencias están condicionadas siempre por las decisiones previas de inversión de los capitalistas, de tal forma que si producir algo no es rentable o no hay expectativas de ganancias suficientes, sencillamente no se produce, o bien se reduce la inversión aunque las necesidades sociales queden sin cubrir (recordemos que para que un trabajador llegue a consumir primero debe ser contratado por un capitalista); y en segundo lugar, porque dada la extrema desigualdad en la distribución de la renta, la función de demanda agregada no expresa de ningún modo las preferencias reales de los individuos, pues las decisiones de consumo en el capitalismo responden únicamente al principio plutocrático de "un euro, un voto" (Guerrero 2007), a lo que habría que añadir también la existencia de "necesidades" inducidas por la publicidad.

Las ideas de Marx

Marx nunca elaboró una concepción detallada y sistemática de la sociedad comunista por la cual luchaba. Consideraba que no tenía sentido proponer diseños institucionales acabados para la nueva sociedad postcapitalista ni exponer procedimientos concretos de asignación de recursos por dos razones fundamentales: en primer lugar, porque entendía que el comunismo ha de ser una creación colectiva en permanente movimiento, expresión en todo momento de la libre autodeterminación ciudadana; y en segundo lugar, porque las características concretas que adopte la planificación socialista de la economía dependerán necesariamente de las condiciones materiales y técnicas existentes en cada momento.

Frente a las prefiguraciones acabadas de los socialistas utópicos, en distintos pasajes de *El Capital*, así como en otros textos de su etapa madura, Marx se limita a señalar de forma muy general y esquemática cuáles serían los principios básicos para la organización de una economía comunista. Tomamos aquí dos de los pasajes más destacados como fuente textual para asentar nuestra propuesta de economía planificada inspirada en las ideas de Marx:

Cita 1. *El Capital*, Libro I, Capítulo 1:

"[El] tiempo de trabajo desempeñaría un papel doble. Su distribución, socialmente planificada, regulará la proporción adecuada entre las varias funciones laborales y las diversas necesidades. Por otra parte, el tiempo de trabajo servirá a la vez como medida de la participación individual del productor en el trabajo común, y también, por ende, de la parte individualmente consumible del producto común". (1978: 96).

Cita 2. *Crítica del Programa de Gotha*:

"(...) el productor individual obtiene de la sociedad –después de hechas las obligadas deducciones– exactamente lo que ha dado. Lo que el productor ha dado a la sociedad es su

cuota individual de trabajo. (...) La sociedad le entrega un bono consignando que ha rendido tal o cual cantidad de trabajo (después de descontar lo que ha trabajado para el fondo común), y con este bono saca de los depósitos sociales de medios de consumo la parte equivalente a la cantidad de trabajo que rindió. La misma cantidad de trabajo que ha dado a la sociedad bajo una forma, la recibe de ésta bajo otra forma distinta". (1971: 19).

Con referencia última en estas ideas generales proponemos para el debate un modelo de economía socialista democráticamente planificada que se asiente sobre dos pilares fundamentales:

- i) Una contabilidad económica basada directamente en el tiempo de trabajo como unidad de cuenta, esto es, sin dinero, con el doble objetivo de asegurar el cálculo económico racional y evitar la explotación de los trabajadores; así, de este principio formaría parte: i.1) el cálculo del coste de los bienes y servicios; i.2) la remuneración a los productores en bonos de trabajo según las horas aportadas en su jornada laboral.
- ii) Un mecanismo de planificación con un doble procedimiento de control: ii.1) decisión democrática de los objetivos generales de desarrollo y principales macromagnitudes de la economía; ii.2) revisión en tiempo real del plan (es decir, retroalimentación de la información) mediante la distribución de los medios de consumo según las preferencias de los consumidores, expresadas en sus decisiones de compra a través de bonos de trabajo.

Principios generales de la planificación económica socialista

El cálculo económico socialista

En las economías capitalistas, debido a la fragmentación del trabajo social en unidades productivas privadas, el cómputo del coste laboral de los bienes y servicios tiene lugar de forma indirecta (es decir, no consciente) a través del dinero (equivalente general de valor) y la formación espontánea de precios en el mercado. Por el contrario, en una economía socialista (considerada aquí como modelo puro), dada la coordinación técnico-administrativa de las empresas que implica un aparato productivo socializado, la contabilidad de los tiempos de trabajo se vuelve directa (esto es, consciente), como si toda la economía fuese una misma y única "empresa" (con distintas divisiones y departamentos), sin necesidad de dinero (que presupone la atomización productiva y la validación social a posteriori de los trabajos) y sin presencia del resto de categorías mercantiles. Esta contabilidad directa, no monetaria, incluye dos aspectos que detallamos a continuación: i) tomar el trabajo como unidad de cuenta para estimar los costes; y ii) un sistema de retribución en bonos de trabajo.

- i) La medida de los costes en tiempo de trabajo

Como ya hemos avanzado, en ausencia de mercado, el cálculo de costes de los bienes y servicios en una economía socialista debe hacerse directamente en términos de las cantidades de trabajo directo (realizado por los obreros en cada proceso productivo) e indirecto (materializado en los medios de producción utilizados) requeridas. Para que ese cálculo sea exhaustivo se requiere de un sistema avanzado de tecnologías de la información y computación, así como la elaboración de una tabla insumo-producto gigante que registre cómo los productos de unas ramas entran como insumo de otras. Sobre esta base, la solución al cálculo de costes se convierte en un problema de álgebra matricial, donde el coste de los distintos productos se puede expresar en la forma de *coeficientes de trabajo verticalmente integrados* (de acuerdo a la metodología Leontief-Pasinetti)⁷; para ese cálculo, el "trabajo complejo", que ha requerido más formación que el trabajo medio, puede reducirse mediante las técnicas insumo/producto a unidades

⁷ Un coeficiente es una cantidad definida en términos unitarios; en este caso representa la cantidad de trabajo por unidad de producto o mercancía. Para un desarrollo de esta metodología ver Guerrero (2000).

de "trabajo simple", entendido como trabajo de cualificación media⁸ (por lo que la objeción de Mises de que no puede reducirse el trabajo complejo al simple queda sin fundamento).

En tiempos de la URSS, dada la insuficiente capacidad informática y de las telecomunicaciones existente, este tipo de cálculo exhaustivo no era todavía posible, lo cual explica el inevitable desarrollo de relaciones mercantiles entre las unidades productivas (existencia de "dinero", autonomía empresarial creciente, acaparamiento, etc.). Lo que la experiencia soviética pone de manifiesto es que, si la información necesaria para la coordinación económica no está disponible para el organismo central de planificación, esa información se generará espontáneamente por vía "mercantil", abriendo así una tendencia objetiva firme hacia la restauración capitalista. Sin embargo, Cockshott y Cottrell (1993, 2006 y 2008) han demostrado que con la capacidad informática actual y utilizando técnicas iterativas de aproximaciones sucesivas, este tipo de cálculo exhaustivo ya es perfectamente posible (posibilidad reconocida también, como ya dijimos, por algunos autores austriacos y social-liberales como Agafanow, Haarstad o Brewster).

ii) Retribución mediante bonos de trabajo

En correspondencia con el cálculo directo de costes en términos de cantidades de trabajo, el ingreso de los productores ha de ser establecido también directamente en tiempo de trabajo a través de un sistema de bonos o certificados laborales. Dado que el tiempo de trabajo total objetivado en los bienes y servicios *finales* de una economía es, por definición, la suma de las diferentes jornadas de trabajo individuales realizadas en el mismo periodo, este producto final es el que, una vez deducido lo que corresponda para un fondo común con el que mantener a los sectores de población pasivos y los servicios "gratuitos" (educación, sanidad, etc.), será distribuido individualmente por medio de estos bonos laborales. La igualdad básica en la que se sustenta este principio sería:

$$\text{Trabajo directo} = \text{Producto Neto} = \text{Bonos de trabajo}$$

Este principio significa que cada productor recibe un certificado (un registro en su cuenta particular de ingresos y gastos) donde se indican las horas de trabajo que ha aportado y con el que podrá retirar medios de consumo del fondo social que han costado un trabajo equivalente. En tanto aumente la productividad en el conjunto de la economía, se eleva también la capacidad de consumo por hora de trabajo realizado. Hay que tener presente que estos certificados laborales no son dinero ya que no circulan y solo se pueden adquirir mediante el trabajo, es decir, una vez realizada la correspondiente aportación individual al producto social. Este principio impide la explotación (apropiación privada del plustrabajo o del excedente social) y los privilegios de cualquier tipo (pues deja sin justificación los ingresos no ganados con trabajo), introduce un criterio igualitario de retribución y asegura un aumento del nivel de vida de los trabajadores con respecto a una situación donde existan ingresos de propiedad (dividendos, intereses, alquileres, etc.)⁹. El principio de pago en bonos de trabajo no excluye, en todo caso, que puedan reconocerse fuentes de desigualdad en el ingreso siempre que tengan un carácter estrictamente voluntario: 1) que unas personas elijan trabajar más horas que otras; 2) que elijan hacerlo a un ritmo más intenso; 3) para incentivar los trabajos menos demandados (porque requieran gran esfuerzo físico, peligrosidad, formación, etc.); y 4) para movilizar fuerza laboral hacia nuevos sectores o en rápida expansión, así como a regiones que se priorice desarrollar.

El mecanismo de planificación

La principal característica de una economía socialista es, como venimos señalando, que se trata de una economía regulada de manera consciente por el conjunto de la ciudadanía –en pie de igualdad unos con otros, lo que excluye la explotación, así como cualquier tipo de privilegio– en función de las necesidades

⁸ Para una interpretación de los conceptos de "trabajo complejo" y "simple" en Marx ver Nieto (2015).

⁹ En el periodo de transición al socialismo será inevitable, no obstante, mantener diferencias salariales por cualificación u otras variables para evitar fugas de profesionales y cuadros científico-técnicos.

sociales que se desean satisfacer. Procede determinando de manera democrática los objetivos generales del desarrollo económico y social, lo que implica asignar el trabajo social a diferentes usos generales (inversión, consumo y servicios colectivos gratuitos) y corrigiendo en tiempo real las decisiones del plan (que se materializa en última instancia en el vector de bienes y servicios finales) mediante la información que provee las preferencias de consumo individual. Se trata, por tanto, de un mecanismo económico que combina decisiones *colectivas* sobre *producción* e inversión (determinadas *ex ante*) con decisiones *individuales* de *consumo* final (determinadas *ex post*). El dispositivo de planificación propuesto incluye, por tanto, dos niveles de operación y control del sistema: uno de ámbito *general*, relativo a la *elaboración del plan*, que involucra al conjunto de la población para la toma de decisiones estratégicas de desarrollo (apartado i); y otro de ámbito *individual*, relativo a la *distribución de la producción final* de acuerdo a las preferencias de los consumidores (apartado ii). Veamos cada uno de ellos con más detalle.

i) La elaboración del plan

a. i.1) El procesamiento informatizado de insumos y productos

La elaboración de un plan económico general coherente exige construir una supermatriz insumo-producto que registre las relaciones intersectoriales del sistema, indicando cómo los *productos* de las diversas ramas son usados como *insumos* en esas mismas ramas. Es la misma base metodológica utilizada para el cálculo de los costes laborales de los bienes y servicios que comentamos en el apartado 3.3.1. La *producción total* (o bruta) de una rama se divide según sea su destino en *producción intermedia* (dirigida de nuevo al proceso productivo global: expresada en la matriz de relaciones interindustriales) y *final* (cuyo destino son usos finales: consumo individual, colectivo e inversión). En el interior del aparato socializado (la matriz intersectorial) se asignan los *principales* recursos de acuerdo a criterios estrictamente técnico-administrativos, esto es, sin compra-venta (mercado), en función de lo establecido por el plan en sus distintos niveles (sobre qué producir, dónde, qué tecnologías priorizar, etc.), sin que esto signifique que las empresas no dispongan de autonomía para elegir proveedor o para acordar las características específicas de los insumos requeridos en cada caso, información que se transmite al instante al "centro" para que altere el plan al nivel que corresponda. Volveremos sobre esto en el siguiente apartado.

Sobre esta base, el reto que enfrenta la planificación es el de asegurar que la *producción total* de cada producto iguale al menos su *uso total previsto*. La información disponible para llevar a cabo esa tarea es doble: i) las propiedades técnicas de los distintos procesos productivos; en términos de la metodología insumo-producto son los *coeficientes técnicos* para llevar a cabo la producción, que expresan la utilización que una rama hace de productos de otra por unidad de producción: la cantidad de madera necesaria para fabricar una mesa, la cantidad de electricidad para obtener un coche, etc.; ii) la otra información disponible son los recursos totales existentes en la economía: cantidad y variedad de medios de producción, cantidad y cualificación de la fuerza laboral o los recursos naturales (Cockssott y Cottrell 2006).

Respetando la restricción anterior, se trata de hacer la asignación de recursos a las diferentes actividades. La tarea es equilibrar el plan, guardar la proporcionalidad entre ramas y usos finales de la producción bruta, un asunto que matemáticamente consiste en la solución de un sistema de ecuaciones simultáneas. El problema es que en una economía avanzada se elaboran decenas de millones de bienes y servicios distintos, por lo que se tendría que resolver un complejo sistema de millones de ecuaciones simultáneas (una por cada tipo de producto). Como ya señalamos a propósito del cálculo directo de costes, en las condiciones tecnológicas de la URSS, procesar toda esa información indispensable para la coordinación económica no estaba al alcance de las autoridades de planificación, lo que generó inevitablemente el desarrollo de relaciones mercantiles entre las empresas¹⁰. Paralelamente, esta divergencia entre propiedad

¹⁰ Cabe señalar que los balances materiales (no se computaban costes en tiempo de trabajo como estamos proponiendo) que realizaba el GOSPLAN soviético se limitaban a mediados de los años 80 a unos 2.000 bienes considerados clave para el desarrollo

jurídica estatal y capacidad real de intervención económica provocaba la multiplicación de reglamentaciones y el crecimiento desmesurado de la burocracia¹¹. De acuerdo con el nivel de desarrollo alcanzado en los últimos años de la URSS, la "socialización" de la producción global no era allí ni remotamente un proceso único, enteramente integrado y orgánicamente coordinado, lo que hacía necesarios los intercambios "mercantiles" entre los diversos centros de decisión.

Sin embargo, con el actual nivel de desarrollo informático y de las telecomunicaciones ya no existe ningún impedimento técnico para balancear una economía compleja y calcular los costes laborales de todos los bienes y servicios. Cockshott y Cottrell (1993, 2006, 2008) han propuesto un algoritmo para solucionar el problema de la escala en la planificación. En su modelo, cada unidad de producción es la encargada de recopilar la información y de transmitir en tiempo real las variaciones de inventarios y costes al organismo central. Se basa en un procedimiento iterativo, de aproximaciones sucesivas (donde el resultado de cada ronda se utilizan como base para la siguiente), a partir de tres tipos de información: los objetivos de producción final (que se modifican con la información de las preferencias de los consumidores), los coeficientes técnicos exigidos y algunos supuestos de producción bruta permiten dar respuesta a los cambios en la demanda final de bienes y servicios; así, los coeficientes técnicos de los diferentes procesos traducen los cambios de la demanda final en modificaciones de los requerimientos totales de recursos de la economía. Según lo señalado, el procedimiento de planificación toma como punto de partida un vector de productos finales y debe estimar la producción bruta requerida para satisfacerla. Ésta es la vía para economizar recursos, haciendo un uso lo más eficiente posible de bienes intermedios, sin despilfarros. El mecanismo de planificación propuesto va, por tanto, de la producción final a la bruta:

Producción final > producción bruta (intermedia y final)

Se trata, por consiguiente, de maximizar la producción final, que es la que se pone a disposición de consumidores, gobierno e inversión para mejorar las condiciones de vida de la población, y se sigue un procedimiento iterativo que retrocede de un vector de productos finales a otro de producción bruta.

i.2) Niveles de planificación

En una economía socialista la actividad se emprende, como norma, en el marco del plan. Esto significa que no hay libre concurrencia: la decisión sobre qué producir y dónde no es privada (en cualquier variante empresarial: individual, cooperativa o por acciones) y, en consecuencia, no responde al principio de la ganancia. En este proceso de planificación pueden establecerse, al menos, tres niveles fundamentales que involucran a actores distintos (Cockshott y Cottrell 1993):

1. *Planificación macroeconómica*. Se encarga de fijar los parámetros generales que regulan el desarrollo económico: cómo repartir el producto final anual entre consumo e inversión; cómo dividir a su vez el consumo entre consumo individual (bienes y servicios finales), colectivo (instalaciones públicas e infraestructuras) y servicios sociales (sanidad, educación, etc.); debe fijar también la jornada laboral normal así como otros aspectos relativos a la ordenación del territorio, el equilibrio ecológico, etc.
2. *Planificación estratégica*. Tiene como tarea el diseño de la estructura general de la economía en aquellos aspectos que no entran en la planificación macroeconómica. Incluiría todo lo relativo a la estructura sectorial de la economía, las técnicas a priorizar, la elaboración de proyectos estratégicos de inversión, la I+D+i, etc. Muchas de estas decisiones son también materia de

de programas estratégicos, como la industria aeroespacial. Si añadimos los balances que manejaban los distintos ministerios, la cifra total ascendía a unos 200.000 artículos, algo muy pobre teniendo en cuenta los cerca de 24 millones de artículos que producía la economía soviética en esa época (Cockshott y Cottrell 2008: 171, citando como fuente un estudio de O. Yun 1988). David Laibman (2006) ofrece una cifra similar, no superior a 1.500 balances materiales.

¹¹ Bettelheim (1974) estudia en detalle los problemas derivados de este hecho.

decisión democrática (al nivel que corresponda) como pueda ser el caso de los equipamientos comunitarios, los sistemas de transporte y comunicación, etc. Otras son inicialmente resultado de centros especializados de planificación (comités conjuntos de científicos, usuarios-consumidores y trabajadores) que diseñan planes alternativos (que especifiquen ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos) que en último término han de ser sometidos a discusión y decisión colectiva (por ejemplo, planes de investigación científica para reestructurar la economía y desarrollar nuevas tecnologías).

3. *Planificación detallada*. Se ocupa de fijar el tipo de bienes y servicios que deben producirse y en qué cantidad para cumplir con el plan estratégico general. Para poder cumplir con esos objetivos se debe especificar el tipo y número de insumos necesarios en cada caso. Para ello se requieren al menos dos canales de comunicación y decisión: i) entre empresas, que deberá acordar las características exactas de los insumos suministrados, sin necesidad de que la autoridad central intervenga; esto significa reconocer un elevado grado de autonomía empresarial; ii) en relación a la producción de medios de consumo habría que organizar comités tripartidos compuestos por técnicos (científicos y economistas), empresas (gerencia y trabajadores) y consumidores-usuarios (en caso de bienes finales de consumo), que decidan sobre nuevos productos y la mejora de los existentes, todo ello teniendo en cuenta las necesidades de la población, las posibilidades técnicas y las restricciones económicas (recursos totales existentes en la sociedad así como para cada rama y proyecto). La clave aquí es entender que la planificación detallada (o al menos el grueso de ella) no puede dictarse desde el centro, el cual debe limitarse a establecer las principales restricciones, de tipo presupuestario, sectorial y territorial. En buena medida esta parte de la planificación deberá estar territorializada, relativamente autónoma, constituyendo subsistemas económicos.

ii) La distribución de los bienes de consumo

En una economía socialista los consumidores gastan sus bonos laborales en los establecimientos comerciales de acuerdo con sus preferencias. Estas decisiones de consumo proporcionan un indicador para verificar el cumplimiento del plan y modificar en tiempo real los objetivos de la producción final de bienes y servicios. Cada artículo se marca con dos "precios" en horas de trabajo: un *precio de coste*, que refleja la cantidad exacta de trabajo que se requiere para producirlo, y un *precio efectivo* establecido para equilibrar la oferta con la demanda (y "vaciar el mercado"), el cual indica lo que se está dispuesto a pagar por un bien. El balanceo de la economía socializada sigue el siguiente procedimiento: i) en el *corto plazo*, si la oferta no coincide con la demanda, se hace *variar los precios efectivos* respecto a su precio de coste, aumentando los de alta demanda y disminuyendo los de baja demanda, o más precisamente, se sube el precio de los artículos cuyos inventarios se reducen a un ritmo superior al normal y se bajan en caso contrario; ii) a *medio plazo*, si las diferencias entre oferta y demanda persisten (lo que se expresaría en una relación precio/coste distinta a 1), *se modifican las cantidades* producidas, aumentando la producción de bienes cuya relación valor/precio es superior a la promedio y disminuyéndola en caso contrario. Cada artículo retirado de las estanterías comerciales (o servicio consumido) se transmite al instante (por ejemplo, por medio de un código digital como los que se utilizan ya en la gestión de *stocks*) a la empresa distribuidora, quien, en su caso, una vez disminuyen sus inventarios, demanda nuevos pedidos a la fábrica correspondiente, y ésta hace lo propio con sus proveedores. Toda la información se trasmite a lo largo de la cadena de dependencias intersectoriales y empresariales del aparato socializado en tiempo real y sin cortocircuitos, algo imposible en el mercado, donde cada empresa retiene la información y decide con arreglo a expectativas de ganancia.

Dado que la demanda total de bienes y servicios para el consumo individual será igual a su precio de coste –ya que los bonos de trabajo distribuidos equivalen, por definición, a las horas de trabajo

representadas en ese producto final–, no hay lugar para el fenómeno inflacionario: los precios efectivos superiores a los precios de coste de determinados productos se compensan necesariamente con los precios de cambio inferiores a sus precios de costes del resto de productos.

Una vez tomadas las decisiones macroeconómicas y estratégicas por procedimientos democráticos, la estructura de todo el aparato productivo socializado se orienta a satisfacer las preferencias de los consumidores. Ello permite la verdadera soberanía del consumidor: igualdad de voto a través de los bonos de trabajo, nadie obtiene ingresos no ganados mediante trabajo y no existe consumo inducido por la manipulación publicitaria. No rige el principio plutocrático del mercado que distorsiona las preferencias de los consumidores y condiciona la configuración del aparato productivo; como nadie podría comprar ya un yate (por mucho que ahorre a lo largo de su vida), dejarían de fabricarse (salvo que se indique lo contrario en el plan para determinados servicios, por ejemplo, de turismo) y los recursos liberados se destinarían a satisfacer las verdaderas preferencias individuales y sociales de la población (Guerrero 2007).

ELEMENTOS DE LA COORDINACIÓN EMPRESARIAL

La construcción de una economía socialista no enfrenta un problema meramente computacional o de asignación. Esa es solo la base técnica de una problemática más esencial y general como es la de establecer un dispositivo institucional capaz de asegurar el efectivo dominio social sobre el proceso productivo global, impulsando de ese modo el desarrollo de las fuerzas productivas. Sin entrar en diseños concretos, sí conviene avanzar que ese dispositivo deberá cumplir con, al menos, dos requisitos básicos: i) asegurar la participación efectiva del conjunto de la ciudadanía en la elección de objetivos generales de desarrollo social; ii) implicar eficazmente a las empresas, tanto gerentes como trabajadores, en la elaboración y ejecución del plan.

En realidad, los dos requisitos van ligados y se exigen el uno al otro, pero desde un punto de vista técnico-económico, que es de lo que nos estamos ocupando en este artículo, el problema central de este diseño institucional en relación a la *planificación detallada* es, a la luz de la experiencia histórica, el de cómo implicar eficazmente a las empresas en el plan, tanto en su diseño como ejecución. Pues bien, para conseguir dicho objetivo, entendemos que se deben cumplir otras dos condiciones básicas:

- i) *Coordinación iterativa*: el nivel de lo que hemos denominado *planificación detallada* se basa en una coordinación iterativa con comunicación permanente arriba-abajo entre las empresas y la agencia de planificación central. Las empresas programan su actividad y transmiten la información de sus resultados al centro para asegurar la coherencia del plan general y resolver los desequilibrios que se vayan generando, y reciben del centro nuevas órdenes para reajustar sus objetivos. De este modo, las fases de planificación y ejecución no quedan escindidas (como sucedía por insuficiencia técnica y distorsión burocrática en la antigua URSS) sino que son procesos simultáneos y continuos (Laibman 2011). Este procedimiento de coordinación iterativa rompe con la dicotomía en la toma de decisiones horizontal/vertical. La planificación no suprime la autonomía de las empresas para organizar su producción con el fin de elevar la productividad y cumplir los objetivos del plan. Todo lo relativo a la organización interna será decidido por la plantilla (y eventualmente por los consumidores o usuarios si se trata de producción final), pero también habrá autonomía para ensayar técnicas distintas dentro de las restricciones financieras que fija el plan (en el nivel correspondiente) y de la contabilidad de la empresa. Según esta concepción, el plan incorpora el conocimiento local, incluido el tácito que pueda ser relevante y que señalan los austriacos (Hayek 1997 y Huerta de Soto 2011).
- ii) *Función de recompensa*: los incentivos morales son fundamentales si se aspira realmente a avanzar hacia una nueva sociedad con valores de igualdad y fraternidad, pero parece obvio que no pueden ser condición suficiente para implicar a los trabajadores en el funcionamiento de

la empresa y en la elaboración y cumplimiento del plan. Se hace también necesario introducir incentivos materiales que primen a las empresas que más recursos ahorren y eleven la cantidad, variedad y calidad de los bienes y servicios producidos. Este será uno de los puntos centrales que deberá abordar cualquier mecanismo de planificación que se llegue a ensayar. A este respecto, David Laibman (2011) ha elaborado y formalizado con cierto detalle un modelo donde la recompensa se relaciona con el nivel planificado por la empresa (a la que se induce que sea ambicioso) y con el grado de cumplimiento. Así, la recompensa se distribuye, por encima del salario base y del consumo social, en forma de primas individuales y colectivas, donde el criterio de desempeño empresarial es multidimensional (suma de objetivos de producción y productividad, objetivos sociales y ecológicos), y donde se alienta a la empresa tanto a planificar con ambición como a cumplir lo anunciado.

La recompensa, R , se puede establecer como una función continua que se relaciona con el nivel planificado y con el nivel realizado:

$$R = ax_p - b(x_p - x_a)^2$$

R tiene dos términos y los coeficientes a y b determinan el peso relativo asignado a cada uno: el primer término establece que el nivel planificado, x_p , contribuye positivamente a la recompensa en una forma lineal simple; el segundo término reduce la recompensa en la medida en que el nivel realizado, x_a , se desvíe de x_p (Laibman 2011: 16).

Debe advertirse que el dispositivo institucional esbozado no tiene nada que ver con un mercado. Hemos dicho que la actividad productiva se emprende, como principio general, en el marco del plan. No hay propiedad privada ni, por tanto, libre competencia. La decisión de qué producir no es una iniciativa privada en función del beneficio que pueda reportar. Hay distintos niveles de planificación y en la detallada intervienen criterios técnicos, empresas y consumidores¹². Esto no suprime la toma de decisiones descentralizada al nivel de las empresas. Estas son autónomas financieramente para evitar usos no eficientes de los recursos (acaparamiento, uso inadecuado, etc.) y gozan eventualmente también de iniciativa para la elección de insumos y, por tanto, de proveedores. En cualquier caso, esta autonomía empresarial puede estar acotada por criterios fijados en el mismo plan: puede limitarse a determinadas categorías de productos, a determinadas ramas y grupos de empresas (*clusters* industriales), etc., todo ello con el fin de prevenir desequilibrios, así como de favorecer el cumplimiento de objetivos generales de desarrollo votados por la ciudadanía.

Resumidamente, las características del modelo empresarial propuesto para la coordinación iterativa serían: 1) las empresas (los medios de producción) son propiedad colectiva (jurídicamente del Estado): no pueden comercializar activos; 2) en consecuencia, no hay libre movilidad sectorial y territorial; 3) no hay dinero, solo unidad de cuenta para registrar la contabilidad empresarial (superávits o déficits) y la contabilidad macroeconómica, pero no atesorar; 4) no deciden qué producir ni dónde, solo lo relativo a la organización empresarial, incluida cierta autonomía en la elección de técnicas (suministros, inversión, organización laboral, contratación de plantilla). Las decisiones microeconómicas cuyos efectos sean mayoritariamente internos a las empresas serán adoptadas por consejos de trabajadores, y cuando trascienda el ámbito de la empresa, recaerá en organismos de poder popular.

¹² Por ejemplo, en el capitalismo actual hay "emprendedores" o ideas empresariales sobre nuevos productos que luego esperan a algún inversor para llevarse a cabo. Esto es lo que se puede incentivar en el socialismo: cooperativas o colectivos que planteen ideas y que el organismo de planificación sectorial o territorial, junto con la entidad financiera a la que estén adscritos, decida si se financian.

BIBLIOGRAFÍA

Agafonow, Alejandro (2008): *Nueva lectura de la controversia sobre el cálculo económico en una economía planificada. La perspectiva liberal-socialista*, Madrid: Tesis Doctoral UCM

Agafonow, Alejandro y Haartstad, Havard (2009): "El socialismo del siglo XXI: ¿una alternativa factible?", *Revista de Economía Institucional*, vol. 11, nº 20, pp. 287-307.

Arriola, Joaquín (Ed.) (2006): *Derecho a decidir, propuestas para el socialismo del siglo XXI*, Barcelona: Viejo Topo.

Barone, Enrico (1908): "El ministro de la producción en un Estado colectivista", J. Segura y C. Rodríguez Braun (Comps), *La economía en sus textos*, Madrid: Taurus, 1998.

Bettelheim, Charles (1971): *Problemas teóricos y prácticos de la planificación*, Madrid: Tecnos, pp. 290-338.

Bettelheim, Charles (1974): *La transición a la economía socialista*, Barcelona: Fontanella.

Brewster, Len (2004): "Towards a New Socialism? By W. Paul Cockshott and Allin F. Cottrell", Nottingham, U.K.: Spokesman Books, 1993", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 7, Nº 1, pp. 65-77.

Campbell, Al (2006): "Socialismo Planificado y democracia. Procedimientos económicos viables" en Joaquín Arriola (Ed.), *Derecho a decidir, propuestas para el socialismo del siglo XXI*, Barcelona: Viejo Topo, pp. 93-112.

Campbell (Ed.) (2012): *Special Issue: Designing Socialism: Visions, Projections, Models, Science & Society*, vol. 76, nº 2.

Cockshott, Paul y Cottrell, Allin (1993): *Towards a New Socialism*, Nottingham: Spokesman Books (<http://ricardo.ecn.wfu.edu/socialism/>)

Cockshott, Paul (1998): "Un modèle de planification efficace", *Congres Marx International II*, Paris.

Cockshott, Paul (2006): "El valor y los modelos económicos socialistas" ARRIOLA, J. (Ed.), *Derecho a decidir, propuestas para el socialismo del siglo XXI*, Barcelona: Viejo Topo, pp. 143-187.

Cockshott, Paul (2008): "Computadores y democracia económica", *Revista de Economía Institucional*, Bogotá, Vol. 10, nº 19, pp. 161-205.

Cockshott, Paul y Zacharia, David (2012): *Arguments for socialism*, disponible en <http://www.dcs.gla.ac.uk/~wpc/>

Devine, Pat et al (2012): "Designing Socialism: Visions, Projections, Models", *Science & Society*, 76 (2), pp. 140-266.

Guerrero, Diego (2000): *La teoría del valor y el análisis insumo-producto*, Madrid: <http://pc1406.cps.ucm.es/>

Guerrero, Diego (2007): "Valores, precios y mercado en el post-capitalismo (Una interpretación de la concepción económica del comunismo en Marx)", *VII Coloquio Latinoamericano de Economistas Políticos*, Caracas, 2007, pp. 1-42.

Hayek, Friedrich (1997): *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Madrid: Unión Editorial.

Huerta de Soto, Jesús (2011): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Madrid: Unión Editorial.

Laibman, David (2006): "Siete tesis para un socialismo pujante en el siglo XXI", en Joaquín Arriola (Ed.), *Derecho a decidir, propuestas para el socialismo del siglo XXI*, Barcelona: Viejo Topo, pp. 17-38.

Laibman, David (2011): "Diseño de incentivos, la planificación iterativa y el conocimiento local en una economía socialista en proceso de maduración", *Revista Mexicana de Economía Agrícola y de los Recursos Naturales*, Vol. IV, nº 1, pp. 7-47.

Laibman, David (2013): "Mature socialism: design, prerequisites, transitions", *Review of Radical Political Economics*, 45:4, pp. 501-507.

Lange, Oskar (Ed.) (1965): *Problemas de economía política del socialismo*, México: FCE.

Lange, Oskar (1970): *Ensayos sobre planificación económica*, Barcelona: Ariel.

Lange, Oskar (1992) *Economía Política I*, México: FCE.

Lange, Oskar y Taylor, Fred (1971): *Sobre la teoría económica del socialismo*, Barcelona: Ariel.

Marx, Karl (1867): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I*, Madrid: Siglo XXI, 1975.

Marx, Karl (1894) *Libro III*, Madrid: Siglo XXI, 1976.

Marx, Karl (1875): *Crítica del Programa de Gotha*, Madrid: Ricardo Aguilera, 1971.

Mises, Ludwig von (1949): *La acción humana. Tratado de economía*, Madrid: Unidad Editorial, 2004.

Nieto, Maxi (2015): *Cómo funciona la economía capitalista. Una introducción a la teoría del valor-trabajo de Marx*, Madrid: Escolar y Mayo.

Yun, Oleg (1988): *Improvement of Soviet Economy Planning*, Moscow: Progress Publishers.

INTERVENCIONES
INTERVENTIONS

VEINTE AÑOS DE ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA EN LA EDUCACIÓN SECUNDARIA EN ESPAÑA. BALANCE, SITUACIÓN ACTUAL Y FUTURO PREVISIBLE BAJO LA LOMCE¹

TWENTY YEARS OF TEACHING ECONOMICS IN SPANISH HIGH SCHOOLS. BALANCE, CURRENT SITUATION AND FORESEEABLE FUTURE UNDER LOMCE

Javier Murillo²

Profesor de enseñanza secundaria de Economía en la Comunidad de Madrid, Doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid y miembro del Instituto Marxista de Economía

Mario del Rosal³

Profesor de enseñanza secundaria de Economía en la Comunidad de Madrid, Doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid y miembro del Instituto Marxista de Economía

Resumen

Desde su primera implantación en 1996 como especialidad en la enseñanza secundaria, la economía ha ocupado un lugar peculiar en el sistema educativo español preuniversitario. Así, a las materias originalmente impartidas, pensadas para dotar de una formación más amplia y rigurosa en la esfera económica y empresarial a los alumnos del Bachillerato de ciencias sociales, se han unido varias optativas con diversas orientaciones, desde la preparación para la entrada en el mercado laboral hasta la profundización en la gestión empresarial. La nueva ley educativa impuesta en 2013, sobre la base de un marcado carácter mercantilista y economicista y una manifiesta obsesión apologética por la figura del "emprendedor", parece apostar por una ampliación de la presencia de la economía en la ESO. A partir del análisis de la LOMCE y sobre la base de una amplia experiencia docente en la educación pública, este artículo desarrolla una crítica tanto del nuevo enfoque normativo como del sesgo profundamente ortodoxo que la enseñanza de la economía ha sufrido a lo largo de sus veinte años de presencia en los institutos.

Palabras clave: *economía, enseñanza, ESO, Bachillerato, LOMCE*

¹ Este texto es una versión revisada de la ponencia presentada en el taller sobre la enseñanza de la Economía de las XV Jornadas de Economía Crítica, celebradas en Madrid entre los días 10 y 12 de marzo de 2016.

² javifax@hotmail.com

³ mariodelrosalcespo@gmail.com

LA INCUESTIONABLE NECESIDAD DE ESTUDIAR ECONOMÍA EN LAS ENSEÑANZAS MEDIAS

"El propósito de estudiar economía deber ser evitar ser engañados por los economistas". Joan Robinson.

Hace ya casi medio siglo, José Luis Sampedro mostraba su asombro e indignación ante el hecho de que nuestro sistema educativo instruyera a los alumnos de enseñanzas medias y preuniversitarias en las propiedades de la calcopirita, que muy probablemente nunca después iban a necesitar, y, sin embargo, no les permitiera adquirir ni las más elementales nociones sobre el funcionamiento de un banco, con el que tendrían que vérselas a lo largo de toda su vida⁴. Esta observación resulta especialmente poderosa por una razón bien sencilla que responde únicamente al sentido común: la economía no es una simple ciencia o una rama del conocimiento académico, sino un medio en el que todos los ciudadanos deben desenvolverse a lo largo de toda su vida en sociedad, un escenario en el que representarán distintos papeles que determinarán nada menos que su situación material y la de su familia, su presente y su futuro, su capacidad para lograr sus objetivos vitales y para llevar, a fin de cuentas, una existencia satisfactoria.

Por lo tanto, parece obvio que, en una democracia verdadera, si la economía afecta a todos los ciudadanos, entonces la comprensión de sus mecanismos o, al menos, el estudio sistemático de sus fundamentos más básicos debería estar al alcance de todos los ciudadanos⁵. Porque, si no es así, si la economía se convierte en un coto de conocimientos abstrusos y aparentemente inalcanzables para el común de los mortales, entonces los ciudadanos se exponen a ser objeto permanente de abusos por parte de quienes se apropian ilícitamente del acceso a esa supuesta sabiduría oculta. Y, sobre todo, por aquellas clases dominantes que mantienen a sueldo a estos expertos mercenarios, cuya tarea esencial no consiste en desvelar y explicar los mecanismos que explican los fenómenos económicos y sus consecuencias, sino exactamente en lo contrario.

Para ser más concretos, debemos darnos cuenta de que todos los ciudadanos tomamos decisiones y actuamos constantemente en el ámbito de la economía. En primer lugar, como trabajadores, ya seamos asalariados, autónomos o directivos, puesto que es justamente esa faceta la que determinará nuestra capacidad de consumo y ahorro y, sobre todo, nuestra clase social, con las enormes implicaciones que esto tiene. En segundo lugar, como consumidores, dado que será la actividad con la que materialicemos las posibilidades reales o pretendidas de bienestar material y posición social y, claro está, la que, de forma indirecta, decreta la supervivencia de los distintos capitales y, por lo tanto, la estructura del capital en su conjunto. En tercer lugar, como contribuyentes, puesto que, como afirma la cita habitualmente atribuida a Benjamin Franklin⁶, "En este mundo no hay nada seguro, salvo la muerte y los impuestos". En cuarto lugar, claro, como usuarios de banca, actividad que se ha universalizado en las sociedades capitalistas avanzadas desde la expansión hipertrofiada del crédito y la generalización de los medios electrónicos de pago, y que no por ello ha dejado de ser tan peligrosa y expuesta al fraude institucionalizado como antiguamente, sino más bien lo contrario. Por último, aunque no menos importante, no debemos olvidar en ningún momento la función política del ciudadano en tanto votante y también como participante en la construcción de la llamada opinión pública. No parece especialmente necesario justificar la creciente necesidad de adquirir, cuando menos, unos conocimientos económicos básicos para poder participar, aunque sea mínimamente, en la política, evitando así convertirnos en "idiotas", en el sentido que los griegos clásicos daban a esta palabra.

⁴ La cita aparece en una nota preliminar escrita por Sampedro para presentar la versión española de Curso de Economía Moderna, clásico manual del Nobel Paul A. Samuelson.

⁵ "Cualquier intento de entender nuestro mundo actual exige saber algo de economía." (Travé, Estepa y Paz, 2001: 20).

⁶ Esta cita aparece literalmente en una carta de Franklin a Jean-Baptiste Leroy fechada en 1789, aunque se puede encontrar una variante similar en "The Political History of the Devil", obra escrita por Daniel Defoe y publicada en 1726.

Afortunadamente para las nuevas generaciones –y sin desmedro de la importancia de la calcopirita, por supuesto– todo esto ha cambiado gracias a la introducción de la economía como área específica de conocimiento en los institutos, primero en el bachillerato y, después, aunque lenta y parcialmente, también en la educación secundaria de carácter obligatorio. Pero, ¿de verdad han cambiado las cosas? ¿Es cierto que los conocimientos económicos que se ofrecen a los alumnos adolescentes son adecuados y suficientes? Y, sobre todo, ¿están contribuyendo estas medidas educativas a que surjan generaciones de jóvenes más conscientes de los mecanismos y el poder de la economía, más críticas con sus contradicciones, más exigentes con sus promesas?

En nuestra opinión, esta introducción y expansión de los contenidos económicos en las enseñanzas medias, que cumple en 2016 su vigésimo aniversario desde que los profesores de la especialidad de Economía dieran clase por primera vez en los institutos en el curso 1996/97, adolece de múltiples problemas y carencias que dificultan notablemente una adecuada puesta en valor de su enorme utilidad potencial para el desarrollo personal y social del estudiante. En este texto, proponemos una crítica del modo en que la economía se ha incorporado a la vida académica del alumnado en estos niveles educativos⁷, si bien con un talante distinto a lo que suele ser habitual en estos casos. Normalmente, este tipo de críticas –sobre todo cuando son elaboradas por docentes de la materia, como es el caso– suelen centrarse en destacar la necesidad de ampliar y profundizar los contenidos económicos en la educación obligatoria y en el bachillerato. Aunque en términos generales podemos compartir esta sensibilidad, nuestra intención no es explicar las omisiones o insuficiencias debidas a la escasez de asignaturas específicas en ciertos niveles o modalidades, sino exponer las contradicciones y los problemas que se dan en las materias ya vigentes. Y es que estas materias, como enseguida explicaremos, no ayudan a la gestación de una necesaria actitud crítica entre el profesorado y el alumnado ante la catastrófica economía realmente existente. Al contrario: optan por un perfil supuestamente técnico y neutral cuya pretensión no es procurar un conocimiento pleno y razonado del funcionamiento real de la economía capitalista y de su papel en la sociedad, sino alcanzar metas utilitaristas y no poco discutibles, como las de mejorar la empleabilidad o potenciar el espíritu emprendedor.

LA LENTA INCORPORACIÓN DE LA ECONOMÍA EN LAS ENSEÑANZAS MEDIAS

La economía como rama del conocimiento ha sido históricamente ninguneada, no sólo en la secundaria, sino incluso en nuestro sistema educativo universitario. De hecho, no fue hasta los años cuarenta del siglo pasado cuando se implantó una titulación específica de Economía, ya que, con anterioridad, los únicos contenidos relacionados se impartían en la carrera de Derecho, en materias como Economía Política o Hacienda Pública, en las facultades de Historia, bajo el influjo materialista de la escuela marxista, y en las aulas de Geografía, con tempranos estudios relacionados con la geografía económica y el análisis espacial de los recursos naturales. Evidentemente, esto ayuda en gran medida a entender la falta de interés por los contenidos económicos en los niveles medios y preuniversitarios, que, como veremos a continuación, ha caracterizado a los sucesivos sistemas educativos en España (Travé, Estepa y Paz, 2001: 12).

En este epígrafe, pasamos a explicar la situación del área de conocimiento de la economía en tres etapas legislativas distintas de la historia de la educación en nuestro país: primero, antes de la implantación de la LOGSE; segundo, durante la vigencia de la LOGSE, la LOCE y la LOE; y tercero, según los preceptos de la LOMCE, que actualmente se encuentra en proceso de implantación en los institutos. Nuestra intención en este apartado es fundamentalmente descriptiva, de modo que dejamos para el epígrafe 3 el desarrollo

⁷ Las materias de contenidos económicos y su evolución dentro del marco de la Formación Profesional quedan al margen de nuestro análisis por dos razones: en primer lugar, porque exigiría más espacio del que disponemos en este texto; y, en segundo lugar, porque la crítica que aquí ofrecemos tiene como uno de sus principales cimientos nuestra propia experiencia docente, que está circunscrita al ámbito de la ESO y el Bachillerato.

crítico de los contenidos de las materias en cuestión.

Antes de la LOGSE

La evidente necesidad de ofrecer a la ciudadanía al menos unos conocimientos básicos de la economía en la educación formal desde los primeros compases del liberalismo hizo que en España, aun con bastante retraso respecto a otros países europeos, se planteara su inclusión en distintas legislaciones educativas de enseñanzas medias desde mediados del siglo XIX.

A partir de la llamada Ley Moyano, sancionada en 1857, y a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del XX, los conceptos económicos se fueron introduciendo de manera irregular y parcial en distintos niveles educativos medios y primarios accesibles sólo a las clases dominantes. Su fin era básicamente instrumental, de modo que prestaba atención a cuestiones relativas al comercio, la industria, la agricultura o el Derecho con el fin de colaborar en la formación de futuros técnicos, contables, administrativos o ingenieros. Asimismo, a principios del siglo XX se introducen diversas materias de economía doméstica de fuerte carácter sexista destinadas a instruir a las amas de casa en la adecuada gestión del presupuesto familiar. Más interesantes son algunos contenidos de análisis de la economía capitalista que empiezan a aparecer en los años treinta, sobre todo, de la mano de la legislación emanada de la Segunda República. La victoria del bando golpista y la subsiguiente dictadura erradicaron de raíz este tipo de iniciativas durante décadas, salvo la economía doméstica para las mujeres, de modo que no sería hasta los años setenta cuando se volvería a considerar el estudio científico de la economía como una cuestión a tener en cuenta en el ámbito educativo preuniversitario (Travé, Estepa y Paz, 2001: 13-17; Nieto, 2014: 25-26).

Con la LGE⁸ de 1970, que reestructura en gran medida las enseñanzas medias, se reintroducen algunos de los contenidos económicos abandonados tras la caída de la República, especialmente con la materia de Geografía Humana y Económica de 2º de Bachillerato Unificado Polivalente (BUP), aunque también en algunos tramos del currículo de Ciencias Sociales en la Educación General Básica (EGB). Y, sobre todo, se abre un nuevo espacio de comprensión y análisis de la economía como área de conocimiento de importancia esencial a partir del auge de las escuelas estructuralistas y materialistas en la Universidad, algo que, si bien no se refleja directamente en los currículos de las enseñanzas medias, sí influye en la formación y el paradigma didáctico de las nuevas generaciones de docentes y en los marcos de referencia de las editoriales más progresistas, así como en iniciativas de cierto calado como los Movimientos de Renovación Pedagógica (Travé, Estepa y Paz, 2001: 18-20).

LOGSE (1990), LOCE (2002) y LOE (2006)

La economía como área de conocimiento propia con materias específicas dentro del currículo educativo surge en el marco de la LOGSE⁹, aprobada en 1990 y, concretamente, en el Real Decreto 1700/1991. Esta normativa reconfigura por completo los estudios medios postobligatorios, sustituyendo las antiguas etapas del BUP y el Curso de Orientación Universitaria (COU) de la LGE por un sistema en el que, junto a una Educación Secundaria Obligatoria (ESO) de cuatro años, aparece un nuevo Bachillerato de dos cursos en el que se introducen dos materias de modalidad completamente nuevas con cuatro horas lectivas semanales cada una: Economía, en primero, y la que en su momento se llamó Economía y Organización de Empresas¹⁰, en segundo.

⁸ Ley 14/1970, de 4 de agosto, General de Educación y Financiamiento de la Reforma Educativa.

⁹ Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre de 1990, de Ordenación General del Sistema Educativo.

¹⁰ Tras la aplicación de la LOE, esta materia pasaría a llamarse Economía de la empresa.

No obstante, lo cierto es que estas dos materias estuvieron a cargo de los especialistas del área de Geografía e Historia (y, en menos ocasiones, de Matemáticas) hasta la creación del cuerpo de profesores especialistas de Economía en la disposición octava del Real Decreto 1635/1995¹¹. Sin embargo, y a pesar de los más de veinte años que han transcurrido desde entonces, la verdad es que sigue habiendo hoy en día un número nada desdeñable de centros donde las materias propias de esta especialidad, reducidas únicamente a la oferta estrictamente obligatoria establecida por la ley, son impartidas por docentes de otros departamentos, lo que supone un doble perjuicio. Por un lado, para los alumnos, puesto que estas materias son impartidas por profesores que, aun siendo excelentes profesionales, no son especialistas en este tipo de contenidos. Y, por otro, para los propios profesores de Economía, claro, puesto que se precariza su situación laboral, ya que se ven privados de acceder al puesto que legítimamente les corresponde en esos centros y, en consecuencia, se ven obligados en muchas ocasiones a aceptar jornadas parciales, a impartir asignaturas ajenas a su especialidad o a compartir su horario entre distintos institutos, con las consecuencias que ello tiene para la calidad de su labor educativa.

Tras la LOGSE, la efímera LOCE¹², promulgada en 2002, no llegó a ser aplicada en ningún aspecto que afectara a las materias del área de Economía. La normativa que la sustituyó en 2006, la LOE¹³, aunque no modificó sustancialmente la estructura del sistema educativo, sí permitió la inclusión de varias materias optativas a partir del correspondiente desarrollo normativo autonómico¹⁴. En primer lugar, Fundamentos de administración y gestión, optativa de 2º de Bachillerato con cuatro horas a la semana; en segundo, Iniciativa emprendedora, optativa de 4º de ESO con dos horas lectivas semanales; y, por último, Iniciación a la vida laboral, también con dos horas y que, aunque en rigor —y bajo un criterio ciertamente incomprensible— se adscribía al departamento de Tecnología, es obvio que formaba parte del ámbito de conocimientos del área de economía.

LOMCE (2013)

A pesar de la enorme polémica que ha suscitado desde sus orígenes y de la promesa de diversos partidos de intentar su inmediata paralización tras las elecciones de 2015 y 2016, lo cierto es que la LOMCE¹⁵, sancionada en 2013, se encuentra actualmente en pleno proceso de implantación.

Del análisis del preámbulo de esta ley se desprende el profundo cambio de paradigma en el sistema educativo que propone y que, sin duda alguna, afecta en gran medida a la concepción y el papel del área de conocimiento de la economía. En este texto, la educación deja de ser entendida como un derecho de las personas y pasa a ser una vía para adaptar la cualificación de los trabajadores a las necesidades de las empresas. El principio que impregna toda la norma es que el sistema educativo debe contribuir a la formación para el mundo laboral más que a la formación de las personas. De ahí que pueda considerarse que esta ley, que apuesta por un modelo muy concreto de educación, la degrada, al mantener una visión muy estrecha acerca de cuáles deben ser sus objetivos.

El preámbulo justifica la reforma educativa que encarna la ley en la necesidad "de dar respuestas a problemas concretos de nuestro sistema educativo que están suponiendo un lastre [...] para la competitividad del país" (LOMCE, 2013: 97862). Es decir, la reforma educativa se estructura en torno a la mejora de la *competitividad*; sólo si se valora el verdadero significado de este término es posible comprender la

¹¹ La creación de esta plaza funcional de profesor especialista en economía no ha dado lugar, sin embargo, al establecimiento de un departamento didáctico propio de economía en todas las Comunidades Autónomas.

¹² Ley Orgánica 10/2002, de 23 de diciembre, de Calidad de la Educación.

¹³ Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación.

¹⁴ Por ejemplo, en el caso de la Comunidad de Madrid, la materia de Fundamentos de administración y gestión se regulaba en la Resolución de 16 de abril de 2009 de la CAM a partir de las indicaciones de la Resolución de 25 de agosto de 2008 de ámbito estatal. Por su parte, tanto el currículo de Iniciativa emprendedora como el de Iniciación a la vida laboral quedaban establecidos en la Resolución de 27 de junio de 2007 de la CAM.

¹⁵ Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la Mejora de la Calidad Educativa.

trascendencia que supone este cambio de modelo. Al fin y al cabo, tras la pretensión de la mejora de la competitividad subyace la necesidad por parte del capital de mejorar las condiciones de rentabilidad en una economía. Por lo tanto, se pone así de relieve que la reforma educativa que propone la LOMCE responde a profundos intereses de clase, debiendo quedar la educación subordinada a la lógica de la *rentabilidad*.

Esta norma encuentra un claro sustento teórico en la teoría del capital humano de Gary Becker¹⁶. Entre los principales objetivos que se pretenden alcanzar con la reforma destaca el de "mejorar la empleabilidad, y estimular el espíritu emprendedor de los estudiantes" (LOMCE, 2013: 97862). Aquí aparece otro de los ejes en torno a los que se vertebra, junto a la competitividad, la reforma educativa: la *empleabilidad*. Según esta visión, los desequilibrios del mercado laboral, especialmente el desempleo, no son el resultado de la dinámica de acumulación capitalista, sino que se corresponden con las carencias de los trabajadores, de tal manera que es responsabilidad del sistema educativo suplirlas. De este modo, frente a las estrategias de aprendizaje cooperativo y colaborativo, se potencia el *individualismo* y la *competencia* entre los estudiantes. Como sigue diciendo el preámbulo: "El nivel educativo de los ciudadanos determina su capacidad de competir con éxito en el ámbito del panorama internacional y de afrontar los desafíos que se planteen en el futuro. Mejorar el nivel de los ciudadanos en el ámbito educativo supone abrirles las puertas a puestos de trabajo de alta cualificación, lo que representa una apuesta por el crecimiento económico y por un futuro mejor". (LOMCE, 2013: 97858).

Pero la competencia no se fomenta únicamente entre el alumnado, sino también entre los propios centros educativos. Bajo el discurso de la autonomía de los centros se propone vincular la concesión de recursos a aquellos que mejor los gestionen, lo que se pretende valorar mediante la obtención de resultados. Para ello, se publicarán clasificaciones de los centros según los resultados obtenidos. Además, se establecen los resultados en las pruebas PISA como referente exclusivo de cara a valorar la mejora de la calidad de la enseñanza. Este procedimiento agudizará aún más las diferencias entre centros al obviar las diferentes situaciones de partida, que pueden ser sustancialmente dispares.

Por lo tanto, se podría afirmar que la ley mantiene un marcado carácter *economicista* al entender únicamente la educación, incluso en sus etapas más básicas¹⁷, como un sistema de preparación de trabajadores para el mercado laboral. Sin embargo, no es solo eso: mantiene una vocación claramente apologética del sistema capitalista que contribuye a la reproducción ideológica del capital, a cuyos intereses objetivos pretende dar respuesta esta reforma educativa. Podemos comprobar esto en un detalle aparentemente sin importancia que, sin embargo, refleja claramente las intenciones del legislador: el número de veces que aparecen determinadas palabras en el texto de la ley. Curiosamente, mientras que la palabra "empleabilidad" aparece cinco veces en el texto y la palabra "competitividad" lo hace en tres ocasiones, sólo encontramos el adjetivo "crítico" o "crítica" en cuatro expresiones, mientras que, sorprendentemente, el vocablo "capitalismo" ni siquiera se menciona.

Este marcado carácter economicista y la obsesión del legislador por la competitividad y la empleabilidad como elementos clave en la educación, no ya del alumno, sino más bien del buen empleado y del mejor emprendedor, se reflejan en un cambio cuantitativo de cierta relevancia para las materias del área de economía, si bien con un evidente contenido utilitarista, acrítico y laudatorio del statu quo. El resultado es un aumento de horas lectivas y, sobre todo, la aparición de nuevas asignaturas en varios niveles de la ESO.

¹⁶ Los autores responsables de la expansión de este concepto en el corpus teórico del *mainstream* fueron dos de los más importantes miembros de la Escuela de Chicago: Jacob Mincer y, sobre todo, Gary Becker, en cuya obra *Human Capital* (Becker, 1964) se guardan las esencias fundamentales de esta teoría. No obstante, T. W. Schultz fue el precursor de estas ideas ya a finales de la década de los cincuenta. Todos los manuales canónicos actuales, como el de Samuelson (1985 [2006]: 245-246) asumen plenamente este paradigma y, además, hay autores subjetivamente situados a notable distancia de estos planteamientos que, sin embargo, asumen en cierto modo sus premisas, aun sin aceptarlas explícitamente. Se puede encontrar una crítica completa en Bowles y Gintis (1975).

¹⁷ Tanto es así que en el artículo 17 de la norma se incluye como uno de los objetivos de la educación primaria el desarrollo del propio espíritu emprendedor.

Según el Real Decreto 1105/2014, tendríamos la siguiente situación:

- En Bachillerato se mantienen las materias establecidas en la legislación anterior (Economía, Economía de la empresa y Fundamentos de administración y gestión), aunque las dos primeras, que antes eran de modalidad, ahora pasan a ser materias de opción del bloque de asignaturas troncales dentro del itinerario de Humanidades y Ciencias Sociales, mientras que la tercera pasa a ser materia del bloque de asignaturas específicas y, como consecuencia, a contar sólo con dos horas semanales¹⁸.
- En la ESO, se replantean totalmente las asignaturas del área de economía, ya que desaparecen todas las optativas anteriormente existentes y se incorporan al currículo otras completamente nuevas. Por un lado, Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial, que sustituye a Iniciativa emprendedora y que, en realidad, corresponde a varias asignaturas distintas: una materia o posible conjunto de materias del bloque de asignaturas específicas en todos los cursos del primer ciclo de la ESO¹⁹; y otra materia de opción del bloque de asignaturas troncales dentro de la opción de enseñanzas aplicadas de 4º de ESO. Y, por otro lado, **Economía**, que se constituye como materia de opción del bloque de asignaturas troncales en la opción de enseñanzas académicas de 4º de ESO²⁰.

La categoría en la que la legislación sitúa las materias del área de conocimiento de la economía significa que todas y cada una de ellas serán optativas, aunque con un mecanismo distinto de selección por parte del alumnado. A saber:

- En 1º de Bachillerato, los alumnos de la modalidad de Humanidades y Ciencias Sociales deberán cursar al menos dos materias troncales optativas de un total de cuatro a elegir, entre las cuales se encuentra Economía²¹.
- En 2º de Bachillerato, los estudiantes de Humanidades y Ciencias Sociales elegirán al menos dos asignaturas troncales optativas de un total de cinco entre las que optar, dentro de las cuales se halla Economía de la empresa²².
- También en 2º de Bachillerato, los alumnos, sea cual sea su modalidad de estudios, se matricularán en dos o tres asignaturas específicas optativas de un total de hasta quince opciones distintas, entre las que figura Fundamentos de administración y gestión.
- En cada uno de los cursos del primer ciclo de la ESO, es decir, en 1º, 2º y 3º, los estudiantes elegirán entre una y cuatro materias específicas optativas de un total de ocho, entre las que aparece Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial²³.
- En la modalidad de enseñanzas académicas de 4º de ESO, los alumnos deberán cursar al menos dos materias optativas troncales de un total de cuatro posibles, entre las que se encuentra Economía²⁴.

¹⁸ La diferencia entre las asignaturas troncales y las específicas (y de libre configuración autonómica) estriba en que los contenidos y los horarios de las primeras son establecidos íntegramente por el Estado central, mientras que en las segundas (y las terceras), las Comunidades Autónomas tienen potestad para decidir sobre ambas cuestiones (Nieto, 2014: 29-30).

¹⁹ Desde la LOGSE hasta la LOMCE, el primer ciclo de la ESO correspondía a 1º y 2º mientras que el segundo ciclo se cursaba en 3º y 4º. La nueva legislación, por el contrario, engloba en el primer ciclo los tres primeros cursos de la ESO y solamente considera dentro del segundo ciclo el nivel de 4º.

²⁰ La LOMCE establece dos itinerarios distintos en 4º de ESO: la "opción de enseñanzas académicas para la iniciación al Bachillerato" y la "opción de enseñanzas aplicadas para la iniciación a la Formación Profesional". Como indicamos en el texto principal, cada vía incorpora una materia distinta del ámbito de la economía.

²¹ En concreto, esas cuatro asignaturas son: Economía, Griego I, Historia del mundo contemporáneo y Literatura universal.

²² Las cinco materias aludidas son: Economía de la empresa, Geografía, Griego II, Historia del arte e Historia de la filosofía.

²³ Según indica la legislación estatal, en teoría, esta materia podría ofrecerse en uno, en dos o en los tres cursos del primer ciclo de la ESO, según lo que determine la autoridad educativa autonómica competente. Por ejemplo, en la Comunidad de Madrid se ha optado por ofrecerla solamente en 3º (Decreto 48/2015, de 14 de mayo, del Consejo de Gobierno, por el que se establece para la Comunidad de Madrid el currículo de la ESO).

²⁴ Las cuatro materias en cuestión son Biología y geología, Economía, Física y química y Latín.

- Y, por último, en el itinerario de enseñanzas aplicadas de 4º de ESO, los estudiantes elegirán al menos dos materias optativas troncales de una lista de tres, entre las que aparece Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial²⁵. Así, el máximo número de materias que podrían quedar al cargo de los profesores de Economía serían las que se recogen en la siguiente tabla, donde indicamos la legislación estatal establecida por la LOMCE.

CURSO	MATERIA
1º ESO	Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial
2º ESO	Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial
3º ESO	Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial
4º ESO	Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial
	Economía
1º BACH	Economía
2º BACH	Economía de la empresa
	Fundamentos de administración y gestión

Es evidente que, sobre el papel, hay un aumento notable del número de materias y, por consiguiente, de horas lectivas a cargo del departamento de Economía. Sin embargo, también es obvio que la invariable optatividad a la que son condenadas todas ellas en todos los niveles puede hacer que su presencia en los centros no sólo no aumente, sino que, según en qué casos, ni siquiera logre mantenerse²⁶. Todo dependerá tanto de las preferencias del alumnado como, previamente, del desarrollo legislativo autonómico y de la política que cada centro decida implantar acerca de la oferta de optativas. Esta política dependerá en gran medida del poder de decisión que tengan los profesores de economía dentro de los órganos ejecutivos de los institutos, como la Comisión de Coordinación Pedagógica (CCP) o el Claustro de profesores²⁷.

CARENCIAS Y DEFICIENCIAS DE LA ECONOMÍA EN LOS INSTITUTOS

"La Economía, pese a su mundana y placentera apariencia, es una verdadera ciencia moral, la más moral de las ciencias." (Marx, 1844: 159).

En este epígrafe nos proponemos esbozar una crítica razonada de la manera en que la economía ha sido introducida como área de conocimiento en los institutos. Para ello, repasaremos la situación concreta de cada una de las materias a cargo de los profesores de economía, teniendo en cuenta que todas ellas, a excepción de la Iniciación a la vida laboral, como veremos, o bien mantienen la suficiente continuidad desde la LOGSE hasta la LOMCE como para situarse en un marco estable que permite el análisis único de cada una de ellas, o bien aparecen como novedad en esta última normativa.

Para este estudio que proponemos, atenderemos fundamentalmente a los currículos de cada materia establecidos por el Ministerio de Educación, puesto que, si bien las autoridades educativas de las distintas Comunidades Autónomas tienen competencias para modificar parcialmente estos contenidos, lo cierto es que los cambios suelen ser menores o inexistentes.

Finalmente, a partir de este repaso, se pretende aportar una serie de reflexiones al debate en torno a la situación de la docencia de la economía en la etapa secundaria.

²⁵ Las tres asignaturas son Ciencias aplicadas a la actividad profesional, Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial y Tecnología.

²⁶ Recordemos que antes de la LOMCE, tanto la Economía de 1º de Bachillerato como la Economía de la empresa de 2º, que siempre han formado el grueso del horario de los docentes de esta especialidad, eran asignaturas obligatorias en la modalidad de Ciencias Sociales.

²⁷ El poder de decisión de los profesores de Economía en los centros suele ser reducido, sobre todo en lo tocante a los niveles de la ESO, tanto por el número de docentes de esta especialidad como por la relativamente reciente incorporación de estas materias en los institutos. Así, "determinadas inercias que se arrastran por parte de grupos mejor representados en los órganos de decisión de estas etapas, con mayor presencia histórica que los economistas en los centros de educación secundaria, pueden imponerse en la fase de debate autonómico y en los propios centros —donde la presencia de los profesores de Economía es escasa—. (Nieto, 2014: 32).

Las materias de Economía general

Economía (1º de Bachillerato)

Como hemos visto, desde la entrada en vigor de la LOGSE, el sistema educativo español ha ofrecido a los alumnos de Bachillerato la posibilidad de acercarse al estudio de la actividad económica. La inclusión de una materia como Economía se considera necesaria para el análisis de la realidad social al permitir al alumnado comprender el conflicto básico en torno al que se erigen las relaciones sociales. El estudio desde una perspectiva científica acerca de cómo se organizan las sociedades para resolver el problema fundamental de la satisfacción de sus necesidades conforma una dimensión clave para las ciencias sociales. Sin duda, este cambio se justifica en una serie de transformaciones sociales que requerían a los estudiantes de Bachillerato una mayor formación específica en este ámbito.

Sin embargo, la propuesta educativa ofrecida en el ámbito de esta materia no está cumpliendo plenamente con la función de ofrecer una serie de rudimentos básicos que permitan al alumnado comprender con solvencia los problemas económicos actuales. El propio diseño de los currículos de la materia de Economía presenta una serie de importantes limitaciones que, entre otros factores, explican esta situación.

En primer lugar, el conjunto de contenidos establecidos por el Ministerio de Educación, que no varían sustancialmente entre la LOE y la LOMCE²⁸, se corresponde con el enfoque teórico convencional, cuestión que, por supuesto, no se explicita al obviar cualquier referencia a perspectivas de estudio alternativas. Por una parte, el programa queda constreñido por la concepción excesivamente estrecha sobre el objeto de estudio económico del paradigma ortodoxo, de la que se deriva un enfoque basado en el individualismo metodológico, que excluye del análisis el estudio de las clases sociales así como el conflicto entre ellas en torno al excedente. Su pretensión de universalidad propone una visión ahistórica de las relaciones económicas que contrasta con la realidad. Asimismo, este enfoque favorece una explicación unívoca de la realidad social completamente opuesta a la complejidad que caracteriza a las ciencias sociales y a la propia sociedad.

Por otra parte, de este enfoque se desprende una lectura superficial de muchos de los fenómenos económicos básicos. Un ejemplo puede ser la determinación de precios: se soslaya el debate en torno a las diferentes teorías del valor y se ofrece una respuesta claramente insatisfactoria a la fijación de precios en una economía capitalista. Además, se elude el carácter conflictivo y contradictorio del capitalismo, reservando un único bloque de contenidos para tratar algunos "problemas" como el desempleo y la pobreza, cuando estos fenómenos deberían ser comprendidos como el resultado ordinario de la dinámica de acumulación capitalista. Asimismo, el conjunto de contenidos se presenta de manera deslavazada: no responden a una estructura ordenada, lo que dificulta su aprendizaje significativo.

A todo esto hay que unir la falta de un hilo conductor en el estudio de la materia, que únicamente se imparte en un curso y sin la continuidad que da poder contar con antecedentes en niveles educativos anteriores, como ocurre en las demás materias de Bachillerato. Esto impide un tratamiento más profundo en el análisis de los fenómenos económicos. Asimismo, según queda configurado el Bachillerato, los alumnos de la modalidad de Humanidades y Ciencias Sociales tampoco están obligados a cursarla al definir la modalidad eligiendo dos materias de un total de cuatro materias, entre las que se encuentra Economía.

²⁸ El desarrollo en el marco de la LOE se encuentra en el Real Decreto 1467/2007, mientras que el correspondiente a la LOMCE está recogido en el Real Decreto 1105/2014.

Por todo ello, las restricciones en la enseñanza de Economía son severas, al quedar sustentado el plan educativo en un enfoque cuya capacidad explicativa sobre los fenómenos económicos es tan limitada. Esto puede agravarse, además, con la aplicación de la LOMCE, ya que existe un riesgo derivado del hecho de esta materia puede ser objeto de examen en la prueba final para la obtención del título de Bachillerato (la conocida coloquialmente como "Reválida"). Aunque no hay nada regulado en relación al carácter de esta prueba, si reproduce las muchas limitaciones de la PAU, todos los inconvenientes que presenta actualmente este examen para la docencia de Economía de la empresa podrían hacerse extensibles a la materia de Economía. Por lo tanto, se estrecharía el escaso margen disponible actualmente para abordar los contenidos de la de asignatura con una mayor solvencia, que garantice al alumnado la comprensión de los fenómenos económicos con cierto grado de rigor.

Por supuesto, todas las limitaciones mencionadas no son exclusivas, ni mucho menos, de la docencia de **Economía** en el Bachillerato, sino que son extensibles a los niveles educativos superiores. No obstante, consideramos que es primordial intentar subsanarlas en esta fase. Para una parte de los alumnos es esta la única materia en la que adquieren los conocimientos básicos sobre el funcionamiento de la actividad económica que les permitirá afrontar sus posteriores estudios superiores vinculados a las ciencias sociales. Para el resto, conforma el único contacto con esta disciplina a lo largo de su etapa formativa.

Economía (4º de ESO)

A primera vista, podría parecer que la LOMCE ofrecería una solución a la falta de continuidad en el estudio de la Economía a lo largo de la etapa secundaria, ya que aparece como una de las materias de 4º de ESO a la vez que se mantiene en el Bachillerato. No obstante, un análisis más detallado permite ver que esta aparente solución presenta muchas limitaciones.

En primer lugar, por el propio carácter segregador de la norma. La materia de **Economía** en 4º de ESO se ofrece únicamente a aquellos alumnos que cursan el itinerario de enseñanzas académicas, orientado hacia el Bachillerato. Además, no a todos, ya que, como comentábamos más arriba, los alumnos deben elegir dos materias de un total de cuatro, entre las que se encuentra **Economía**.

No obstante, las restricciones en cuanto a los alumnos que pueden cursarla, no representan el principal problema que presenta el diseño de la materia en 4º de ESO²⁹. La selección de contenidos genera como resultado un programa inconexo, sin una rigurosa vocación pedagógica. Más bien, es un conjunto abigarrado de elementos sin ningún tipo de cohesión interna: combina aspectos metodológicos básicos del estudio económico con elementos de educación financiera orientada a las familias, conceptos básicos de gestión empresarial y elementos de economía internacional. Como se puede comprobar no es más que un agrupamiento de elementos sin concierto alguno.

Por lo tanto, no se puede ofrecer una valoración positiva de la decisión de extender el análisis económico a la etapa obligatoria de la formación secundaria, ya que los alumnos que no estén interesados en continuar con los estudios de Bachillerato quedan excluidos de su estudio, contribuyendo así al carácter segregador de la norma. Además, el diseño del programa no se atiene a un plan pedagógico coherente que pueda garantizar el aprendizaje significativo.

²⁹ Su currículo se desarrolla en el Real Decreto 1105/ 2014.

Las materias vinculadas a la organización empresarial

Economía de la empresa (2º de Bachillerato)

La materia de Economía de la empresa pretende contribuir a la comprensión del funcionamiento de las empresas, tanto en su ámbito interno como en su interrelación con el entorno social, así como a la lógica bajo la que toman decisiones. Por lo tanto, se considera que podría ser un complemento oportuno a la materia de Economía de primero, en el caso de que se priorizara un enfoque del análisis de las empresas entendidas como unidades básicas de producción en la economía capitalista insertas en un entramado de relaciones competitivas y de explotación.

No obstante, el análisis del programa curricular de la materia³⁰ pone de relieve que su diseño queda más orientado a garantizar al alumnado la adquisición y el control de ciertos rudimentos de gestión empresarial más que a la comprensión del papel que las empresas juegan en la economía capitalista actual. En general, sus objetivos se definen bajo el prisma de la adquisición de contenidos para manejar la administración empresarial, llegando a ofrecer una visión interesadamente parcial y dulcificada de la actuación de las empresas cuando se establece como segundo objetivo de la materia según la LOE el de "apreciar el papel de las empresas en la satisfacción de las necesidades de los consumidores y en el aumento de la calidad de vida y bienestar de la sociedad".

Si bien uno de los objetivos del currículo de la materia, el quinto, es el de "valorar críticamente las posibles consecuencias sociales y medioambientales de la actividad empresarial", la estructura de contenidos y el conjunto de criterios de evaluación no se corresponden con este planteamiento. De hecho, en el conjunto de contenidos solo se encuentra cobertura explícita a este objetivo en el bloque relativo a la función de producción de la empresa, y, además, se hace en términos de externalidades del proceso productivo. Por lo tanto, su inclusión es poco más que anecdótica. En el caso de los criterios de evaluación, únicamente se establece que el alumno debe saber "diferenciar las implicaciones, tanto positivas como negativas, que suponen las decisiones empresariales en los ámbitos social y medioambiental".

En general, como decimos, tanto los contenidos como los criterios de evaluación priorizan el análisis desde una perspectiva técnica de las áreas funcionales que definen la actividad empresarial. La selección de contenidos mantiene un mayor grado de coherencia interna que la de la materia de Economía, aunque responde más al objetivo de transmitir procedimientos de gestión empresarial que al de comprender el papel de las empresas en el marco competitivo derivado de la acumulación capitalista.

También es reseñable el hecho de que establezca como uno de los objetivos el de "diseñar y elaborar proyectos sencillos de empresa", dedicándose uno de los ocho bloques de contenidos a este aspecto y estableciéndose como criterio de evaluación el diseño y la planificación de un proyecto empresarial, "con actitud emprendedora y creatividad".

A pesar de todo lo mencionado, el programa de la materia es susceptible de ser interpretado desde una perspectiva social, que permita comprender la lógica de funcionamiento de las empresas capitalistas. Aunque se echan en falta ciertos contenidos que favorecerían la aprehensión de su papel en la dinámica capitalista³¹, el currículo puede ser concebido de manera que se trascienda el mero objetivo de la adquisición de herramientas para la gestión de una empresa y alcanzar metas más

³⁰ Su desarrollo bajo la LOE y bajo la LOMCE se encuentran, como en el caso de la materia de Economía de 1º de Bachillerato, en el Real Decreto 1467/2007 y en el Real Decreto 1105/2014, respectivamente.

³¹ Elementos como la negociación colectiva, el conflicto colectivo o el Derecho laboral, las características de la competencia capitalista o la fiscalidad de la empresa y del capital, especialmente en lo relativo a la comprensión de las vías de elusión y evasión impositivas, son sistemáticamente ignorados en el currículo de esta materia.

acordes a los objetivos generales de la etapa. Concretamente, este enfoque permitía abordar, entre otros, los objetivos a, b, c y h, recogidos en el artículo 3 del Real Decreto 1467/2007 de la LOE.

No obstante, la inclusión de la materia en las Pruebas de Acceso a la Universidad (PAU) ha limitado de manera determinante el enfoque a través del que se han podido impartir sus contenidos, al menos, hasta la teórica supresión de la Selectividad en el marco de la LOMCE. Es decir, de manera efectiva, la práctica docente ha quedado constreñida por la preparación de esta prueba, lo que ha repercutido de manera negativa al proceso de enseñanza y aprendizaje si se considera el particular carácter de este examen. Su estructura y diseño potencian el aprendizaje memorístico de los contenidos y la práctica de ciertas técnicas de gestión empresarial (elaboración de documentos contables, herramientas de selección de inversiones, operaciones de ampliación de capital, etc.), en desmedro de otro tipo de habilidades y capacidades vinculadas a la valoración reflexiva sobre el papel de las empresas en el capitalismo. De ahí que la enseñanza de esta materia quede tan limitada.

Esta materia no ha sufrido cambios importantes bajo la LOMCE, a excepción de la eliminación del bloque relativo al proyecto empresarial, que, con buen sentido, se reserva para la materia de Fundamentos de administración y gestión. En cuanto a la limitación que suponía la inclusión de esta asignatura entre las participantes en las PAU, lo cierto es que tanto la aparición del examen final (o "Reválida") para la obtención del título de Bachillerato como la posibilidad que la ley ofrece a las Universidades de imponer pruebas de acceso propias reproducen las mismas restricciones que existen actualmente.

Fundamentos de administración y gestión (2º de Bachillerato)

Con carácter general, esta asignatura se concibe como un apéndice de la materia de Economía de la empresa, aunque con un carácter más aplicado, como enseguida veremos.

Las autoridades educativas justifican su inclusión entre las materias optativas del Bachillerato sobre la base de la séptima competencia que recoge la Recomendación del Parlamento Europeo y del Consejo de la Unión Europea del 18 de diciembre de 2006 sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente (2006/950/EC): "sentido de la iniciativa y espíritu de empresa". De hecho, desde el Consejo Europeo de Lisboa del año 2000 se mantiene la intención de desarrollar el espíritu emprendedor a través del sistema educativo. Mediante esta materia se busca desarrollar precisamente esta competencia, con el objetivo de favorecer la creación de empresas. Para ello, se ofrece una visión práctica sobre su administración.

El plan de estudios para esta materia ofrece un conjunto de contenidos, objetivos y criterios de evaluación que presentan un elevado grado de coherencia interna. El objetivo básico consiste en conocer y manejar las técnicas de administración y gestión utilizadas en las diferentes áreas funcionales de la empresa. A diferencia de lo que ocurre en la materia de Economía de la empresa, en el caso de Fundamentos de administración y gestión, el proyecto empresarial pretende globalizar los contenidos de la materia. La propia normativa establece que el alumno debe simular la creación, administración y gestión de una compañía.

Concretamente, en el caso de la Comunidad de Madrid, el currículo³² establece que esta materia pretende "evitar que el desconocimiento sea una barrera en la creación de empresas". Además, se determina que "(l)a sociedad del conocimiento y una economía como la nuestra, basada en los servicios, ofrecen a las personas nuevas oportunidades de crear su propia empresa". Es destacable que el primer objetivo definido sea el de "asumir la creación de empresas como una alternativa para

³² Recogido, como ya comentamos más arriba, en la Resolución de 16 de abril de 2009.

el desarrollo de sus inquietudes y necesidades profesionales y laborales". Se pretende estimular la creación de empresas como una alternativa viable de desarrollo profesional.

Lo mismo establece la nueva normativa bajo el marco de la LOMCE³³. De hecho, los cambios en el currículo son meramente cosméticos; si acaso, se refuerza la orientación de la materia hacia la gestión de empresas. La materia se propone como un "estudio profundo de las variables para la puesta en marcha de un negocio y su viabilidad futura" y reconoce que "(e)l desarrollo del espíritu emprendedor se debe fomentar desde la juventud en los centros docentes". Desde el punto de vista metodológico deja claro que "los estudiantes pondrán en juego competencias específicas que les permitirán ser capaces de elaborar un plan de negocio; comprender los procesos y los procedimientos asociados a la creación y el mantenimiento de una empresa".

Como se puede comprobar, estos planteamientos responden a una visión sesgada e interesada del funcionamiento de la actividad económica. Hay una abrumadora lejanía entre la realidad y los postulados de los legisladores. En primer lugar, se obvia la principal barrera con la que se puede encontrar un joven con intención de iniciar una actividad empresarial: la económica. La mayor parte de las formas jurídicas en el ámbito español requieren el desembolso de una aportación de capital inabordable para la mayoría. Y, sobre todo, las propias necesidades financieras de los proyectos, aunque son variables según su naturaleza, resultan inalcanzables para la mayoría del alumnado.

La única figura legal que no requiere un aporte inicial mínimo es la del autónomo. Sin embargo, esta alternativa de desarrollo profesional ha perdido importancia relativa en las últimas décadas a favor del trabajo asalariado. Es decir, los trabajadores autónomos representan un porcentaje decreciente de la población activa como consecuencia de la extensión del trabajo asalariado³⁴. Las unidades de producción independientes que personifican estos trabajadores presentan una sustancial debilidad competitiva respecto al capital, frente a cuya competencia acaban sucumbiendo, transformándose así en trabajadores asalariados.

Esta tendencia se ha visto frenada en los últimos años como consecuencia de todos los cambios legislativos orientados a promover el empleo autónomo. Entre todos ellos, destaca el Estatuto del Trabajador Autónomo, de 2007, que ofrece cobertura jurídica al uso fraudulento de esta forma jurídica. Mediante la creación de la figura del "autónomo dependiente" (sic) se enmascaran verdaderas relaciones de dependencia pseudosalarial: los ingresos de estos trabajadores proceden, al menos en un 75%, de un único pagador. Por lo tanto, a pesar de ser formalmente autónomos al establecer una relación contractual de carácter mercantil con la empresa de la que dependen, bajo este tipo de situaciones subyace una relación salarial degradada y sin derechos sociales. En efecto, este tipo de contratación es funcional para el capital ya que le permite evitar el pago de las cotizaciones sociales vinculadas a la contratación bajo el Derecho laboral. Además, de este modo, evita que las condiciones del trabajador queden cubiertas por la negociación colectiva, pudiendo cesar la relación mercantil cuando considere oportuno y eludiendo el pago de una indemnización por despido.

Por todo ello, se considera que los objetivos de esta materia quedan alejados de las principales necesidades del alumnado.

³³ Como vimos antes, los objetivos y la orientación general de esta materia quedan establecidos en el Real Decreto 1105/2014.

³⁴ Concretamente, y según los datos ofrecidos por AMECO, el porcentaje que los autónomos representan sobre la población activa total en España ha pasado del 26% en 1980 al 15% en 2015.

Las materias vinculadas al emprendimiento y a la creación de empresas en la ESO

De la Iniciativa emprendedora a la Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial

La introducción de **Iniciativa emprendedora** en el plan de estudios de la ESO supuso un verdadero hito en esta etapa educativa. La Comunidad de Madrid permitió cursar esta materia, de carácter optativo, a todos los alumnos de 4º de ESO³⁵ y fundamentó su implementación en la necesidad social de "creación de empleo, en la mejora de la competitividad y en el crecimiento económico". Es decir, por primera vez, una de las materias de la etapa secundaria obligatoria se planteaba como objetivo reforzar la competitividad, concepto que, según se ha explicado más arriba, responde a unos intereses muy determinados. De nuevo, se enmarcaba en el desarrollo del espíritu emprendedor que establece el Consejo Europeo de Lisboa en el año 2000, compromiso adquirido en la propia LOE.

Los contenidos de esta materia se articulaban en torno a dos grandes bloques. El primero de ellos pretendía desarrollar una serie de habilidades y cualidades presumiblemente atribuibles a los emprendedores. Aunque buena parte de las cualidades a tratar (iniciativa, perseverancia, responsabilidad...) podrían potenciar el desarrollo de la capacidad crítica y reflexiva del alumnado, su alcance quedaba muy limitado al trabajarlas en el marco de la gestión empresarial. El segundo se estructuraba en torno al desarrollo de un proyecto empresarial, aunque menos ambicioso que en el caso de Fundamentos de administración y gestión en 2º de Bachillerato.

Por la correspondencia entre los planes educativos de ambas materias, todo lo mencionado anteriormente para la materia de Fundamentos de administración y gestión puede ser aplicado también a Iniciativa emprendedora. Con el agravante de que, en este caso, las consecuencias eran mucho más severas al tratarse de una etapa de carácter obligatorio y considerando, además, la menor edad del alumnado. Es decir, la creación de empresas como alternativa de desarrollo profesional quedaba, en este caso, aún más alejada de la realidad que en el caso de la mencionada optativa de Bachillerato. Los alumnos que decidieran incorporarse al mercado laboral tras la finalización de esta etapa, con un bajo grado de cualificación, acumulaban demasiadas dificultades como para valorar el autoempleo como una estrategia viable para ellos. Los datos de mortalidad empresarial que ofrece el INE reflejan la fuerte presión competitiva a la que quedan sometidas las empresas, por lo que es una quimera considerar que jóvenes recién titulados en la ESO y sin experiencia profesional pudieran emprender con éxito la gestión de una actividad empresarial. Además, algunos de los contenidos que contemplaba el currículo no se correspondían con el grado de madurez del alumnado. De ahí que, en su conjunto, fuera una materia que no permitía potenciar el aprendizaje funcional.

La aplicación de la LOMCE hace desaparecer esta materia de la ESO y la sustituye por un conjunto de asignaturas a impartir en distintos niveles bajo la denominación común de Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial³⁶. En relación a este conjunto de materias homónimas, cabe "agradecer" la utilización de un nombre mucho más clarificador, en el que se explicita su orientación empresarial. De hecho, como indica su desarrollo normativo³⁷, su currículo plantea que debe incidir en aspectos "relacionados con la posibilidad de creación de un negocio propio".

En general, se detecta un estrecho vínculo entre estas materias y la antigua Iniciativa emprendedora, por lo que el análisis efectuado más arriba del plan educativo de esta última es aplicable también a este caso. No obstante, existen diversas peculiaridades que conviene mencionar.

³⁵ Su currículo queda establecido en la Resolución de 27 de junio de 2007.

³⁶ Ver los comentarios sobre los niveles de impartición de esta materia y sus características organizativas en el epígrafe 2.3.

³⁷ Como ya comentamos, el Real Decreto 1105/2014.

En el caso del primer ciclo, los contenidos se estructuran en tres bloques claramente diferenciados y ciertamente dispares entre sí. En el primero, llamado "Autonomía personal, liderazgo e innovación" se explica una serie de contenidos vinculados a las supuestas cualidades personales, sociales y psicológicas propias del emprendedor. El segundo bloque, denominado "Proyecto empresarial" se centra en el desarrollo de un plan de negocio simplificado. Y el tercero, titulado "Finanzas", propone una suerte de economía doméstica, así como algunos conceptos muy simplificados sobre productos bancarios, financiación en inversión³⁸.

En el caso de la materia en 4º de ESO, el análisis de los contenidos genera bastante perplejidad. De nuevo, se estructuran en tres bloques que, además, e incomprensiblemente, mantienen el mismo nombre que en el primer ciclo. El primero, se dedica, fundamentalmente, al desarrollo de la normativa laboral básica, la negociación colectiva, el funcionamiento de la Seguridad Social y la prevención de riesgos laborales. El segundo bloque se dedica a la elaboración de un proyecto empresarial en términos muy similares a la materia del primer ciclo, aunque con una complejidad algo mayor. Y, por fin, el tercer y último bloque trabaja las finanzas orientadas a la gestión empresarial. Sin duda alguna, lo que más llama la atención es el conjunto de contenidos del primer bloque, que, si bien recupera parte de los contenidos de la materia optativa desaparecida de Iniciación a la vida laboral, lo cual no deja de ser positivo, es obvio que desentona sorprendentemente tanto con el resto de contenidos de la materia como con el propio título del bloque en el que se encuadra.

A tenor de lo explicado hasta aquí, podemos inferir que todas las limitaciones mencionadas más arriba para la materia de Iniciativa emprendedora son aplicables a las asignaturas de Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial, aunque con el agravante que supone la menor edad de los alumnos y, por lo tanto, su menor grado de madurez.

A la luz del análisis efectuado se puede concluir que la inclusión de estas materias, lejos de sustentarse en criterios pedagógicos que sirvan para potenciar el desarrollo formativo de los alumnos, tiene como pretensión, por un lado, ensalzar de manera apologética la figura del empresario y, en particular, la del autónomo, y, por otro, incluir la gestión empresarial en el currículo de la secundaria obligatoria.

De hecho, la inclusión de estas materias representa un paso más en la estrategia desplegada desde hace unos años dirigida a promover el autoempleo y enaltecer la figura del emprendedor. Junto a estas medidas, se han instaurado bonificaciones fiscales, reducciones en las cotizaciones sociales y la flexibilización en el uso de la prestación por desempleo. Y se ha construido un discurso con el objetivo de encumbrar la figura del emprendedor.

Por una parte, el fomento de estas figuras jurídicas responde a la estrategia global de perseguir el abaratamiento de la mano de obra mediante la desregulación del mercado laboral. En el caso de los autónomos dependientes de los que hablábamos más arriba, las condiciones laborales se degradan de tal manera que la financiación del seguro social depende exclusivamente del trabajador. Esto supone un ahorro considerable al capital y un mayor grado de precariedad de la mano de obra.

Por otra, cumple un papel trascendental en cuanto a la reproducción ideológica del capitalismo. En este contexto, se pretenden explicar los desequilibrios en el mercado laboral desde las decisiones individuales y no desde el marco social. En base a ello, se responsabiliza a los trabajadores desempleados

³⁸ Estos nuevos contenidos de esta materia de 3º, al igual que ocurre con la de 4º, ha supuesto una oportunidad inmejorable que los bancos y organismos oficiales con competencias en el ámbito de las finanzas están tratando de aprovechar para difundir su concepción de las cuestiones monetarias, financieras y bancarias entre los alumnos de estos niveles educativos. Así, al igual que, por ejemplo, el BCE hizo en su momento en la materia de Economía de 1º de Bachillerato en relación a su idea de la inflación con el famoso vídeo y manual titulado "La estabilidad de precios: ¿por qué es importante para ti?", los bancos comerciales, la CNMV y, por supuesto, el Banco de España están distribuyendo a marchas forzadas todo tipo de materiales en los centros y, lo que es más grave, usurpando las tareas de los propios profesores de Economía al proponer todo tipo de "talleres" para impartirlos directamente a los estudiantes de estos cursos.

de su situación, instándoles a salir de su zona de confort y a aprovechar las oportunidades ofrecidas por la situación recesiva. Asimismo, permite que se diluya entre los trabajadores el sentimiento de pertenencia a la clase asalariada, lo que es funcional para el capital de cara a debilitar la defensa organizada de los intereses de los trabajadores.

La materia vinculada al trabajo asalariado y al Derecho Laboral

Como ya comentamos, la LOE permitió la introducción de una materia optativa en 4º de ESO dedicada al análisis del trabajo asalariado: **Iniciación a la vida laboral**³⁹. Su objetivo era ofrecer a los alumnos que estaban a punto de acabar su educación formal obligatoria una formación básica sobre el mundo del trabajo, algo que, desde luego, resultaba sumamente pertinente y oportuno, dado el punto de inflexión al que estaban a punto de llegar en su vida escolar y, sobre todo, la falta de perspectivas amplias que sobre su futuro académico y profesional suelen tener los estudiantes a estas edades. La materia se estructuraba en tres bloques bien diferenciados. El primero se llamaba "El mundo del trabajo" y era, de largo, el más interesante. Presentaba las bases de funcionamiento de la economía capitalista, el papel de la empresa y el asalariado en su seno, los rudimentos básicos del Derecho laboral y la Seguridad Social, las características del autónomo y algunas claves esenciales sobre creación y organización de empresas. El segundo, titulado "Trabajo y salud" consistía básicamente en un breve curso sobre prevención de riesgos laborales, incluyendo algunas pautas sobre la normativa de salud laboral. Y, por último, el tercero, denominado "La construcción del itinerario formativo y profesional", solía ser visto como el más útil por parte de los alumnos. Su intención era ofrecer a los estudiantes algunos elementos clave para la toma de decisiones respecto a su futuro académico en función de la estructura del sistema educativo y las características del mercado laboral. Además, les enseñaba cuestiones tan esenciales como la elaboración de un currículum vitae (CV) o la mejor manera de afrontar los procesos de selección de personal.

Como vemos, se trataba de una materia ciertamente interesante y útil para el alumnado que, lamentablemente, ha desaparecido del currículo de la ESO con la implantación de la LOMCE. Como ya comentamos en el punto anterior, el único remanente que queda de estos contenidos es el primer bloque temático de Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial en 4º de ESO, lo que resulta claramente insuficiente. En nuestra opinión, los contenidos ofrecidos por la materia desaparecida no sólo tendrían que haber sido mantenidos con la nueva legislación, sino que deberían haberse convertido en obligatorios para todos los alumnos de 4º de ESO. De este modo, se les podría garantizar una formación mínima sobre algo tan sumamente esencial en sus vidas futuras como la búsqueda de empleo, las condiciones laborales y los derechos y obligaciones de los trabajadores. Esta eliminación creemos que supone una grave dejación de las obligaciones esenciales de formación integral que debe buscar la educación formal obligatoria.

CONCLUSIONES

La economía no es un conjunto cualquiera de contenidos. Su naturaleza como ciencia social, práctica y polémica, cargada de connotaciones ideológicas, políticas e históricas, hace que su enseñanza pueda ser cualquier cosa menos una cuestión técnica y neutral. En cuanto ciencia, la economía debe estudiar en profundidad el funcionamiento y las contradicciones del sistema económico en el que nos encontramos, que no es otro que el capitalismo. Y, sin embargo, resulta curioso que justamente esa palabra, capitalismo, brille por su ausencia en todos y cada uno de los currículos de las materias del área de economía.

³⁹ Como en el caso de Iniciativa emprendedora, su currículo queda establecido en la Resolución de 27 de junio de 2007.

Esta omisión no es casual. El capitalismo se considera como un hecho consumado, como el sistema económico definitivo, como el "fin de la historia". Por lo tanto, sus problemas son considerados fallos subsanables, no contradicciones intrínsecas. Unos opinan que se pueden arreglar dejando actuar al mercado sin restricción alguna, mientras que otros creen que es mejor un cierto grado de intervención estatal. Sin embargo, en ningún caso se consideran las posturas que analizan y explican en profundidad las causas de los grandes problemas del capitalismo, como el paro, las crisis, la explotación laboral, las desigualdades crecientes o la degradación del medio ambiente. Las escuelas críticas y heterodoxas, como el marxismo, son objeto de mención puntual, pero no en Economía, sino en Historia o en Filosofía, donde siempre se tratan como escuelas de pensamiento históricas, no como alternativas al paradigma dominante. Así, los alumnos suelen acabar su Bachillerato de Ciencias Sociales con la impresión inducida de que el capitalismo no es una forma social e históricamente determinada, sino una realidad inamovible, un medio ambiente natural que, al igual que la ley de la gravedad no se puede cuestionar o cambiar, sino simplemente aceptar y optimizar.

Además, la excesiva especialización que impregna toda la etapa secundaria dificulta que los alumnos que orientan sus estudios a las ramas de Humanidades o Ciencias puedan cursar alguna de las materias que les permite comprender los mecanismos mediante los que la sociedad se organiza para resolver su reproducción material.

Asimismo, el entrenamiento técnico se impone al análisis crítico de la sociedad. Como hemos visto anteriormente, la mayor parte de las materias a cargo de los profesores de economía no tratan el mecanismo de producción y reproducción social, sino las técnicas de funcionamiento de las empresas. Si bien no afirmamos que resulte inconveniente el estudio de este tipo de contenidos entre los alumnos, sí creemos que existe un claro desequilibrio entre la importancia que se les da en comparación con la atención que reciben las materias de economía general. La descompensación resulta evidente y, desde luego, no es casual, sino que refleja fielmente el tipo de conocimientos que el legislador considera preferible inculcar en los alumnos en estos niveles educativos⁴⁰.

El problema de esta descompensación no es únicamente de contenidos, claro, sino, sobre todo, de perspectiva. Las materias de gestión empresarial no cuestionan en ningún caso el sistema capitalista ni los efectos sociales derivados de sus contradicciones, sino que se limitan a entrenar a los alumnos en las técnicas de administración empresarial. Pretenden enseñarles a idear y gestionar proyectos de explotación competitiva en la búsqueda de la mayor rentabilidad posible a partir de una concepción individualista y utilitarista del trabajo humano, sin perder el tiempo en filosóficas disquisiciones sobre la conveniencia de este tipo de bases sociales para la convivencia en común o, incluso, para la simple supervivencia del ser humano sobre el planeta.

A la luz de lo explicado hasta aquí, podemos afirmar que la experiencia que los más de diez años que cada uno de nosotros lleva impartiendo clases de economía en institutos públicos nos ha enseñado algo fundamental para comprender las posibilidades de progreso de las futuras generaciones. Algo que, además, debería ser comprendido y considerado de una vez por todas por quienes tienen la enorme responsabilidad de imponer las normas que rigen la educación. Se trata de que los jóvenes, tanto preadolescentes como adolescentes, a pesar de llevar muchos años ya en un sistema educativo no siempre tan abierto y estimulante como querríamos, aún no han perdido su capacidad para hacerse preguntas, para criticar la realidad, para imaginar otras formas de vivir. Su mente, plástica y curiosa por naturaleza, todavía no ha

⁴⁰ En la Comunidad de Madrid, por ejemplo, el número máximo de horas dedicadas a materias relacionadas con la gestión empresarial es de 11, mientras que solamente 7 se dedican a la economía general. Las materias de gestión empresarial serían Iniciación a la actividad emprendedora de 3º (2 horas) y de 4º (3 horas), Economía de la empresa de 2º de Bachillerato (4 horas) y Fundamentos de administración y gestión en el mismo curso (2 horas). Por su parte, las asignaturas de economía general serían solamente Economía de 4º de ESO (3 horas) y Economía de 1º de Bachillerato (4 horas).

sido atrofiada por la pegajosa red de prejuicios que nos afecta a los adultos y, gracias a ello, es capaz de observar su entorno social con una envidiable capacidad para cuestionárselo todo, para criticarlo todo, para partir siempre de cero sin asumir nada por descontado.

Ese potencial crítico es un tesoro de incalculable valor que la educación formal no sólo no debe aplastar, como suele hacer en tantas ocasiones, sino que ha de estimular para lograr su máximo desarrollo. Y todos debemos luchar para ello, tanto profesores y alumnos como madres, padres y ciudadanos en general, porque la sociedad tiene muchísimo que aprender de ese aparente candor que, en el fondo, no es otra cosa que sentido común. Y más aún la ciencia económica, cuyas ortodoxas, inflexibles y anquilosadas estructuras académicas y de pensamiento, tan servilmente sometidas a los dictados del poder, agonizan lentamente sin darse cuenta de la inutilidad inicua de sus postulados.

"Sería en verdad una actitud ingenua esperar que las clases dominantes desarrollasen una forma de educación que permitiese a las clases dominadas percibir las injusticias sociales en forma crítica." (Freire, 1984: 71).

BIBLIOGRAFÍA

Becker, Gary (1964): *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York: National Bureau of Economic Research.

Bowles, Samuel y Gintis, Herbert (1975): "The Problem with Human Capital Theory, A Marxian Critique", *The American Economic Review*, 65 (2), pp. 74-82.

Freire, Paulo (1984). *La importancia de leer y el proceso de liberación*. México D.F.: Siglo XXI.

Marx, Karl (1844). *Manuscritos económicos y filosóficos*. Madrid: Alianza, 1968.

Samuelson, Paul A. (1968). *Curso de Economía Moderna*. Madrid: Editorial Aguilar.

Travé, Gabriel (ed.); Estepa, Jesús; Paz, Manuela A. de (2001). *Didáctica de la economía en el bachillerato*. Madrid: Síntesis Educación.

Nieto, Enrique (2014). "Encuadre normativo de los estudios de Economía en secundaria: análisis aplicado a la Comunidad de Madrid", *Economistas*, 141, pp. 25-34.

CLÁSICOS U OLVIDADOS
CLASSIC AND FORGOTTEN AUTHORS

RAÚL PREBISCH Y LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO

Carlos Berzosa¹

Universidad Complutense

Raúl Prebisch ha sido uno de los más importantes y brillantes economistas del desarrollo, que hicieron importantes contribuciones desde el final de la segunda guerra mundial hasta la década de los ochenta. La economía del desarrollo surgió como una rama de la economía, cuando un conjunto de economistas consideró con acierto que las teorías y modelos que se formulaban tenían validez para los países desarrollados pero no para los subdesarrollados. Se trataba, por tanto, de analizar las características concretas que determinaban la naturaleza de estas economías.

En algunos casos, se estudiaron estas situaciones de falta de desarrollo con los instrumentos aportados por la teoría económica que se generaba en los países avanzados pero con matices y adaptaciones que venían dadas por la aplicación a realidades muy diferentes. Esta fue la tarea que llevaron a cabo autores pioneros como Nurkse (1953) y Lewis (1955), que fue premio Nobel de economía. En otros casos, como fue el de Prebisch y el pensamiento que en torno suyo generó la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), se trataba de buscar nuevos enfoques.

La economía del desarrollo tuvo un cierto auge desde la década de los cincuenta del pasado siglo, aunque a fines de los cuarenta ya hubo aportaciones significativas, hasta la década de los ochenta. Las diferentes teorías y enfoques que se plantearon diferían entre sí a la hora de determinar las causas del subdesarrollo, lo que generó una riqueza de ideas pero también una falta de consenso en torno a esta problemática. La pluralidad es lo que dominó, pero, no obstante, en las contribuciones de los años cincuenta había un denominador común: la necesidad de estas economías de industrializarse y modernizarse, como camino hacia el desarrollo.

La aportación de Prebisch fue la formulación del sistema centro-periferia y el análisis peculiar del "capitalismo periférico" latinoamericano. Esta visión global en la que se interrelacionaban factores externos con internos es lo que le diferencia de las otras contribuciones que pusieron un énfasis mayor en los factores internos, como podían ser los círculos viciosos de la pobreza en Nurkse (1953), y el dualismo que analizó Lewis (1955). El planteamiento de Centro

¹ berzosa@ccee.ucm.es

y Periferia, como ha señalado Octavio Rodríguez (Rodríguez, 1980), ya comenzó a realizarse en años anteriores a 1949: "Fundamentalmente, los orígenes de la concepción del sistema centro-periferia se encuentran en trabajos de Raúl Prebisch previos a esta fecha. Entre 1932 y 1943 dichos trabajos están relacionados con su participación en el manejo de la economía argentina y, por ende, con esa experiencia específica".

Pero va a ser a partir del año 1948 cuando adquirió una mayor sistematización. Esto va a coincidir con la entrada en funcionamiento de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Las Naciones Unidas habían creado la CEPAL a comienzos de 1948, fijando su sede en Santiago de Chile, país que hizo la propuesta y se empeñó en su aprobación. Los primeros pasos de la CEPAL han sido narrados por Celso Furtado (Furtado, 1989). Este brasileño, que ha sido también de los mejores economistas latinoamericanos, se incorporó al pequeño núcleo de los que empezaron a trabajar en este nuevo organismo. Celso Furtado apenas tenía treinta años y, según cuenta, se consultó a Prebisch para ocupar la secretaría ejecutiva pero no mostró interés. El mismo comportamiento lo tuvo Victor Urquidí, economista mexicano que apenas superaba los treinta años y fue el más joven delegado de la Conferencia de Bretton Woods. Se le ofreció a Prebisch, pues era, sin lugar a dudas, el único economista latinoamericano de renombre internacional. Finalmente surgiría Gustavo Martínez Cabañas, de cuyas actividades como economista poco se sabía.

Prebisch había sido creador y por varios años dirigente del Banco Central de la República Argentina, cuya actuación en la política de estabilización, después de la crisis de 1938, recibió elogios de los más variados círculos internacionales. En el banco central también publicó artículos en los que se empezaban a bosquejar las relaciones centro-periferia. Prebisch, aunque no aceptó la secretaría ejecutiva, sin embargo trabajó en la CEPAL a partir de febrero para preparar el informe que se iba a presentar en la Conferencia de La Habana en ese año 1948. Este Informe se ha considerado como el manifiesto de la CEPAL, con el que esta institución irrumpía con fuerza en el escenario internacional. Las contribuciones teóricas más importantes ya estaban en este texto y se referían a la dinámica del sistema centro-periferia y a los desequilibrios estructurales engendrados en las economías periféricas.

La repercusión que tuvo en la Conferencia de La Habana el trabajo de Prebisch le motivó a prolongar su permanencia en la CEPAL. Trabajó en los papeles que se presentaron en la Conferencia de Montevideo, celebrada en mayo de 1950. Es después de esta conferencia cuando aceptó la secretaría ejecutiva de la CEPAL.

La principal contribución de Prebisch en estos dos años, y que ha pasado a los libros de economía internacional como la tesis Singer-Prebisch, fue el deterioro de la relación de intercambio que sufrían los países que exportaban productos primarios frente a los que exportaban productos secundarios. Esta tesis ponía en cuestión la teoría de los costes comparativos de Ricardo, lo que creó un cierto revuelo en los círculos académicos convencionales. No se limitó a constatar empíricamente este hecho basándose en un trabajo previo de las Naciones Unidas dirigido por Singer, sino que trató de dar explicaciones sobre por qué sucedía esto.

Las conclusiones a las que se llegaba eran claras, los países para superar esta situación asimétrica en el comercio internacional tenían que industrializarse con la finalidad de superar este condicionante que venía dado por las relaciones comerciales centro-periferia, a su vez determinadas por la evolución cíclica del sistema que afectaba de distinta manera a las dos partes como consecuencia de las diferentes estructuras productivas. La recomendación de Prebisch y la CEPAL era que había que llevar a cabo una industrialización sustitutiva de importaciones. Esta industrialización, como más tarde se analizó, tuvo sus límites.

Al lado de esta recomendación Prebisch también planteó la necesidad de la integración de las economías latinoamericanas, y lo hizo, como él mismo dice, antes de que se firmara el Tratado de Roma, que sentaba las bases para la constitución del Mercado Común europeo. También se recomendó la planificación

indicativa. Una planificación que empezó a darse en países desarrollados, sobre todo Francia, y en la que se hacían compatibles las decisiones propias de una economía de mercado con las directrices marcadas por el Estado. La planificación en estos países era una necesidad para salir del desarrollo.

Prebisch dejó la CEPAL en 1963 para hacerse cargo de la secretaría general de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCTAD) que tuvo su primera conferencia en 1964. El prestigio que había adquirido Prebisch en la CEPAL y en sus escritos es lo que influyó decisivamente en su nombramiento. La UNCTAD nació con grandes esperanzas e ilusiones que el tiempo acabó frustrando. Era la culminación de un proceso que se había iniciado en 1955 en Bandung, por iniciativa de los países subdesarrollados, que dio lugar años más tarde a la formación de los Países No Alineados y que culminó con la UNCTAD, a pesar de las reticencias que mostró Estados Unidos. Un análisis muy clarificador de lo que supuso la UNCTAD en sus principios se encuentra en Sampedro (1996) y Prashad (2012).

Los países subdesarrollados reclamaban el cambio del orden internacional surgido en la posguerra que fue diseñado por los países desarrollados. La mayor parte de los países del mundo que se iban incrementando a medida que avanzaba el proceso de independencia se encontraban en una situación de subordinación en relación con los países avanzados y dentro de los organismos económicos internacionales. La UNCTAD era una esperanza pero sus resultados fueron escasos. El propio Prebisch, en una conferencia que impartió en Madrid a mediados de la década de los setenta, se hizo una autocrítica al reconocer que pecó de ingenuo al aceptar dicho cargo en la confianza de que las cosas podían cambiar. No fue así. Como tampoco prosperaron las propuestas que se hicieron en los años setenta sobre el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI).

Mientras que Prebisch se dedicaba a las ingentes tareas de la UNCTAD, economistas de la CEPAL formularon la teoría de la dependencia, a fines de la década de los sesenta, que tenía como germen el sistema centro-periferia que había desarrollado Prebisch pero que superaba las relaciones puramente comerciales. Era un avance a la hora de determinar las causas del subdesarrollo. Al mismo tiempo, autores marxistas, que tenían el precedente de la obra de Baran (1957), desarrollaron la teoría de la dependencia, pero con diferencias de la de la CEPAL. La teoría de la dependencia supuso un vuelco en las teorías del desarrollo. Prebisch va a recoger algunos de estos postulados en sus escritos posteriores, al igual que hizo Celso Furtado.

Todo cambió en la década de los ochenta cuando las políticas de ajuste sustituyeron a las ideas de que había que crear un NOEI más equitativo. Esta década supuso el final de la unidad de los países del Tercer Mundo en sus reivindicaciones a los países desarrollados. Para conocer la historia de lo que fueron las actuaciones de los países del Tercer Mundo resulta muy recomendable el libro de Prashad (2012). A su vez también desde los centros académicos convencionales se atacó a la economía del desarrollo. Se les acusó de haber recomendado políticas que fueron consecuencia de la crisis de la deuda que afectaron a la mayor parte de los países atrasados. Los ataques mayores se hicieron a la teoría de la dependencia.

Desde los años ochenta, la economía del desarrollo se ha sustituido por la aplicación de la microeconomía y macroeconomía a estos países. Se pone el énfasis en la eficiencia del mercado para lograr el desarrollo. Lo que tiene que venir acompañado de una menor intervención estatal. En todo caso, lo que el gobierno tiene que hacer es poner las condiciones para favorecer a la economía de mercado. Los éxitos y fracasos vienen dados por la política económica que se lleva a cabo. Otros analistas han introducido la importancia de las instituciones para entender el desarrollo y el subdesarrollo. Es un avance pero claramente insuficiente.

Han desaparecido, del análisis convencional y predominante, las relaciones centro-periferia, el estudio de la estructura productiva interna con sus debilidades, y la posición social que se ocupa en la sociedad que viene caracterizada por desigualdades en la distribución de la renta y en derechos y

oportunidades. Por esto es por lo que resulta pertinente la recuperación de este artículo de Prebisch, publicado en el libro *Capitalismo periférico* (1981), que es una recopilación de los artículos que ha seleccionado y que ha escrito a lo largo de su vida. En este trabajo se puede comprender cómo entendió este sistema.

La economía mundial ha tenido grandes cambios desde la década de los setenta hasta ahora, cambios que han sido muy relevantes en el Tercer Mundo, lo que modifica las relaciones centro-periferia. Pero esto no quiere decir que el centro y la periferia hayan dejado de existir, pues las relaciones asimétricas se siguen dando. Esta publicación resulta fundamental para los interesados en la problemática del desarrollo económico, pues aporta una concepción de la economía que tuvo una gran influencia en el pensamiento durante tres décadas y en la CEPAL, un organismo clave para la comprensión del mundo de entonces. El enfoque de Prebisch por su visión global y de interdependencias no debe ser enviado al baúl de los olvidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Baran, Paul (1957): *La economía política del crecimiento*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Furtado, Celso (1989): *La fantasía organizada*, Colombia: Eudeba/Tercer Mundo editores.
- Lewis, Arthur (1955): *Teoría del desarrollo económico*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Nurkse, Ragnar (1953): *La formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, México: Fondo de Cultura Económica,.
- Prashad, Vijay (2012): *Las naciones oscuras. Una historia del tercer mundo*, Barcelona: Península.
- Prebisch, Raúl (1981): *Capitalismo periférico*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez, Octavio (1980): *La teoría del subdesarrollo de la Cepal*, México: Siglo XXI.
- Sampedro, José Luis y Carlos Berzosa (1996): *Conciencia del subdesarrollo veinticinco años después*, Madrid: Taurus.

LA NATURALEZA DE LAS RELACIONES ENTRE CENTROS Y PERIFERIA¹

Raúl Prebisch

LA ÍNDOLE CENTRÍPETA DEL DESARROLLO AVANZADO

No dejará de sorprender mi afirmación acerca de la índole centrípeta del capitalismo avanzado, pues éste, como otros fenómenos del desarrollo, escapa a las teorías convencionales. Se debe fundamentalmente a un fenómeno estructural que lleva a los centros a retener los frutos de su progreso técnico. Bien sabemos que estos frutos no se difunden al resto del mundo a través de la disminución de los precios conforme aumenta la productividad.

Como quiera que tales frutos se hayan distribuido dentro de los mismos centros en el desenvolvimiento de sus cambiantes relaciones de poder, la demanda así generada impulsa su propia dinámica, salvo aquella fracción de ella que se dedica a adquirir productos primarios en la periferia. Más aún, los ingresos periféricos generados por las exportaciones a los centros se traducen en demanda de bienes industriales de los mismos centros, en los tiempos pretéritos de desarrollo hacia afuera, antes que en la promoción del desarrollo periférico.

Estos bienes industriales se diversifican incesantemente en virtud del progreso técnico y las correspondientes inversiones. No hubo en aquellos tiempos ningún incentivo para realizar estas inversiones en la periferia, y ellas se llevaron a cabo en los mismos centros, donde se desenvuelve el proceso diversificador estimulado por aquella expansión continua de la demanda.

Tales son los fenómenos centrípetos que explican el retardo del desarrollo periférico. Conviene examinar este retardo con cierta perspectiva. La periferia desempeña inicialmente un papel pasivo y subordinado. En realidad constituye entonces una prolongación apéndice de los centros para suministrarles, a bajo costo, los productos primarios que necesitan. A ello se limita principalmente la propagación de la técnica productiva en aquella fase pretérita en que el desarrollo periférico se basa fundamentalmente en la producción primaria exportable.

¹ Texto perteneciente al libro *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. México, Fondo de Cultura Económica, 1981, pp. 183-202.

Y el desarrollo periférico depende de la intensidad con que este papel pasivo se cumple, intensidad que en algunos casos fue muy notable y creó condiciones favorables a una industrialización ulterior.

A pesar de ciertos brotes de industrialización en algunos países en la fase de crecimiento hacia afuera, la periferia desempeña la función específica que le corresponde en el esquema pretérito de la división internacional del trabajo, fragmentada en múltiples compartimientos que convergen aisladamente hacia aquéllos. Con muy escaso intercambio entre sí.

Reflexiónese sobre lo que todo esto significa. En tanto que la industrialización va cambiando progresivamente la estructura social de los centros y difundiendo hacia abajo los frutos del progreso técnico, la estructura social de la periferia queda cada vez más rezagada en el proceso de crecimiento hacia afuera.

Es cierto que sus estratos superiores compartían con los centros, aunque en distintos grados, los frutos del progreso técnico en lo que atañe principalmente a la producción primaria, pero esos frutos no llegaban o llegaban muy menguados a la gran masa de la población.

LA INDUSTRIALIZACIÓN PERIFÉRICA Y EL INTERCAMBIO EN LOS CENTROS

Las dos opciones en el intercambio

Dos condiciones esenciales tienen que cumplirse para impulsar el desarrollo. Por un lado, la acumulación de capital en bienes físicos y formación humana, de lo cual ya nos hemos ocupado. Por otro lado, el intercambio de bienes, que consideraremos ahora.

El intercambio es condición esencial porque el desarrollo exige importar bienes que un país periférico no puede producir por carencia o limitación de recursos naturales, o por su inferior capacidad técnica y económica.

Tiene pues que exportar para procurarse esos bienes (y también para poder realizar otros pagos exteriores). La producción primaria es generalmente insuficiente para cumplir este papel; la razón es muy simple, aunque no siempre se tiene presente. Consiste en aquella conocida disparidad con que crece la demanda cuando aumenta el ingreso por habitante. Explicamos en otro lugar cómo la diversificación incesante de la demanda deja atrás los bienes primarios, especialmente los alimentos, en tanto que favorece de más en más los bienes industriales (y también los servicios calificados); compréndese pues que las exportaciones primarias, salvo excepciones, tiendan a crecer con relativa lentitud frente a la demanda de bienes industriales cada vez más diversificados que provienen de los centros.

Por consiguiente, se impone la exportación de manufacturas. Y aquí se encuentra un muy serio escollo, pues los centros son renuentes a admitir manufacturas periféricas en la medida necesaria a la indispensable elevación de su ritmo de desarrollo. Digo indispensable, a fin de que se pueda cumplir el papel primordial de la industria y otras actividades en la absorción de fuerza de trabajo.

¿Qué es lo que podría exportar la periferia, además de bienes primarios, mientras no supere su inferioridad técnica y económica? Evidentemente, bienes manufacturados en que ha adquirido o podría adquirir en corto tiempo las aptitudes técnicas necesarias. Se trata principalmente, sin embargo, de bienes en que la demanda de los centros crece con relativa lentitud frente a la demanda intensa en la periferia de bienes cada vez más diversificados provenientes de aquéllos. Sería a todas luces ventajoso para los centros exportar estos últimos a la periferia, pues en ellos tiene grandes ventajas comparativas, e importar desde la periferia aquellos otros en que no tiene tales ventajas, o son muy inferiores. Y la misma conveniencia tendría la periferia, desde su punto de vista. Se trata de una conveniente reciprocidad que se nos viene enseñando desde mucho tiempo atrás. ¿Qué es entonces lo que explica la renuencia de los centros a abrir francamente sus puertas a las manufacturas periféricas?

No cabe duda que la competencia de estas manufacturas tendría efectos adversos sobre las correspondientes industrias de los centros, si bien no hay que exagerar al respecto. Compréndese pues que empresarios y sindicatos se opongan a ello. Lo mismo sucede también en los centros con ciertos productos agrícolas. Trátase de grupos sociales de importante gravitación política. Y no basta persuadirles que la fuerza de trabajo que quedaría desempleada se transferiría a aquellas y otras actividades absorbentes. ¿Pero es que es así en realidad?

Desde luego que no lo es en la crisis presente de los centros. Aparte de ello tengo dudas de que, en general, el capitalismo de los centros acumula en la medida suficiente el necesario capital reproductivo (valga aquí también la diferencia dinámica con el no-reproductivo). Téngase en cuenta, además, que aquel intercambio contribuiría al incremento de la productividad, lo cual exigiría elevar más aún el ritmo de acumulación de capital. Creo que el razonamiento que a este respecto expusimos en la Segunda Parte es también válido para los centros.

En los largos años de bonanza de estos últimos, que terminan en la primera mitad de los setenta, el desempleo se redujo, por lo general, a bajos niveles, lo cual no cambió sustancialmente la actitud de aquéllos; más aún, se presentó en algunos casos cierta escasez de trabajadores. Se prefirió entonces compensarla con trabajadores inmigrantes antes que con una política favorable a las importaciones periféricas.

Esta actitud de los centros ha obligado a la periferia a producir internamente lo que le hubiera sido posible importar ventajosamente a cambio de sus exportaciones de bienes industriales Y de productos de agroindustrias. Recuérdese que las exportaciones tradicionales de productos primarios tienen una baja elasticidad ingreso de la demanda en tanto que la demanda de importaciones de bienes industriales tiene una elasticidad relativamente alta. De ahí la tendencia inmanente hacia el estrangulamiento exterior en el desarrollo periférico. Sólo hay dos formas de corregir gradualmente esta disparidad de elasticidades: exportar otros bienes a los centros, además de los tradicionales, a fin de poder importar bienes que no es dable producir por carencia o limitación de recursos o por inferioridad técnica y económica; o acrecentar el ritmo de producción interna para lograr de esta manera aquello que por falta de medios no es posible importar. Ya se dijo que lo primero es lo más conveniente. Pero si no es posible seguir esta opción, no queda más que la segunda para impulsar el desarrollo.

La sustitución de importaciones

La segunda opción se impuso intensamente en la periferia durante las grandes crisis de los centros, especialmente la gran depresión mundial y la segunda guerra. Más que por designio, la caída violenta de las exportaciones primarias hizo necesario dar vuelo a la industrialización estableciendo nuevas industrias o impulsando resueltamente las que habían aparecido anteriormente al abrigo de derechos fiscales. Así se inicia la industrialización sustitutiva.

No se había dado, en efecto, un designio industrializador. Ya se hizo notar que los centros no tenían interés en promover la industrialización periférica y se opusieron a ella aduciendo las ventajas de aquel esquema pretérito de división internacional del trabajo en que a la periferia correspondía el papel de exportar bienes primarios y a los centros, bienes industriales. Se comprende que así haya sido debido al interés de los grupos dominantes en los centros. Pero, ¿por qué esperó tanto tiempo la periferia para iniciar este proceso? Hay que buscar también la respuesta en una estructura social en donde los grupos dirigentes se desenvolvían y prosperaban al abrigo de este esquema, que dejaba al margen gran parte de la fuerza de trabajo. Se oponían, asimismo, a la industrialización porque ella haría subir los precios de lo que se importaba tan liberalmente.

Como se dijo más arriba, cuando las crisis de los centros impusieron la opción sustitutiva no podía pensarse en la exportación de manufacturas. Pero después, con el andar del tiempo, las disparidades persistentes de elasticidad de la demanda pudieron haber llevado a explorar la opción exportadora, combinándola con la sustitutiva. Sin embargo, hubo generalmente gran inercia en la continuación de la política sustitutiva. Acaso la CEPAL fue la primera en llamar la atención acerca de este hecho.²

En los escritos de aquella se ha reconocido más de una vez la responsabilidad de la periferia por haber concentrado todos sus esfuerzos en la sustitución de importaciones, sin conceder suficiente atención a las exportaciones de manufacturas. Pero, al mismo tiempo, ha subrayado también la responsabilidad de los centros, afirmando que no habría bastado poner a la producción exportable en el mismo pie de igualdad que la producción sustitutiva interna. Se hubieran necesitado medidas convergentes que facilitaran en los centros ciertas importaciones industriales provenientes de los países en desarrollo, dando a éstos mayor capacidad para importar precisamente aquellos productos donde son mayores las diferencias de costos. Se habría desarrollado así en el campo industrial aquella conveniente división del trabajo a que antes nos referimos, muy diferente del esquema tradicional de intercambio de bienes primarios por productos industriales.

Sin embargo, ni los centros alentaron las exportaciones de manufacturas de la periferia ni ésta resolvió emprender una política francamente favorable a las mismas, hasta que el agotamiento de las posibilidades de sustitución fácil y el ritmo extraordinario de desarrollo alcanzado por los centros, a medida que avanzaba el decenio de los años sesenta, demostró la posibilidad de hacerlo.

Las consecuencias de la prosperidad de los países avanzados se manifestaron tanto en las exportaciones periféricas de productos primarios como, sobre todo, en las de manufacturas. Éstas últimas se desenvuelven en algunos casos con gran celeridad, y no sólo se debilita la política sustitutiva de importaciones sino que llega a renegarse de ella.

Durante esos años queda encubierta en cierto modo la tendencia centrípeta del capitalismo, pero ésta no desaparece. En efecto, el gran esfuerzo exportador que desenvuelve la periferia no alcanza la medida exigida por sus crecientes necesidades de importación y el pago de servicios financieros.

La periferia apenas participa marginalmente en el caudaloso crecimiento del intercambio industrial de los centros, alentado por una franca política de liberalización entre ellos. Sus nuevas exportaciones industriales conciernen principalmente a bienes donde las innovaciones han dejado de serlo gracias a nuevos avances de la técnica, o se limitan a fragmentos de bienes avanzados producidos por empresas que aprovechan los bajos salarios, pero sin el designio de introducir formas avanzadas de industrialización integral.

² Así, en un trabajo publicado en 1961, se llamó la atención acerca de la "excesiva orientación de la industria hacia el mercado interno", debido a la "política de desarrollo seguida por los países latinoamericanos y la falta de estímulos internacionales para sus exportaciones industriales".

Y se expresaba que "la política de desarrollo ha sido discriminatoria en cuanto a las exportaciones. En efecto, se ha subsidiado —mediante aranceles y otras restricciones— la producción industrial para el consumo interno, pero no la que podría destinarse a la exportación. Se ha desenvuelto así la producción de numerosos artículos industriales de costos muy superiores a los internacionales, cuando pudo habérselos obtenido, con diferencias de costos mucho menores, a cambio de exportaciones de otros artículos industriales que podrían haberse producido más ventajosamente. Lo mismo podría decirse de nuevas líneas de exportación primaria y aun de líneas tradicionales dentro de ciertos límites relativamente estrechos", *CEPAL, Desarrollo económico, planeamiento y cooperación internacional*, publicación de las Naciones Unidas. La cita corresponde a la versión publicada en la serie conmemorativa del XXV Aniversario de la CEPAL, Santiago, 1973, p. 19 y ss.

Y se agrega en otro trabajo, algo posterior, que "la protección ha sido desde luego indispensable en los países latinoamericanos. Pero no se ha otorgado con moderación ni ha habido en general una política trazada racionalmente y con sentido de previsión indispensable para atenuar —si es que no evitar— las crisis de balance de pagos".

Para decir después que "la industrialización cerrada por el proteccionismo excesivo, y así también los aranceles desmesurados sobre ciertos productos agrícolas importantes, han creado una estructura de costos que dificulta sobremanera la exportación de manufacturas al resto del mundo..." R. Prebisch, *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, Fondo de Cultura Económica, 1963, pp. 86-87.

Sin embargo, como antes se dijo, la periferia podría enviar a los centros bienes técnicamente menos avanzados en los cuales va adquiriendo condiciones competitivas, y ha demostrado aptitud para hacerlo por el empeño de sus propias empresas. Pero a estos bienes no ha llegado la política de la liberalización, sino todo lo contrario.

Esto concierne a la etapa presente del desarrollo periférico. Pero no significa en modo alguno que si se diera una nueva política de industrialización no pudiera abordarse la producción y exportación de bienes de creciente complejidad técnica. Tal es la dinámica del desarrollo.

En esta materia se presenta una manifiesta paradoja en las relaciones centro-periferia. En la Ronda Kennedy, como así en la Ronda Tokio, se ha liberalizado aquello donde la periferia no tiene por ahora ventajas comparativas debido a la superioridad técnica y económica de los centros. Se trata de industrias que interesan sobre todo a las transnacionales. Y escapan en gran parte a la liberalización —defendidos por diferentes formas de proteccionismo— aquellos bienes manufacturados (y también primarios) donde la periferia tiene ventajas comparativas, o podría adquirirlas fácilmente en sus propias empresas de raigambre nacional. Y surgen nuevas manifestaciones de un proteccionismo inveterado en los centros industriales.³

Pero no toda la responsabilidad radica en los centros. Los países latinoamericanos también la tienen en alto grado. Los resultados estimuladores de la política exportadora de algunos países demuestran cuánto se ha perdido al no haberla emprendido de tiempo atrás. Sobrevaluación crónica de la moneda y trabas innecesarias han perjudicado seriamente las exportaciones y sobre todo ha faltado y sigue faltando decisión para aplicar con vigor y clarividencia medidas estimuladoras del intercambio recíproco dentro de la periferia latinoamericana; medidas que, al reducir los costos, habrían dado aliento, por añadidura, a las exportaciones industriales hacia los centros y el resto del mundo.

Si el desenvolvimiento industrial de la periferia hubiera sido paralelo al de los centros, si no se hubiese dado aquel serio retardo histórico cada vez más pronunciado le hubiera sido posible suplir con su propia diversificación y el intercambio industrial con aquéllos, la exigencia de bienes industriales que la elevada elasticidad-ingreso de su demanda habría traído consigo.

Nada importante se ha hecho en los centros, durante sus épocas de prosperidad, para alentar las importaciones industriales provenientes de la periferia así como las importaciones primarias que encuentran considerables obstáculos cuando compiten con bienes de los centros. Es bien sabido que el régimen de preferencias, logrado tras largos años de negociación, ha resultado tener escasa significación por las serias limitaciones que entraña.

A todo ello se agregan las consecuencias adversas de la crisis por la que atraviesan los centros. Tiende a debilitarse el ritmo de crecimiento de las exportaciones periféricas y, a pesar de ser aún relativamente elevada su cuantía, dista mucho de ser suficiente para que la tasa de desarrollo se eleve nuevamente. Es necesario hacerlo a fin de evitar el agravamiento de las tendencias excluyentes y conflictivas del sistema, con muy serias consecuencias sociales y políticas. Problemas de solución hartamente difíciles si se tiene presente, asimismo, la necesidad de elevar más aún las exportaciones para cubrir el encarecimiento del petróleo sin acudir indefinidamente al endeudamiento exterior.

LAS TRANSNACIONALES Y LA INDUSTRIALIZACIÓN

No fueron pocos quienes creyeron que la penetración de las transnacionales en la periferia contribuiría notablemente a la exportación de manufacturas a los centros. Las transnacionales serían instrumentos

³ Véase el artículo de Pedro Mendive, "Proteccionismo y desarrollo. Nuevos obstáculos de los centros al comercio internacional", *Revista de la CEPAL*, núm. 6, Segundo semestre de 1978.

poderosos que, gracias a la internacionalización de la producción, nos permitirían participar en aquel caudaloso intercambio industrial que mencionamos. Sin embargo, los hechos no han ocurrido así. Las transnacionales han promovido con gran intensidad, la internacionalización del consumo en la periferia, antes que la internacionalización de la producción. No han contribuido en medida suficiente a crear nuevas modalidades de inserción en la división internacional del trabajo industrial con los centros. La periferia queda de nuevo en gran parte marginada, como ya había quedado otrora al margen del proceso de industrialización. Tal es la consecuencia de la disparidad estructural en las relaciones centro-periferia.

Sin embargo, las transnacionales han contribuido notablemente a la industrialización sustitutiva con su reconocida eficiencia. En los primeros tiempos fueron renuentes a exportar; sus plantas aprovecharon el mercado interno pero no buscaron espontáneamente oportunidades de exportar hasta que se dieron subsidios y otras posibilidades para hacerlo.

Cabe preguntarse por qué, en este empeño exportador, las transnacionales han puesto el acento sobre las exportaciones a otros países periféricos antes que a los centros. Como se dijo antes, la dinámica de éstos se vincula estrechamente a esas innovaciones diversificadoras; y no parecería por tanto que las transnacionales estuviesen interesadas en emprenderlas en la periferia, al menos por ahora y salvo algunas excepciones. Pero, en cambio, les conviene explotar allí principalmente aquellos bienes de segunda línea, que están siendo superados en los centros por los nuevos bienes en que se manifiestan sucesivamente aquellas innovaciones.

Es comprensible que las transnacionales, llevadas espontáneamente por su propio interés, prefieran invertir en los mismos centros donde ocurren aquellas innovaciones incesantes y donde se concreta una demanda cada vez más diversificada.

Pero, ¿por qué las transnacionales no habrían de usar la periferia como base desde la cual ir lanzando siquiera una parte de esas innovaciones de vanguardia? Me inclino a creer que el estímulo de los bajos salarios no tiene influencia ponderable, salvo en casos como los señalados más arriba, pues en esos bienes avanzados, lo esencial, además del mercado creciente de los mismos centros, es la infraestructura científica y tecnológica y la formación humana, que en todo momento es cada vez más exigente en los niveles de la técnica.

La penetración de las transnacionales se ha venido profundizando con el persistente aliento de los centros; habría que aceptarla, a juicio de algunos, a fin de remover los obstáculos externos al desarrollo latinoamericano. Este objetivo no se ha logrado, según ya se expresó, pero la dependencia es mayor.

No sabríamos decir si las empresas transnacionales podrían contribuir eventualmente a corregir esa tendencia centrípeta exportando a los centros bienes cada vez más avanzados técnicamente. No lo han hecho hasta ahora con gran amplitud, si bien han tenido un papel importante en las exportaciones a otros países periféricos. Podrían tenerlo mucho más aún si la sustitución se cumpliera en el ámbito regional — punto éste sobre el que volveremos oportunamente— en vez de circunscribirse al ámbito nacional.

Este hecho y la succión de ingresos periféricos explican que las transnacionales, si bien contribuyen primero a corregir el desequilibrio externo con la sustitución de importaciones, tienden después a acentuarlo en las relaciones con los centros cuando la transferencia de sus ganancias y otros pagos hacia el exterior excede sus nuevas aportaciones de capital, al mismo tiempo que se van agotando las posibilidades de nuevas sustituciones.

No quisiera aparecer en una actitud negativa con respecto a las transnacionales; su importancia técnica y económica es ingente. Se necesita su colaboración en la periferia de acuerdo a nuevas reglas del juego y conforme a una política selectiva. Hay campos, como el de las exportaciones, en que su papel ha llegado a ser significativo en las relaciones con otros países periféricos. Acaso este campo se extienda hacia

los centros. Pero hay otros campos en que no se justifican: la adquisición de industrias en que la periferia ha llegado a adquirir la técnica o podría adquirirla, o la penetración más allá de ciertos límites estrechos en las actividades bancarias u otras actividades internas, con la consiguiente succión de ingresos.

PROTECCIONISMO PERIFÉRICO Y RECIPROCIDAD

La superioridad técnica y económica de los centros que se fue acentuando con el retardo del desarrollo periférico, explica la necesidad de protección a la industrialización sustitutiva y de subsidios a las exportaciones industriales. Es bien sabido que estos estímulos han sido exagerados, cuando no abusivos, bajo la influencia de poderosos intereses. En nombre de las leyes del mercado, se ha pretendido a veces brindar estos estímulos mediante la devaluación monetaria; pero no nos anticiparemos a lo que se dirá al respecto en lugar pertinente.

Los centros se han opuesto siempre a la protección y a los subsidios en vez de alentar su aplicación racional. Y, en consecuencia, insisten acerca de la necesidad de reducirlos o eliminarlos en sus negociaciones con los países periféricos. Esgrimen la vieja tesis de la reciprocidad, según la cual cualquier liberalización de las importaciones provenientes de la periferia debiera acompañarse de una liberalización similar de las importaciones de ésta.

No se ha comprendido —o acaso no se quiere comprender— el papel dinámico de la industrialización en el empleo de fuerza de trabajo. Ya dijimos que la exportación primaria sólo absorbe una proporción relativamente pequeña de esta última. En consecuencia, para desarrollarse y vencer la tendencia al estrangulamiento exterior la periferia necesita exportar manufacturas o nuevos productos de las agroindustrias para satisfacer sus crecientes necesidades de importación. Y en la medida en que no pueda hacerlo, tiene ineludiblemente que avanzar en la sustitución de importaciones mediante una razonable protección. Y cuanto más liberalicen los centros sus importaciones provenientes de la periferia, tanto menos necesitará esta última avanzar en la protección a nuevas industrias sustitutivas. Y en cuanto a las industrias sustitutivas ya existentes la eliminación de la protección a las mismas significaría desandar lo andado, esto es acentuar la tendencia al estrangulamiento exterior en desmedro del empleo de fuerza de trabajo. Compréndase pues la significación de las grandes disparidades estructurales entre centros y países periféricos para darse cuenta que la reciprocidad sería sencillamente contraproducente.⁴ Pero ello no quiere decir que no haya que introducir medidas de racionalidad así en la protección que ha sido generalmente abusiva, como en los subsidios.

⁴ Parece oportuno, pues, recordar lo que dijimos en 1963:

"Los países periféricos están en posición diametralmente opuesta a la de los centros en materia de reciprocidad en el intercambio. Estos exportan manufacturas cuya demanda tiende a crecer en forma intensa con el crecimiento del ingreso periférico; en tanto que aquéllos exportan productos primarios que tienden a crecer con lentitud con el ingreso de los centros."

"En consecuencia, los centros no necesitan sustituir importaciones desde este punto de vista, pues el desequilibrio comercial con la periferia tiende a ser positivo, esto es, a un exceso de exportaciones."

"En cambio, la tendencia al desequilibrio negativo en los países periféricos les impone la sustitución dentro de las pautas presentes de intercambio para evitar el déficit en el balance de pagos."

"Más aún, si los centros, por otras razones justificables o no, sustituyen importaciones provenientes de los países periféricos, agravan esa disparidad de la demanda internacional. En cambio, la sustitución de importaciones provenientes de los centros acerca a la realidad a algunos de nuestros economistas que en los países periféricos, tiende a corregir la disparidad para hacer posible el desarrollo."

"Esta desigualdad fundamental exige la revisión del concepto hasta ahora vigente de reciprocidad, pues si los centros reducen o eliminan sus aranceles, los países periféricos podrán aumentar sus exportaciones a ellos. Y al suceder así, también, acrecentarán sus importaciones, en virtud de la intensa demanda que para ellas existe."

"Exigir a un país en desarrollo concesiones arancelarias equivalentes significaría lesionar su industrialización en claro desmedro de su desarrollo económico."

En seguida se aclaraba que la idea de reciprocidad implícita no suponía que se dejara de lado la corrección de los abusos del proteccionismo. Todo lo contrario... "es necesario rebajar en forma gradual los aranceles frente al resto del mundo, guiándose por conceptos de economicidad y a fin de que la industria se vea continuamente estimulada por la competencia exterior a reducir sus diferencias de productividad con los grandes centros."

"Es claro que una reforma de esta naturaleza no; podría cumplirse en condiciones de estrangulamiento progresivo. Antes tiene que venir el alivio exterior, la aceleración del ritmo de las exportaciones. En otros términos, la racionalidad de la tarifa arancelaria tiene que ser parte de un plan internacional de expansión de intercambio sobre nuevas bases. No podrá adelantarse a esta política sino ser consecuencia de ella." Téngase en cuenta que esto se decía antes de la UNCTAD. *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, op. cit. pp. 89 y ss.

La reciprocidad es aplicable cuando se ha alcanzado cierta homogeneidad técnica entre los países y no hay en algunos de ellos fenómenos persistentes de desocupación. Pero esto concierne al futuro, además de que a esa homogeneidad será difícil llegar si no se transforma el régimen de acumulación y distribución.

Podría pensarse que en países en que las exportaciones son cuantiosas y crecen con alto ritmo, como los petroleros, no sería necesario alentar otras exportaciones con subsidios o sustituir importaciones con protección. Pero no es así, por cuanto esas exportaciones de energía emplean escasa fuerza de trabajo. Hay pues un problema de empleo que sólo puede resolverse con la industrialización y el desarrollo de otras actividades absorbentes, tanto más cuanto más penetre el progreso técnico en la agricultura. Claro es que aquellos recursos provenientes del petróleo constituyen un instrumento formidable para hacerlo. ¿Pero se ha sabido sembrar el petróleo, según la acertada fórmula? ¿Y se sabrá hacerlo ahora con esos recursos extraordinarios? ¿O se exaltará más la sociedad privilegiada de consumo, la succión de ingresos por los centros y la hipertrofia del Estado?

Todo esto es harto conocido en el seno de la CEPAL. Y si lo recuerdo ahora, es para acercar a la realidad a algunos de nuestros economistas que viven en un mundo aséptico donde incuban sus doctas elucubraciones. Discurren así sobre internacionalización de la producción y apertura exterior. ¡Excelente!, ¡pero que los centros comiencen primero! Largos años de lucha, principalmente en la UNCTAD, no lograron modificar la actitud restrictiva de los centros. ¿Creen acaso que podrán conmovérselos con el espectáculo de industrias que disminuyen su producción o cierran debido a la apertura exterior?

Que hay ciertas industrias que deben aumentar su productividad o desaparecer, no cabe duda alguna; trátase de industrias que por su considerable desventaja comparativa no debieran haberse establecido. Pero sería un grave error desbaratarlas mientras una mayor acumulación de capital reproductivo y la elevación del ritmo de desarrollo no permita reabsorber el desempleo. Es un problema de oportunidad y tiempo. Primero hay que hacer avanzar la estructura productiva, sea para exportar o para sustituir importaciones, ateniéndose a las ventajas o desventajas comparativas; y después abordar el reajuste a fondo de la protección abusiva. No destruir hasta poder construir mejor.

Si se encaran estos problemas con perspectiva dinámica no cabría esperar que, aunque pudiera lograrse una política de franca liberalización en los centros, ello constituiría la solución definitiva del problema del estrangulamiento periférico. Este problema tenderá a alcanzar dimensiones muy importantes a medida que avance el proceso de industrialización en el ámbito mundial y se extienda con intensidad a países donde está en sus comienzos. Y no es fácil concebir que los centros, para hacer frente a ese desequilibrio potencial de la periferia, amplíen considerablemente su coeficiente de importaciones provenientes de ella más allá de ciertos límites.

De todas maneras, la periferia no ha realizado todavía un esfuerzo vigoroso y persistente para aprovechar las considerables posibilidades de intercambio recíproco.

No ha sido capaz de romper el pretérito esquema de intercambio en que cada país periférico convergía aisladamente hacia los centros, y modificar en forma correspondiente su estructura productiva.

La fragmentación económica de la periferia

Por el contrario, en los centros el cambio en la estructura productiva ha sido intenso y continuo. Pero ningún país ha pretendido producir intensamente todo lo que exigían las mutaciones de su demanda; por el contrario, se ha dividido el trabajo entre los distintos países avanzados desarrollando en forma extraordinaria el intercambio.

Tal ha sido el significado dinámico de las dos rondas de liberalización que ya se han mencionado.

Sin embargo, los países periféricos no han sabido establecer formas racionales de división del trabajo

entre ellos. En la medida en que no les ha sido posible exportar suficientemente a los centros, cada país ha desenvuelto su producción industrial casi con prescindencia del intercambio con los restantes. Es indispensable por ello que la sustitución se cumpla en el ámbito latinoamericano sin descuidar el potencial de intercambio con otros países en desarrollo.

Desde los primeros escritos de la CEPAL, a comienzos de los años cincuenta y antes del Mercado Común Europeo, hemos llamado la atención acerca de la tendencia al agotamiento de las sustituciones fáciles y la necesidad de pasar a una producción técnicamente más compleja, y que exigía mercados mucho más amplios que los compartimientos estancos de los diferentes países.

Surgió así la idea del mercado común latinoamericano, basado tanto en la reducción progresiva de aranceles y otras restricciones, como en acuerdos de especialización industrial concertados entre los gobiernos.

Es cierto que los centros, y sobre todo el centro dinámico principal del capitalismo, no vieron con simpatía los esfuerzos que en ese sentido realizaron los países periféricos en los primeros tiempos; pero después los apoyaron, cuando advirtieron que ellos ofrecerían un campo promisor a las transnacionales; insistieron, sin embargo, en que debiera realizarse sin intervención alguna de los gobiernos. Les costaba reconocer que las rebajas arancelarias no bastarían para conseguir una distribución racional de la producción de bienes de capital y bienes intermedios.

Como quiera que sea, las transnacionales y también las empresas nacionales han desempeñado un papel muy importante en las exportaciones de manufacturas entre países periféricos gracias a esas rebajas arancelarias y a los subsidios de exportación.

Pero los gobiernos no se han preocupado mayormente por asegurar la reciprocidad. Los países industrialmente más avanzados de la periferia latinoamericana están exportando en cantidades crecientes a países menos avanzados, aunque sin concertar medidas que permitan a estos últimos desenvolver sus propias exportaciones industriales. En consecuencia, los países menos avanzados han tendido a desplazar algunas importaciones provenientes de los centros en favor de los países más avanzados de la periferia, aliviando así, el déficit comercial de éstos. No parecería, sin embargo, que ésta fuese la manera más racional de resolver el problema del estrangulamiento exterior.

La resistencia de los centros ha sido un factor adverso en los primeros tiempos, pero lo que más ha influido después en el desaliento de la marcha hacia el mercado común ha sido el ritmo extraordinario de desarrollo de aquéllos. No me refiero tanto al intercambio de la periferia con estos últimos sino al comercio entre diferentes países periféricos, fuertemente estimulados por las repercusiones de aquel otro proceso.

Vuelve a plantearse ahora el mismo problema de sustitución de importaciones en el ámbito latinoamericano. No creo en forma alguna que tenga que recurrirse a las fórmulas originarias. ¡Ha pasado mucha agua bajo los puentes! Hay que extraer enseñanzas de la experiencia y llegar a fórmulas que, entre otros aspectos, aseguren la distribución equitativa de ventajas, tanto para los países más desarrollados como para los menos desarrollados y los de mediano desarrollo.

Es necesario superar la fragmentación económica de nuestros países. Es ésta otra de las manifestaciones del retardo histórico de su desarrollo provocado por la índole centrípeta del capitalismo. Como se dijo en otro lugar, cada país periférico convergía separadamente de los otros en el abastecimiento de productos primarios a los centros. Y cuando sobrevino la industrialización como consecuencia de las crisis de estos últimos, no se supo romper el viejo esquema centro-periferia con- una división racional del trabajo.

Este esquema sigue vigente en gran parte en las relaciones entre nuestros países.⁵ Se impone cambiarlo ahora que se ha disipado nuevamente el mito de la expansión indefinida del capitalismo de los países avanzados.

LA VULNERABILIDAD PERIFÉRICA

El desarrollo capitalista se cumple en forma cíclica. Y el ciclo se refleja en la periferia con mayor intensidad que en los centros, debido al papel dominante que siguen teniendo las exportaciones primarias cuyos precios fluctúan con más intensidad que los de los bienes finales por constituir la primera etapa en el proceso productivo.

En las fases de bonanza, las fluctuaciones cíclicas suelen hacer perder de vista en la periferia la tendencia latente hacia el estrangulamiento exterior; en tanto que en las fases declinantes esa tendencia vuelve a presentarse en forma generalmente más difícil de contrarrestar por la sola decisión autónoma de los países.

Tales fenómenos son consecuencia del retardo estructural. Si la periferia participara activamente en el intercambio industrial, lo mismo que los centros, la proporción de sus exportaciones primarias en el conjunto de exportaciones hubiera declinado en forma persistente. Y de esta suerte el movimiento cíclico del conjunto de las exportaciones habría reducido su amplitud, pero no ha sucedido así.

Esta situación presenta además otra consecuencia importante. Los países periféricos, en general, no sólo han exagerado el proceso sustitutivo de importaciones, sino que con frecuencia han sustituido bienes finales, especialmente en renglones de menor complejidad técnica, en detrimento de los bienes de otras etapas. Han introducido de esta manera un elemento de gran rigidez en las importaciones, cuya consecuencia se comprueba sobre todo durante los períodos de declinación. En efecto, la sustitución de bienes finales ha disminuido en forma considerable su proporción sobre el total de importaciones, las que están integradas principalmente por materias primas e intermedias y bienes de capital, o sea por renglones cuya compresión tendría serios efectos sobre el empleo, aun cuando los bienes finales sean prescindibles o postergables. O también por renglones, como los alimentos y otros bienes esenciales de consumo, donde la política sustitutiva no se ha inspirado por lo general en previsoras consideraciones de largo alcance.

Pues bien, al perder en esta forma su flexibilidad, se vuelve cada vez más difícil una política expansiva, por cautelosa que fuere, para atenuar en el desarrollo interno la incidencia adversa de la contracción de las exportaciones. Ha desaparecido en gran parte, si no totalmente, el margen comprimible de importaciones de bienes finales. Y la periferia no tiene otro recurso, si se empeña en seguir esa política expansiva, que acudir a préstamos internacionales. Ya no se trata principalmente de operaciones destinadas a aumentar la acumulación de capital, sino a cubrir, en última instancia, las exigencias del consumo y el servicio de la deuda externa. Por consiguiente, el crecimiento de esta deuda no va acompañado de una ampliación correlativa de la capacidad productiva. Huelga subrayar la seriedad de estos hechos, en sí mismos, cuando adquieren ciertas dimensiones, y más aún si se reflexiona acerca de su significación en las relaciones de dependencia.

La relación de precios de intercambio

Es ésta una tesis primigenia de la CEPAL sobre la cual se apoyaba, entre otras consideraciones, la necesidad ineludible de la industrialización. Expuesta de una manera un tanto simple, despertó críticas que, a veces, contribuyeron a depurarla. Paso a exponer sus elementos primordiales.

⁵ Véanse los artículos de Aníbal Pinto, en especial, "La internacionalización de la economía mundial y la periferia", *Revista de la CEPAL*, núm. 9 (diciembre de 1979).

Como punto de partida hay que recordar nuestras ideas acerca del compartimiento del fruto del progreso técnico por la fuerza de trabajo. Hay dos conclusiones que conviene subrayar. Primero, que la gran masa de fuerza de trabajo que se emplea con creciente productividad gracias a la acumulación de capital no tiene aptitud para elevar correlativamente sus remuneraciones; y, segundo, que la que no se absorbe en esta forma queda en gran parte en los estratos inferiores con muy baja productividad y exiguos ingresos.

La tendencia al deterioro de la relación de precios se debe fundamentalmente a que la insuficiente acumulación de capital, por un lado, y el crecimiento extraordinario de la población, por otro, impiden absorber con gran intensidad esa fuerza de trabajo en capas técnicas de superior productividad.

Supongamos por un momento que esa intensa absorción se cumpliera. En tal caso, la elevación del ritmo de acumulación de capital iría absorbiendo la fuerza de trabajo de los estratos inferiores en capas técnicas de superior productividad. Y al reducirse en esta forma su competencia regresiva con los trabajadores que han sido absorbidos, se iría fortaleciendo la aptitud de todos para mejorar sus remuneraciones compartiendo el fruto del progreso técnico. Se concibe así que, después de un período de transición más o menos largo, toda la fuerza de trabajo se encontrara en aquellas capas técnicas. Se habría llegado a la homogeneidad de la técnica y habrían desaparecido las diferencias estructurales en la distribución del ingreso de la fuerza de trabajo.

Dos efectos resultarían entonces de este proceso. Por un lado ocurriría un cambio en la estructura de la ocupación de las actividades en que había abundancia de fuerza de trabajo, especialmente la producción primaria —con el consiguiente debilitamiento del ritmo de su oferta— la que se transferiría hacia la industria y otras actividades absorbentes. Y, por otro, subirían las remuneraciones en las actividades antes desfavorecidas, principalmente la producción primaria. Y al suceder así, habría un mejoramiento de la relación de sus precios con los industriales y los de los servicios calificados.

Es evidente que esta hipótesis está muy lejos de cumplirse en el desarrollo periférico debido a la insuficiente acumulación y a la presión demográfica. Por lo demás, no se cumpliría tampoco en un capitalismo austero por las razones expuestas en otro lugar.

Sin embargo, este razonamiento hipotético tiene la virtud de llamar nuestra atención acerca del funcionamiento del sistema, sesgado en contra de la producción primaria. Si la absorción cada vez más productiva de fuerza de trabajo es relativamente lenta y queda una gran masa sin absorber, no tienen por qué subir las remuneraciones de su fuerza de trabajo y los precios de sus productos. Y así continuaría sucesivamente su debilidad congénita.

En tal caso los precios primarios no se elevarían y se mantendría la misma relación de precios que existía al iniciarse la industrialización, salvo que la escasez de tierra disminuyera el ritmo de la oferta de bienes primarios. Subiría entonces la renta del suelo mientras las remuneraciones no podrían compartir el fruto del progreso técnico.

¿Cómo se desenvolvería entonces la tendencia al deterioro de la relación de los precios primarios? Se trata de algo que nos ha preocupado mucho en la CEPAL desde los primeros tiempos.

En pocas palabras, si el incremento de productividad en la producción primaria acrecienta su oferta más allá de lo que exige la demanda —habida cuenta de su elasticidad— tenderán a bajar los precios. Este fenómeno podría mitigarse si se cumpliera con gran intensidad el papel absorbente de la acumulación de capital, sobre todo por la industrialización. Pero éste no es el supuesto sobre el cual se basa el razonamiento.

Por el contrario, hay otro factor que puede contrarrestar la tendencia al deterioro, a saber, la limitación de la tierra accesible. La oferta no crecería entonces en la misma forma y se retendría en la producción primaria el fruto de su progreso técnico, pero de un modo francamente regresivo. En efecto, este fruto

acrecentaría la renta del suelo pero no las remuneraciones de la fuerza de trabajo.

Creo que la lógica de esta tesis es impecable. Pero se ha pretendido en algunos casos demostrar estadísticamente su falsedad, aunque en otros parecería comprobarse lo contrario. Confieso que por más que me interesan estas investigaciones estadísticas habría que tener en cuenta que esa tendencia al deterioro, en las condiciones mencionadas, ocurre cuando actúan plenamente las leyes del mercado. Hay que examinar entonces lo que sucede cuando se contrarresta el juego de estas leyes.

El caso más importante en la periferia corresponde a la sustitución de importaciones mediante la protección o el estímulo a las exportaciones gracias al subsidio. La mayor rentabilidad de estas actividades atrae hacia ellas capital y fuerza de trabajo en desmedro de la producción primaria adversamente afectada por el deterioro relativo de sus precios. Se opera en esta forma un fenómeno parecido, aunque no igual, al que ocurriría en la estructura de la ocupación y del aparato productivo cuando es muy intenso el papel absorbente de la acumulación de capital.

La industria cumple así, aunque en forma muy parcial, la función dinámica que le corresponde en el desarrollo periférico.

Además de este fenómeno general, hay otros casos de restricción de la oferta primaria sea por limitación de la competencia en ciertos productos o por presión sindical en favor del aumento de remuneraciones, para no citar sino las más importantes.

Los centros han impugnado siempre la tesis del deterioro. Sospecho que no es tanto por la tesis en sí misma, sino porque si se aceptara ella sería un argumento muy favorable a medidas de cooperación internacional destinadas a corregir la debilidad congénita de la producción primaria.

Por cierto que esa impugnación se basa en el respeto de las leyes del mercado en el plano internacional. Hay en esto una gran ambivalencia de actitudes, para decir lo menos. ¿Qué significa en los Estados Unidos la vieja política de paridad de los precios agrícolas con los precios industriales? ¿Se habría justificado esta política si no se hubiera dado una tendencia al deterioro en virtud del progreso técnico en la agricultura?

Pero no es eso solamente. En ese mismo país se restringe deliberadamente la producción de grano para defender los precios en el mercado internacional. Y también se ha disminuido en otros tiempos la oferta comercial vendiendo grano a países periféricos sin que éstos tengan que emplear sus divisas para pagarlos.

Está asimismo muy arraigada una política semejante en la Comunidad Económica Europea. Se trata en este caso de mejorar los ingresos de los productores restringiendo las importaciones y otorgándoles subsidios. Mejoramiento interno, pero no internacional. Por el contrario, ocurre un grave deterioro internacional cuando se lanzan al mercado sobrantes de producción en menoscabo de los otros países productores, especialmente los de la periferia.

Más de una vez he observado que los países grandes no violan ciertos principios. Cuando no les vienen bien, los cambian simplemente por otros. ¡Por donde las violaciones resultan ser siempre periféricas!

Volviendo ahora a nuestro razonamiento. ¿A quiénes se transfiere internamente y en mayor o menor grado, el fruto de la mayor productividad cuando no se contrarresta esa tendencia al deterioro? Tiende a transferirse a los intermediarios en el proceso productivo o a los consumidores de los bienes finales que surgen de este proceso.

Cuando se trata de productos primarios de exportación la transferencia tiende a realizarse hacia afuera, por el deterioro relativo de los precios de tales productos comparado con el de los bienes diversificados que se importan. Esto concierne a las leyes del mercado. En tal caso, la tendencia hacia el deterioro restringe el crecimiento que de otro modo podrían tener las exportaciones, con claro detrimento

del desarrollo periférico, según mencionamos más arriba. Lo cual no significa que tal tendencia no existe. Tal es, en esencia, la tesis cepalina.

El deterioro coyuntural de la relación de precios contribuye a acentuar en la periferia su insistencia en conseguir medidas que mejoren de modo persistente esa relación.

En las fases de bonanza, al mejorar coyunturalmente la relación de precios y la relación de ingresos en las actividades exportadoras, se eleva el excedente de los propietarios de la tierra y también los ingresos de la fuerza de trabajo calificada. Aumenta pues su demanda de bienes diversificados y se adquieren nuevos hábitos de consumo. Cuando sobreviene el descenso, se torna muy difícil comprimir el consumo así acrecentado. Protéstase entonces contra la inequidad distributiva en el plano internacional, sin que suela pararse mientes en la inequidad interna.

Expresado de otra manera, la relación de precios se refiere a los bienes que antes se importaban y no a los nuevos bienes técnicamente más avanzados; éstos tienen por lo general precios más altos y en rigor son otros bienes. Es, desde luego, muy explicable que quienes los adquieren habiendo recuperado los mismos ingresos que antes, consideren que su situación ha empeorado. La relación de precios pudo haberse mantenido estable a través de las fluctuaciones cíclicas, pero se habrá deteriorado la relación de consumo entre centros y periferia.

Los centros se oponen a esas interferencias en las leyes del mercado, llamadas artificiales, sosteniendo que beneficiarán a los grandes terratenientes que disfrutan de una cuantiosa renta del suelo. Si bien no sucede así en todos los casos, pues también participan numerosos productores medianos, y aun pequeños, en las actividades exportadoras, no podría negarse que ese argumento posee una cierta razón cuando se encara este problema bajo un prisma de equidad social del desarrollo. Con todo, habría formas de atenuar, si no evitar esto último en los acuerdos de estabilización.

Además, quienes obtienen esa cuantiosa renta del suelo forman parte de los estratos superiores sobre los que se sustenta la sociedad privilegiada de consumo; y bien sabemos que los centros tienen con ella una estrecha vinculación.

Nueva prueba es ésta de cierta incongruencia de los centros. Pues las fluctuaciones de los precios, y mucho más su deterioro, comprometen seriamente el desenvolvimiento regular de la sociedad privilegiada de consumo.

RECENSIONES
BOOK REVIEWS

White, Lawrence H. *EL CHOQUE DE LAS IDEAS ECONÓMICAS. LOS GRANDES DEBATES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA DE LOS ÚLTIMOS CIEN AÑOS*. Antoni Bosch, Barcelona, 2015, (511 pp.). ISBN: 978-84-95348-96-8

Antonio Sánchez Andrés¹

Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia

El objetivo de este libro es exponer los debates económicos occidentales del siglo XX, pero desde una perspectiva relativamente original. En concreto a través de su relación con las discusiones de política económica.

El libro se organiza en 15 capítulos, donde se analiza el inicio del rechazo del *laissez-faire*, los retos económicos planteados en el periodo de entreguerras (el cálculo socialista, los ciclos económicos, el New Deal, la Gran Depresión y la Teoría General de Keynes, así como la respuesta de Hayek), la situación inmediatamente posterior a la II Guerra Mundial (el socialismo fabiano o el ordoliberalismo), la consolidación de la nueva era capitalista (los resultados de Bretton Woods, el aumento en el tamaño del Estado, las crecientes tensiones inflacionistas, los límites al libre comercio) y finalizando con el planteamiento de aspectos de la crisis económica actual (el déficit fiscal y la deuda soberana).

El primer capítulo aborda toda la discusión acerca del abandono del *laissez-faire*. El pensamiento articulador de este capítulo es el de Keynes con menciones a Hayek, Marshall o Fisher. En el final del capítulo se subrayan las distorsiones en las economías capitalistas europeas y norteamericanas de principios de siglo XX, y se subraya la aparición de una ola de revoluciones, en concreto la rusa, que permite enlazar con el segundo capítulo y la discusión acerca del cálculo socialista. En el segundo capítulo aparece una exposición vertebrada a través de la formación de los precios, explicando el debate entre Mises y Lange. En el tercer capítulo se plantea la teoría austriaca del ciclo con una amplia exposición de las ideas de Hayek, completadas con comentarios sobre Böhm-Bawerk o Wicksell.

El capítulo 4 empieza aludiendo a las distorsiones económicas de los años 30 en Europa y en EE.UU. Todo este periodo consolida la necesidad política de una intervención cada vez más directa en la economía. Al calor de estos cambios florece la economía institucionalista en EE.UU. En este momento del discurso

¹ tono.sanchez@uv.es

se explican aspectos del historicismo alemán, pero sesgados por su influencia sobre el institucionalismo norteamericano. Quizá uno de los aspectos más relevantes de este capítulo es la atención prestada a la figura de Rexford G. Tugwell, que fue asesor de Roosevelt e influyó en el desarrollo de la intervención activa del Estado en la economía.

El siguiente capítulo abunda en la anterior perspectiva, pero describiendo la aportación de Keynes a la teoría económica. Un elemento relevante es la exposición de la discusión entre Keynes y Hayek, así como el debate acerca de la validez de la ley de Say. Las discusiones acerca de la mayor intervención del Estado en la economía se amplían en el capítulo 6, con alusiones a la política económica durante el periodo nazi y planteando las teorías de la planificación en Gran Bretaña y en EE.UU. No obstante, la mayor parte de este capítulo concentra su atención en la obra de Hayek *Camino de servidumbre* como crítica a la extensión de la participación del Estado en la economía.

Los dos siguientes capítulos, que están dedicados al periodo de posguerra, acaban siendo una recapitulación del pensamiento económico clásico. En el capítulo 7 se explican aspectos de Ricardo, Bentham o Mill, mientras que en el capítulo 8 a Adam Smith, con una breve alusión a los fisiócratas. También en ese periodo histórico surge el ordoliberalismo, que se explica en el capítulo 9 y, en el siguiente, se realiza una incursión fuera del área geográfica y cultural de referencia en este libro, es decir, la planificación y el desarrollo en India, aunque integrado dentro del pensamiento económico occidental.

El capítulo 11 abre aquello que se puede considerar la última parte del libro, con la explicación de los acuerdos de Bretton Woods, con mención especial a la teoría monetaria internacional. Este capítulo explica con cierto detalle los problemas del bimetalismo, destaca el establecimiento del patrón-oro y el fin de la era Bretton Woods. A esta altura de la explicación se pasa a destacar en el siguiente capítulo la aparición de las fuertes tensiones inflacionistas de los años 70 y el surgimiento del monetarismo, con Friedman a la cabeza. Una explicación relativamente extensa se destina a las discusiones en torno a la teoría cuantitativa del dinero.

Uno de los fenómenos económicos más relevantes de después de la Segunda Guerra Mundial fue el acrecentamiento de la actividad económica estatal y la extensión del Estado del bienestar. Este tipo de aspectos son abordados en el capítulo 13 utilizando como referencia las aportaciones de Pareto, Pigou y Coase, culminando con una sistematización de las aportaciones de la escuela de la elección pública. En este capítulo se recogen las populares discusiones acerca de los fallos del mercado y del Estado.

En el capítulo 14 se completa la perspectiva anterior concentrándose en los aspectos de comercio exterior. Se inicia la discusión aludiendo a las ventajas del libre comercio señaladas por la escuela clásica, pero mencionando los límites apuntados por List. El capítulo acaba apuntando el problema de los déficits comerciales como fallo del libre comercio.

El último capítulo es el más actual, pero menos elaborado por razones obvias: la desorientación en el pensamiento económico y en la política económica actuales. En este caso el autor plantea la reactualización del pensamiento de Keynes. Comenta aspectos tradicionales sobre el uso de la política presupuestaria y monetaria (Hansen y Lerner), aunque matizando aspectos vinculados al fuerte endeudamiento público. En este capítulo se subraya la reacción antikeynesiana fundamentada en Buchanan, Barro o Laffer.

Tal como se apunta en el subtítulo del libro su atención se concentra en los últimos cien años y, aunque se realiza un esfuerzo de contextualización del pensamiento económico introduciendo algunos comentarios sobre los iniciadores de la disciplina, es verdad que con cierta frecuencia son muy selectivos, como por ejemplo las explicaciones acerca de Smith (capítulos 8 y 11), Ricardo, Bentham y Mill (capítulo 7) o List (capítulo 14). No obstante, la discusión se concentra en las líneas más ortodoxas del pensamiento económico. Por ejemplo, hay una exclusión de alusiones al cameralismo y deja en gran medida de lado la

explicación del historicismo alemán. Dado que el pensamiento de Política Económica como disciplina nació en Alemania, el enfoque del autor se encuentra sesgado por una aproximación ortodoxa de la Política Económica.

En cuanto al análisis del pensamiento económico del siglo XX, el autor se inclina por concentrarse en las discusiones y situaciones económicas del *mainstream*. Por ejemplo, prácticamente excluye las discusiones sobre la política económica del corporativismo y se pierde la oportunidad de sistematizar el pensamiento económico y las prácticas de intervención estatal de los fascismos que tan influyentes fueron en Europa. En la misma línea no menciona la política económica de la planificación centralizada, ni en su instauración (durante el periodo estaliniano), ni en sus reformas. Por ejemplo, brilla por su ausencia toda la discusión sobre la introducción del mecanismo de mercado en la planificación en la segunda mitad de los años 60 en la Unión Soviética, a raíz de la reforma de Brezhnev, que tuvo un efecto flexibilizador no sólo dentro de la economía soviética, sino también en algunas de los países del este de Europa (Hungría o Checoslovaquia). Asimismo no se apunta ningún comentario sobre las discusiones económicas que orientaron las reformas de la segunda mitad de los 80 en la URSS, vinculadas a Gorbachov y a economistas como Aganbegyan. En el mismo sentido hay un silencio absoluto acerca del debate sobre la combinación plan-mercado en China, que inició hace cincuenta años uno de los experimentos económicos de mayor envergadura social y que mayor impacto mundial está teniendo. Así pues, se obvia toda la discusión de la reforma de Deng Xiaoping y, por ende, una de las perspectivas de política económica más ricas planteadas en los cambios en ese país: experimentación y gradualismo en la aplicación de reformas económicas.

¿Qué interés presenta este libro para el pensamiento crítico? Un elemento diferencial que posee esta obra es vincular el pensamiento económico a la resolución de los grandes problemas que se planteaban en las economías capitalistas occidentales y, por este motivo, su orientación explicativa hacia los debates de política económica resulta renovador dentro de las interpretaciones tradicionales del análisis económico. En definitiva, aquello que deja patente el autor es que, en última instancia, la discusión económica es relevante en la medida en que se vincula a la resolución de problemas que tiene la sociedad (economía). En este sentido, esta obra va mostrando la conexión entre parte de los debates económicos y las políticas económicas que se fueron aplicando. Además, en ciertos casos, se trasluce que la obsolescencia de ciertas ideas económicas se puede entender a la luz del cambio en las condiciones económicas, aunque también es cierto que, a pesar de todo, algunas de ellas mantienen su supuesta vigencia, si bien con un papel estrictamente ideológico, agitadas por los grupos de presión más fuertes. Quizá, a la luz de esta perspectiva, se excluyen los comentarios acerca de la economía como estricta ideología, no vinculada a los problemas económicos, sino a los intereses creados.

Con frecuencia los debates sobre el pensamiento económico adolecen de dos tipos de problemas. En primer lugar su ahistoricismo y, en segundo lugar, su a-contextualismo. Desde esta perspectiva tradicional, por una parte, se transmite la idea de que cualquier discusión puede ser válida independientemente del momento histórico de referencia y, por otra parte, que el pensamiento económico puede presentar un fuerte contenido estético-teoretizante. En este libro, la introducción de la dimensión de la política económica permite un anclaje en la realidad y elude en cierta medida ambas distorsiones. Desde este punto de vista, este trabajo se puede incrustar dentro del pensamiento crítico.

Eva Belmonte. ESPAÑOPOLY, CÓMO HACERSE CON EL PODER EN ESPAÑA (O AL MENOS ENTENDERLO). Ariel, Madrid, 2015 (232 pp.). ISBN - 9788434419421

Ignacio Cazcarro Castellano¹

Miembro del grupo de estudios metropolitanos *A Zofra*

Investigador Post-doctoral en *BC3*

Basque Centre for Climate Change – Klima Aldaketa Ikergai

Españopoly plantea en la contraportada tres preguntas: ¿Sabías que hay empresarios indultados por su propio hermano? ¿Que la mayoría de la élite político-económica de España ha jugado en el mismo recreo? ¿Que más del 60% de los contratos públicos se conceden sin concurso público?

A la primera se responde tras un breve primer capítulo sobre "las reglas del juego", en el que se apunta que para estar en el poder importa la herencia, familia, escuela, etc., y tratando de estar cerca del mismo, obteniendo subvenciones a medida, etc. La respuesta es que fue Rafael Arias-Salgado, ministro con Suárez, con Calvo-Sotelo, y con Aznar, quien estaba en el consejo de ministros de 1998 para indultar a su hermano, Gabriel Arias-Salgado, con sentencia firme por falsedad documental mercantil y estafa. Como ejemplo de "partida modelo" del "*Españopoly*" o "juego de poder en España", se evidencia que siendo en 1997 Rafael Arias-Salgado ministro de Fomento, privatizó Aldeasa (tiendas de aeropuertos), para posteriormente presidirla (actual World Duty Free), junto a otras empresas como Carrefour. Este y otros muchos ejemplos sirven en el libro para ilustrar puertas giratorias, "capitalismo de amiguetes", cadenas de relaciones, favores, nepotismo, etc. En mi opinión, también sirven para poder desmontar los discursos sobre la necesidad de un determinado modelo económico neoliberal, basado en las privatizaciones, o los que nos quieren hacer creer que la élite política y económica no está conectada o no suelen tener historias e intereses paralelos, y frecuentemente entrelazados o comunes. Podríamos seguir los lazos con su otro hermano, Fernando Arias-Salgado, que fue embajador en medio mundo y director de RTVE (a destacar porque suele estar dirigida por "un enviado especial del Gobierno de turno", como reparto de cromos del PSOE y PP, descrito en el capítulo 6), o su coincidencia en el colegio de "Nuestra Señora del Pilar" de Madrid con la "élite bienpensante" según la describió otro alumno, Juan Luis Cebrián (presidente del grupo PRISA) que responde a la segunda pregunta de la contraportada². O bien, con el propio Rafael, como fundador

¹ ignacio.cazcarro@bc3research.org, Alameda Urquijo 4,4º - 1ª | 48008 Bilbao.

² Esto probablemente ya no llega de nuevas a mucha gente, gracias a que a este tema se le dedicó un programa televisivo de Salvados, donde también aparecen otros personajes conocidos de la sociedad y cultura española. Rafael compartió promoción con Guillermo de la Dehesa (vicepresidente del Banco Santander), Jaime Lamo de Espinosa (marqués, barón y exministro), Juan

de la Fundación Transición española (con otros conocidos empresarios), para "mantener vivo el espíritu de la transición", que por ejemplo organizó un acto de despedida del rey Juan Carlos 48 horas antes de su abdicación, con "sus viejos rockeros", especialmente del partido socialista, presidentes autonómicos (Rodríguez Ibarra, Joaquín Leguina), el condenado por secuestro y malversación de fondos públicos, e indultado, José Barrionuevo, Virgilio Zapatero (uno de los consejeros del fiasco de Bankia), José Luis Corcuera, Alfonso Guerra y otros³. Buena parte de lo que afirma en los siguientes capítulos se ilustra en este párrafo:

"Es la misma Transición que engendró el bipartidismo y, con él, el reparto de cuotas de poder entre PP y PSOE a lo largo de todos estos años. No solo en la distribución oscilante de miembros en Congreso y Senado, en los parlamentos autonómicos, las entidades locales y los órganos de gobierno a todas las escalas, sino también en el reparto de subvenciones aparejado al número de escaños para cada partido y para cada una de sus fundaciones asociadas, puerta trasera de la financiación de las formaciones políticas. Esa dualidad popular/socialista va más allá, hasta llegar a impregnarlo todo, incluso los organismos definidos en sus estatutos como independientes, que acaban convertidos en un reflejo de la composición parlamentaria sin atender a méritos. Empezando por las cajas de ahorro (ahí está Bankia, la madre del cordero del reventón económico), siguiendo por entidades especializadas (como el Consejo de Seguridad Nuclear), pasando por las encargadas de la fiscalización (Tribunal de Cuentas) y acabando por la tercera pata de la división de poderes, los altos tribunales (el Consejo General del Poder Judicial y sus retoños: Tribunal Supremo y Tribunal Constitucional)".

El capítulo se cierra con la idea de que la dictadura sigue marcando buena parte de nombres y herederos del poder.

El capítulo 2 se centra en jugadores importantes en el tablero, y arranca con uno de los personajes estrella, Juan Miguel Villar-Mir, que se destaca como uno de los más "Pilaristas". El presidente del Grupo OHL ocupó varios altos cargos durante el franquismo y fue ministro a partir de finales de 1975. Además de otras muchas distinciones (varias "Gran Cruz"), el mayor reconocimiento de su carrera político-empresarial le llegó con un marquesado a su medida de la mano de su amigo el entonces rey Juan Carlos I. OHL fue una de las empresas que se llevó el polémico contrato del AVE a La Meca, en el que intervinieron varios ministros y Juan Carlos I. También se le presenta como uno de esos empresarios que están en todos los saraos: en viajes para la candidatura olímpica de Madrid (junto a "ilustres" empresarios como Arturo Fernández), por un tiempo en la vicepresidencia del Real Madrid, miembro de dos reales academias, patrono del Real Instituto Elcano (fundación privada que analiza las relaciones internacionales) y de dos fundaciones vinculadas a Felipe (entonces Príncipe de Girona y Príncipe de Asturias), y que estaba bien relacionado con Emilio Botín (y desde 2013 consejero del Banco Santander). *Españopoly* nos lleva por otros apellidos bastante conocidos, Entrecanales (Acciona), Abelló y Botín (Santander); Álvarez (El Corte Inglés), March (Banca, y máximos accionistas de ACS, por encima de Florentino Pérez), Koplowitz (FCC),

Abelló (empresario, que aparece en listas de los más ricos del mundo, heredó Laboratorios Abelló y entró en Banesto junto a su entonces socio Mario Conde), etc. El tándem Villalonga-Aznar de los más conocidos por el simbolismo de compartir pupitre y, con los años, la presidencia de Telefónica y la del país. Ex alumnos después en las filas populares fueron Pío García Escudero (presidente del Senado), Luis Peral (consejero de Trabajo en un gobierno de Gallardón en la Comunidad de Madrid y de Educación en uno de Esperanza Aguirre) o Luis Alberto de Cuenca (director de la Biblioteca Nacional y Secretario de Estado de Cultura durante el Gobierno de Aznar). Otra conocida pareja socialista fue la de Alfredo Pérez Rubalcaba y Jaime Lissavetzky (que fue Presidente del Consejo Superior de Deportes). Otros políticos pilaristas y socialistas citados son los hermanos Javier (que pasó de un ministerio a otro del gobierno de Felipe González) y Luis Solana (compañero de promoción de Fernando Sánchez Dragó), que fueron respectivamente, presidente de Telefónica (presidente de Wayra) y director general de RTVE. 6 pilaristas del total de 41 ministros estuvieron en el primer gobierno de Adolfo Suárez, y sobre todo la importancia de los exalumnos se encuentra en la representación internacional, con carrera diplomática. Hace décadas ya que el colegio no cumple este rol, superado hoy día por otros, especialmente religiosos, donde hoy día se juntan hijos de las élites o simplemente de personas con dinero o conocidos.

³ Por ejemplo, protagonistas de citados casos de puertas giratorias de libro, como Javier Sáenz de Cosculluela, del Ministerio de Obras Públicas a la presidencia de la patronal de constructoras, o José Luis Leal Maldonado, ministro de Economía y Hacienda, a presidente de la Asociación Española de Banca.

Ortega (Inditex), Andic (Mango), Roig (Mercadona), del Pino (Ferrovial), González (BBVA), Fainé (Caixa), Alierta (Telefónica), Brufau (Repsol), Sánchez Galán (Iberdrola), Osborne (Osborne), etc.

Pero más allá de la importancia de las riquezas y las relaciones, las más documentables con acciones y presencia en consejos de administración, resulta de interés la confluencia entre dinero, apellido y poder. Así se muestran clave los encuentros -tras los que titulares de los medios de comunicación anuncian como "los empresarios defienden/critican" un determinada medida del Gobierno- con quienes deciden sobre lo público, ya sean ministros, rey o presidente del gobierno. Existen entidades oficiales, como la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), el Instituto de la Empresa Familiar (IEF)⁴ o el Consejo Empresarial para la Competitividad (CEC) -*think tank* con acceso a La Moncloa, que en las reuniones anuales reúnen a casi la totalidad de los *pro-hombres* citados, (en efecto, prácticamente siempre todo hombres). Tienen un merecido espacio las fundaciones y reuniones vinculadas a la realeza, como algunas de las ya citadas, que permiten -pagando cuotas⁵ y estando cerca de ella- acceder a viajes, y a reuniones de pocos y "selectos" invitados (empresarios). Un ejemplo es el oficioso "foro puente aéreo" que reúne a conocidos empresarios madrileños y catalanes (Villar-Mir, Florentino Pérez, Sandro Rosell, Fainé, etc.), que se reúnen a puerta cerrada, e invitan en ocasiones a presidentes autonómicos (Artur Mas), ministros, ex ministros y otros cargos especialmente del PP (Esperanza Aguirre, Luis de Guindos, Soraya Sáenz de Santamaría, García Margallo, Ana Pastor, Rodrigo Rato, o a Rajoy justo antes de que ganara las elecciones). Como ocurre en el capítulo 3, "sangre azul" sobre los entresijos de la nobleza, puede parecer que estas descripciones están más cercanas a la curiosidad por el poder, o incluso al periodismo rosa, pero nada más lejos de la realidad. Queda claro que los diferentes vínculos y encuentros de este tipo y otros como las cacerías, que no salen en las agendas de los políticos, pueden tener más importancia de la aparente para obtener favores.

El capítulo 4, "Paga el Estado", vuelve a captar mi atención sobre la historia de subvenciones a la prensa, o el rol de las subvenciones para la adquisición de vehículos. Desde el Plan Renove en 1994 hasta los planes PIVE, como un último especialmente favorecedor para los empresarios del sector concedido por el Ministerio de Industria, Turismo y Energía, estando al frente Luis Valero, que procedía de dicho sector. Se ilustran bien las subvenciones a los partidos, mostrando que el dinero público supera a las aportaciones privadas, cómo les afectó económicamente a PP y PSOE con la pérdida de votos en las elecciones europeas de 2014, o cómo Podemos no obtuvo gran parte del dinero que le hubiera correspondido, por sólo poderse cobrar por ley como máximo lo que se ha gastado en la campaña electoral. Otras "curiosidades" son el mantenimiento durante la crisis de programas y ayudas a las que pueden acceder las fundaciones asociadas a los partidos⁶, mientras en los mismos departamentos otras partidas sufrían importantes tijeretazos, como Cultura, o como Cooperación Internacional. Por último, el capítulo presenta interesantes ideas sobre las formas de contratos públicos -que sobre todo se explican en el Capítulo 7, "Reparto de la caja pública"- y de la falta de transparencia⁸.

⁴ Cuyo nombre no debe llevar a engaño pues agrupa a más de un centenar de empresas con facturación media de 1.500 millones de euros y que suman más del 17% del PIB español.

⁵ Los apellidos se repiten, y añaden a los citados otros como Prado (Endesa), Gimeno (El Corte Inglés), Alemany (Abertis), José Manuel Lara (que fue presidente del Grupo Planeta y de Atresmedia).

⁶ Para proyectos bajo títulos tan abiertos como el "Programa FAES para la promoción de la libertad, la democracia y los derechos humanos en los países en desarrollo", o el "Programa de promoción de la democracia de la Fundación IDEAS".

⁷ Tras reflejar la gran y sistemática diferencia entre los presupuestos y la ejecución en casos como el del gasto en Defensa, se centra en los contratos públicos del "AVE (para todos)", de cómo la ley permite ampliar costes hasta un 10% sin siquiera obtener consentimiento del órgano de contratación, y cómo frecuentemente crecieron mucho más de lo planificado, pagando aún más el estado por retrasos de las propias empresas adjudicatarias, que salieron indemnes. Resulta ilustrativo el uso del negociado como sistema en el que se elige directamente (sin concurso público) a la empresa que se lleva el contrato tras consultar con diversos candidatos (un mínimo de 3, siempre que sea posible). Aunque existen excepciones, y se pueden adjudicar vía negociado contratos de obras inferiores a un millón de euros y de otras modalidades con valor inferior a 100.000 euros, lo cierto es que el 60% de los contratos adjudicados directamente por ministerios en 2013 (y publicados en Contratación del Estado) lo fue por procedimiento negociado (sin concurso público). Y la gran mayoría de ellos, sin publicidad. Otra ayuda por la puerta trasera citada es la de la publicidad institucional, y la opacidad con la que se realiza.

⁸ La nueva obligación para los partidos de publicar las cuentas en su web no exige un nivel de detalle suficiente como para poder

Resulta obvio conectar lo anterior con otros conocidos tizeretazos a cultura, educación, sanidad, o la dependencia, y más con los ejemplos, algunos bastante conocidos, de "puertas giratorias" del capítulo 5. Por ejemplo en sanidad, por personajes como Manuel Lamela, consejero de Sanidad con Esperanza Aguirre, y que salió por la puerta giratoria a lo privado (con empresas como BAPP, Farma-partners, Madrid Medical Destination; con la fundación LAFER, etc.) y continuó promoviendo la privatización de la sanidad pública. Estuvo imputado por cohecho y prevaricación por irregularidades en procesos de privatización de hospitales de Madrid, en las que le acompañaba Juan José Güemes, su sucesor en la Consejería de Sanidad, yerno de Carlos Fabra, y que también fichó después por la empresa privada del ámbito sanitario Unilabs con la que Güemes había firmado contratos públicos y les había permitido obtener servicios privatizados como análisis clínicos. Resulta también ineludible referirse a las puertas giratorias en las eléctricas contando con consejeros de alto nivel llegados directamente de las filas del PP y PSOE. Volviendo a la reciente Ley de Transparencia y Buen Gobierno, queda claro que se excluyó la regulación de los *lobbies*, y con el ejemplo de Miguel Arias Cañete⁹, que ni el Congreso ni Senado publican las declaraciones de actividades y bienes cuando se deja de tener mandato, por lo que resulta muy difícil saber si alguien se ha enriquecido por su paso por lo público y cómo. En todo caso con la ley, la sanción más grave es que te publiquen el nombre en el BOE, donde no suele especificar cuál de las prohibiciones de incompatibilidad se ha incumplido¹⁰.

En el capítulo 6 encontramos casos también del movimiento inverso, con el paso de las empresas a la casillas de lo público, "a veces para vigilar de cerca su inversión", como el caso de las sillas de los patronatos de museos a los mecenas, y "bailes de sillas" con los repartos de las mismas en las televisiones autonómicas, en *Bankia* o en los diferentes estamentos judiciales, poniendo en tela de juicio la división de poderes. El capítulo 8 vuelve a tocar un tema del inicio, la tarjeta "Queda libre de la cárcel". Se describe el caso del Presidente de la UD Las Palmas, Miguel Ángel Ramírez Alonso, receptor de importantes contratos de seguridad y vigilancia de instituciones públicas e indultado por el Gobierno en 2013 de su delito contra la ordenación del territorio (realizó construcciones sin licencia en una zona de especial protección medioambiental), pero se indica que ni su delito ni estatus hacen sombra a grandes nombres –y cargos- indultados: Alfredo Sáenz, Rafael Vera, José Barrionuevo, Javier Gómez de Liaño, alcaldes malversadores, policías torturadores, altos cargos del Gobierno de Jordi Pujol, etc. De nuevo no es cuestión de rojo o azul, desde 1996 a 2014 se han concedido más de 10.000 indultos (1,5 al día)¹¹. El caso del que fue consejero delegado del Banco Santander, Alfredo Sáenz, es el paradigma de un VIP de libro, pues fue favorecido por todos los mecanismos que el Ejecutivo -PP y PSOE- tuvo a su alcance para encubrir las consecuencias penales de sus graves hechos (amañó documentación en Banesto para enviar a prisión a empresarios inocentes). Se concluye que los favores de la banca a los partidos son opacos, pero se sabe están asentados en el juego político, como se sabe por las deudas que estos tienen con la misma.

REFLEXIÓN FINAL

Si investigamos hasta qué punto este esquema general del estado español se reproduce a nivel autonómico o local (fuera de Madrid, pues muchas de las ideas del libro probablemente sean más conocidas allí), creo

auditar su funcionamiento; no se obliga a publicar la lista de donaciones, ni de las condonaciones de deuda con los bancos (se establece un máximo eso sí, implicando o más bien evidenciando su existencia). La prohibición de donaciones de empresas con "contrato vigente" permite ajustarlas con diferente temporalidad (e.g. antes o después de recibir un contrato), pero además ni siquiera se aplica a las fundaciones vinculadas a los partidos (i.e. permite hacerla a las mismas).

⁹ Que tuvo que desligarse de su pasado en empresas dedicadas al petróleo, no durante su labor como diputado o ministro de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, sino cuando iba a ser nombrado comisario de Acción Climática y Energía.

¹⁰ Así ocurrió con el caso de Olga García Frey, directora del Instituto de Crédito Oficial con Zapatero, que había sido consultora en PricewaterhouseCoopers y adjudicó de forma directa a la misma cuando no llevaba ni do puede encontrar bastantes similitudes puede encontrar bastantes similitudes s meses un primer contrato –de muchos- valorado en más de 600.000 euros. Lo mismo en el de José Enrique Gómez Espinar, que había pertenecido a Caixa Geral, fue luego consejero delegado de la Empresa Nacional de Innovación, y tras el cese, inversor privado y promotor de startaps; y en el tercer y último caso, de María Cruz Llamazares Calzadilla.

¹¹ Aún tratándose de una medida excepcional, avalada por una ley firmada en 1870 que en su título se autodenominaba "provisional". En esencia ha mantenido las reglas de juego (sólo se trasladó al Tribunal Supremo en la 2ª República).

podemos encontrar bastantes similitudes con este esquema. Ciertamente no está presente la importancia del rey, fundaciones asociadas y encuentros (normalmente anuales) con él de los grandes empresarios y algún político invitado. Pero sí se reproduce en cuanto a la importancia de los encuentros en comités que evalúan la situación económica (equivalente al CEC), foros de empresarios, y organizaciones empresariales (en las Cámaras de Comercio, similares a la CEOE).

Estamos además en un contexto en el que especialmente desde el 15M buena parte de la sociedad viene desengañándose con la élite política y financiera, demandando, entre otros aspectos, más transparencia¹², y descubriendo cómo quienes decían representar a los ciudadanos y a España, en realidad no lo hacían, e.g. puesto de manifiesto en parte¹³ con los llamados Papeles de Panamá¹⁴ y, con unas elecciones generales para las que se vislumbran diferentes agendas e intereses que relacionan el poder político y económico¹⁵. Mi impresión es que el libro puede ser útil para entender y reflexionar, en este contexto y en el de los ya presentes gobiernos con una apuesta *municipalista* por lo común, sobre "Quién Manda" (hasta ahora, de verdad con el poder económico, mediático, etc.) y cómo se perpetúan, lucran, establecen normas, etc.; pues ese poder aparece enfrente cuando se trata de hacer otro modelo de ciudad, de estado, de políticas económicas y modelo productivo. Así por ejemplo, además de los ya más conocidos ataques mediáticos a los gobiernos de confluencias en Madrid ó Barcelona, los gobiernos surgidos de movimientos sociales y unidad ciudadana, de base, se están encontrando con fuertes poderes que logran cuestionar casi todas las nuevas medidas, especialmente a través de los medios de comunicación, como ocurre en Zaragoza, y por ejemplo exigen que no se paralicen proyectos de dudosa utilidad social, pero esperado gran lucro privado.

En definitiva, *Españopoly* es sobre todo un libro que trata de los poderes (formales y fácticos) en España, las relaciones empresariales con los políticos y sus decisiones, para entender o evidenciar cómo se forjan las mismas (familia, escuela común, coincidencia en consejos de administración, organizaciones empresariales, eventos deportivos, etc.) y a qué intereses responden. Para ver quién puede y quiere influir, y por supuesto, quien incurre en casos de corrupción, en contratos públicos que favorecen a unos pocos en perjuicio de la mayoría, en tráfico de influencias, etc. En lo que más toca a la economía (economía política) se ponen de manifiesto intereses y encuentros (posiciones privilegiadas se generan en foros, fundaciones, reuniones oficiosas, cacerías, etc.) que guían las agendas y decisiones políticas. No es pues un libro que desmonte los argumentos de la economía más convencional a través del análisis económico o que razone en esos términos, pero sí da herramientas para poder desenmascarar los supuestos argumentos económicos de quienes tienen otros intereses y pretenden justificar o dar lecciones sobre la economía, las crisis, las privatizaciones, las puertas giratorias, subvenciones, contratos, leyes a medida, etc., pues todo ello se presenta de forma bastante bien documentada, principalmente a través de lo que se obtiene del Boletín Oficial del Estado (BOE).

¹² De hecho el libro, como el trabajo de la autora, se enmarca en el de la Fundación Ciudadana Civio (<http://www.civio.es>), que se define como "una organización sin ánimo de lucro que lucha por lograr una mejor democracia (...) para que exista una transparencia real y un libre acceso a los datos públicos por parte de cualquier ciudadano u organización."

¹³ Véanse algunas de las limitaciones y sesgos de dichas revelaciones en: <http://blogs.publico.es/vicenc-navarro/2016/04/11/lo-que-no-se-dice-ni-se-dira-de-los-papeles-de-panama/>

¹⁴ <http://www.lasexta.com/noticias/papeles-panama/>

¹⁵ Se explica sobre todo en este artículo IV de "Los grandes titiriteros de la corrupción": <http://ctxt.es/es/20160224/Politica/4542/Ibex-Bankia-Caixa-Blackrock-Espa%C3%B1a-Los-grandes-titiriteros-de-la-corrupci%C3%B3n.htm>

Steffen Lehndorff (ed.). *EL TRIUNFO DE LAS IDEAS FRACASADAS. MODELOS DEL CAPITALISMO EUROPEO EN CRISIS*. Fuhem Ecosocial y Libros La Catarata. Madrid, 2015, (302 pp.). ISBN 978-84-9097-085-0

Fernando Luengo¹

Profesor de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid

"El triunfo de las ideas fracasadas" Este es el sugerente título de un libro coordinado por Steffen Lehndorff, editado por FUHEM Ecosocial y los Libros La Catarata. Libro interesante en los contenidos y que, al reunir a un conjunto de autores que analizan la experiencia de un amplio grupo de países comunitario, ayudan a entender la complejidad de la crisis.

El libro se abre con un texto, escrito por el coordinador, titulado "La fragmentadora integración europea. Una perspectiva general", que da paso a once capítulos donde se da cuenta de la problemática de las economías europeas desde la perspectiva de sus diversas trayectorias, que tienen nexos de unión, pero también importantes peculiaridades. Es, precisamente, la imbricación de esas dos miradas, la comunitaria y la que pone el foco en las diferentes economías analizadas, y la riqueza de contenidos y matices que se derivan de esta intersección, uno de los puntos fuertes del libro, que le hacen especialmente útil y necesario.

Los autores intentan, y consiguen, ofrecer una visión global –europea, sobre todo- de la crisis económica (que también presenta, no conviene olvidarlo, una dimensión global) al tiempo que ponen en valor las diversas trayectorias seguidas por cada una de las economías examinadas. En el texto encontramos una interpretación sobre el origen de la crisis, muy distinto del ofrecido desde el poder, y una valoración de las políticas aplicadas por la Troika y los gobiernos comunitarios. Tomando como base una reflexión profundamente crítica de los diagnósticos y de las políticas llevadas a cabo desde esas instancias, los autores avanzan alternativas a la crisis, líneas maestras de actuación que, de aplicarse, podrían abrir un escenario de superación de la misma.

Una paradoja apuntada en el libro, que se refleja en el título, es que una crisis provocada por los mercados, controlados por las grandes corporaciones, dominados por la exuberancia y la desregulación

¹ fluengoe@ccee.ucm.es

financiera, que pretendían actuar inspirándose en modelos económicos cuyo objetivo era anticipar, evaluar y controlar el riesgo, una crisis en cuyo origen ha estado el triunfo de las ideas y las prácticas conocidas como "neoliberalismo", lejos de conducir a un ajuste de cuentas con ese magma de intereses e ideas, ha conducido a su fortalecimiento. Los grupos académicos y económicos que los representan y defienden, a pesar de ser los causantes de la crisis, han conservado o peor todavía han reforzado su privilegiado estatus, en las universidades, en los medios de comunicación, en los *think-tanks*, en las esferas gubernamentales... y, por supuesto, en la distribución de la renta y la riqueza.

De ahí la importancia de este libro, donde se propone otro diagnóstico, radicalmente distinto del entregado por el *mainstream* y, consecuentemente, otras políticas. Las desigualdades sociales y productivas, el prolongado estancamiento de los salarios, el desbordante crecimiento de la industria financiera y un diseño de la UEM al mismo tiempo insuficiente y deficiente formarían parte, en dosis diversas dependiendo de los autores, de un diagnóstico alternativo.

Una reflexión que introducen algunos de los autores que se dan cita en el libro invita a contemplar el origen y el proceso de gestación de la crisis más allá del euro. No porque quieran diluir o ignorar la responsabilidad de la creación de la Unión Económica y Monetaria (UEM) en la crisis, en la que todos ellos coinciden, sino porque el triunfo de las ideas neoliberales (y de las prácticas e intereses asociadas a las mismas) es muy anterior a la aparición de la moneda única. Perspectiva interesante que pone el foco en la dinámica de acumulación capitalista y en el entorno institucional que la alimenta.

Como no podía ser de otra manera, uno de los asuntos importantes tratados en el libro es el papel de la UEM en el desencadenante de la crisis. Una zona euro que surgió en clave competitiva y financiera, y que por esa razón benefició sobre todo a las economías con mayor potencial productivo y que resultó funcional a la economía de casino que cobró un impulso extraordinario en aquellos años. Una unión monetaria privada de las instituciones y los recursos necesarios para afrontar los desequilibrios provocados por las disparidades estructurales de los países que la formaban y por el libre movimiento de capitales que estimuló.

Una zona euro en la que, además, a pesar de introducción de diferentes reformas que pretendían reforzar la gobernanza, como la unión bancaria, no se han introducido en estos últimos años las que podrían sostener un funcionamiento cooperativo y redistributivo; por esa razón, por el limitado alcance de las reformas puestas en marcha y por el sesgo de las mismas, la existencia del euro, en su actual configuración, constituye un importante factor de perturbación y de bloque a la salida de la crisis. ¿Otra institucionalidad, otras reglas del juego dentro de la UEM? ¿Cabe reformar la zona euro? ¿Cuál es el margen de maniobra de las economías periféricas? Estas son algunas de las cuestiones que quedan abiertas en el libro.

Una crisis compleja, de raíces estructurales –para algunos de los autores, sistémica–, ha quedado reducida, en el relato dominante, a un diagnóstico tan erróneo como interesado. Ese discurso pone el acento en la pérdida de competitividad de las economías periféricas provocada por un crecimiento de los costes laborales superior al registrado por las del norte, a las que se pone como ejemplo (Alemania, muy especialmente), lo que habría provocado un continuo deterioro de la competitividad, que a su vez estaría en el origen de un déficit comercial y un aumento de la deuda insostenibles. Las economías del sur, de acuerdo a ese mismo relato, habrían vivido por encima de sus capacidades y posibilidades. Construir otro relato distinto, cosa que se hace en este libro, es clave para abordar una salida de la crisis.

Una cuestión central que recorre todo el texto es que las políticas aplicadas por los gobiernos europeos –que han adquirido tonalidades distintas en cada uno de los países– han fracasado. El fracaso se refiere, en primer lugar, a las causas de fondo de la crisis, que los autores sitúan en un territorio muy distinto del elegido por el *mainstream*: las distancias entre los países del norte y del sur se han hecho más

pronunciadas, la industria financiera ha salido fortalecida y la desigualdad se sitúa en cotas desconocidas, alcanzando a buena parte de las clases medias.

Pero también se ha fracasado en los objetivos que tanto la Troika como los gobiernos consideraban prioritarios. Se señala, en este sentido, que las medidas de rigor presupuestario, junto a la recesión provocada por las políticas económicas, lejos de aminorar el déficit y la deuda públicos, han supuesto su incremento (sobre todo, la deuda). Asimismo, la represión salarial y las reformas laborales, no han conseguido restablecer la inversión, reducir de manera sustancial el desempleo y obtener el plus de competitividad que (supuestamente) las justificaba. Y, desde luego, estas políticas no han abierto una senda de crecimiento.

Proseguir en la senda de la austeridad y de las reformas estructurales (por utilizar el lenguaje tramposo y equivoco al uso) encierra a las economías en un bucle recesivo y deflacionista costoso y de difícil salida. El hundimiento de los salarios (del que se han librado las cúpulas directivas) y los continuos ajustes presupuestarios tienen un efecto contractivo sobre la demanda, penalizando el crecimiento. Ello tiene como contrapartida un aumento de la deuda pública y de los intereses acumulados, lo que obliga a la obtención de superávits primarios, que conducen a nuevos recortes en las partidas sociales y productivas.

El diagnóstico oficial insiste en el error de asociar devaluación salarial y reducción de los déficits comerciales. Lo cierto, sin embargo, es que los problemas de competitividad dependen, sobre todo, de factores como la calidad de los bienes y servicios depositados en el exterior o de la dependencia tecnológica y energética de los procesos productivos. La devaluación salarial, y la reducción de costes asociada a la misma, habrían dado alas a prácticas empresariales conservadoras e inerciales, contribuyendo así a postergar la necesaria modernización del tejido empresarial.

Estas políticas han agravado la recesión y han postergado la recuperación económica. Han tenido, pues, un coste enorme. Han intensificado la fractura social y territorial, han supuesto un derroche masivo de recursos, capturados por las elites económicas y políticas, han destruido tejido productivo y deteriorado la cualificación de la fuerza de trabajo, y han degradado los servicios públicos. Una práctica de tierra quemada, como la denomina uno de los autores, que ha supuesto una merma del crecimiento potencial y una "década perdida"; término cuya utilización se justifica no tanto porque, cuando se escriben estas líneas, apenas se han recuperado los niveles de PIB de precrisis (algunas economías todavía se encuentran muy por debajo de ese umbral), sino porque los desequilibrios estructurales que están en el origen de la crisis, que han quedado fuera de la agenda de la Troika y de los gobiernos, se han mantenido o, peor aún, se han agravado.

Varios capítulos del libro destacan, con razón, que la crisis económica y la gestión que se ha hecho de la misma han tenido un efecto especialmente desfavorable sobre las mujeres. La reducción del gasto público social, junto al desempleo y los bajos salarios recibidos por ellas, han supuesto que las familias –las mujeres, muy especialmente– asuman, al menos en parte, el papel desempeñado por las políticas públicas, las tareas asistenciales y reproductivas, reforzando de esta manera el esquema patriarcal de división del trabajo.

Las referidas políticas sí habrían conseguido, sin embargo, lo que podríamos denominar "la agenda oculta" (o no tan oculta): rescatar a los grandes bancos (los principales responsables del crack financiero), proteger los intereses de los grandes acreedores y deudores, abrir el negocio del sector público a las corporaciones transnacionales (a través de las privatizaciones y las externalizaciones), promover una masiva redistribución de la renta y la riqueza hacia las elites y, de paso, debilitar la negociación colectiva, las organizaciones sindicales y, más en general, las instituciones redistributivas. En este sentido, la crisis ha sido una gran oportunidad para las oligarquías; oportunidad que, desde luego, han aprovechado.

No sólo emerge de la crisis una economía europea y capitalista con trazos más oligárquicos. También se aprecia una deriva autoritaria o postdemocrática. Se aplican políticas contra la mayoría social, se toman decisiones en instancias que carecen de legitimidad para ello y los mercados y los grandes actores que operan en su seno imponen su agenda y sus designios. Se trata de un "déficit democrático" –ocupación de las instituciones y puertas giratorias- difícilmente reversible por la colusión de intereses que lo sostiene.

En el libro encontramos el término "régimen austeritario" (también se habla de "constitucionalismo autoritario") para subrayar que las medidas de austeridad y también las reformas estructurales, verdadera trampa del lenguaje, representan, al menos en algunos de los aspectos más relevantes, una estrategia de largo recorrido. En este sentido, el núcleo duro de las políticas llevadas a cabo en estos años de perturbación económica habría llegado para quedarse. Debate de gran trascendencia que apunta al capitalismo, a los mecanismos de acumulación, o de desposesión, que se han consolidados en estos años; y también a la nueva institucionalidad que emerge de la crisis, funcional a ese mecanismo de acumulación y a las relaciones de poder que lo sostienen.

Una precisión, muy acertada, que también encontramos en el texto es que, si bien la Troika ha impuesto un formato de política económica –austeridad presupuestaria, contención salarial y reformas estructurales- destinado a ser aplicado con carácter general en todos los países europeos, a lo largo del texto queda claramente de manifiesto que, en la práctica, se ha aplicado con especial rigor en las economías periféricas. Su implementación en las economías del norte ha sido considerablemente más flexible. Porque los desequilibrios en ellas tuvieron menos entidad y porque, en definitiva, se ha designado a las economías periféricas como las principales responsables de la crisis, siendo ellas, por esa razón, las que deben soportar los costes de la misma. Allá donde los gobiernos se han distanciado del mantra austeritario, utilizando con mayor profusión las políticas públicas y los estados de bienestar, se han obtenido mejores resultados. Precisemos a este respecto que no sólo el reparto de los costes ha sido desigual, sino que la economía alemana habría cosechado sustanciales beneficios de la gestión de la crisis (por ejemplo, en el bajo coste de la obtención de financiación externa).

De las diferentes herencias y trayectorias, de la disparidad de características estructurales de las economías analizadas emerge un escenario donde cabe implementar políticas económicas diversas que tienen como denominador común el rechazo al "régimen austeritario", entendido en su acepción más amplia y estructural. Ello permitiría acumular fuerzas para librar, con garantías de éxito, una batalla fundamental a escala comunitaria, pues es en este ámbito supraestatal donde residen las instituciones y los intereses que impulsan y se benefician de la gestión de la crisis que los autores critican. Es en esta tensión y en esta intervención, entre los ámbitos estatal y comunitario, donde se abrirá una vía de salida de la crisis para las mayorías sociales.

Moreno, Manuel y Pablo Moreno,
*SOCIALDEMOCRACIA O LIBERALISMO.
LA POLÍTICA ECONÓMICA EN ESPAÑA*,
Catarata, Madrid, 2016 (256 pp.).
ISBN: 978-84-9097-101-7

Maja Barac¹

Departamento de Economía Aplicada (Universitat de València)

La Gran Recesión ha sido un tema muy recurrente en diversas publicaciones actuales y es también el hilo conductor de la obra que nos ocupa. Definida por los propios autores como vademécum "libro de poco volumen y de fácil manejo para consulta inmediata de nociones o informaciones fundamentales", parece querer orientarse al público general. Sin embargo, la propia complejidad de los temas tratados, aunque sea más superficialmente, o precisamente por ello, requiere de ciertos conocimientos sobre política económica para comprender bien algunos ejemplos y razonamientos. Personalmente, coincido en que su dimensión y la cantidad de temas abordados, no permiten un análisis muy minucioso, aunque puede que hubiese sido interesante hacerlo, sobre todo en algunas propuestas de política económica. Lo que no se puede obviar es la gran capacidad didáctica de los autores, para la que utilizan de forma bien combinada su experiencia tanto académica, como de actores políticos que han trabajado en instituciones públicas ocupando cargos relevantes como economistas. Como ellos mismos definen, y nos hace intuir el título, el enfoque del análisis en este caso se centra en que "toda decisión de política económica implica juicios de valor" y analizan "en qué medida la socialdemocracia y el liberalismo ofrecen orientaciones diferentes a los problemas económicos concretos, intentando explicitar los juicios de valor subyacentes en cada caso". Utilizan, por tanto, una orientación ideológica y la discusión polarizada sobre las políticas económicas llevadas a cabo o formuladas hoy día, centradas en España, pero sin perder de vista el contexto europeo y de la OCDE. Curiosamente, los colores elegidos para la portada de la obra son en la palabra socialdemocracia el azul y en liberalismo el rojo, no sabemos si con alguna intención de enviar un mensaje subliminal.

El libro viene estructurado en 12 capítulos que se organizan en tres grandes partes. La primera titulada "Valores y teoría" que a modo introductorio y más ideológico realiza una revisión bibliográfica. Esta parte engloba los tres primeros capítulos y es la más escueta, se centra sobre todo en los principales valores asociados a la socialdemocracia, siempre en contraposición al liberalismo, así como sus análogos modelos antagonistas de la teoría económica: keynesianismo y neoclasicismo. Se articula esencialmente

¹ Maja.Barac@uv.es

en torno al trilema libertad (mercado) – igualdad (Estado) – solidaridad (sociedad civil). Es evidente que en las sociedades capitalistas la libertad es el valor protagonista por antonomasia, sin embargo, los autores sitúan la socialdemocracia en el centro del trilema con la búsqueda de un complejo equilibrio entre los tres ejes. Además, abogan por la necesidad de un mayor protagonismo de la igualdad y/o solidaridad para abordar el proceso de transición que estamos realizando tras la crisis sufrida.

En este apartado también se repasa la influencia actual de los paradigmas ideológicos establecidos en el Consenso de Jackson Hole y el Consenso de Washington, donde se redefinió el papel de la política monetaria y se fomentó la liberalización de capitales y comercial, las privatizaciones, etc. En contraposición a la actual tendencia casi obsesiva por flexibilizar y desregularizar los mercados aumentando las libertades del sector privado empresarial, la socialdemocracia se postula en regular, pero mejor. Desde esta perspectiva no es válido todo tipo de crecimiento y la reducción de la desigualdad debe ser un objetivo claro y prioritario de política económica: distribuir (equidad) y redistribuir (solidaridad).

La segunda parte del libro "Europa" ocupa los siguientes tres capítulos donde la política económica española se ubica en la trama más global que comporta el pertenecer a la Unión Europea. Aquí se hace un repaso de los antecedentes generales de la Gran Recesión, así como de las medidas adoptadas o impuestas desde Europa. La situación política de la Eurozona se equipara en el libro a un "federalismo ejecutivo", donde se retiene el nivel de decisión en la nación, pero encorsetado por las limitaciones impuestas por la UE. En dicho "federalismo ejecutivo" predominan la coordinación y la vigilancia frente a la unificación real y en detrimento de la democracia. En paralelismo con el trilema planteado en la primera parte, concluyen que predomina de nuevo la libertad, que sólo incrementa las asimetrías entre los países. Se repasan las debilidades de la zona euro y se insiste en avanzar en el proyecto de unión introduciendo más solidaridad y equidad entre los países integrantes. Sin embargo, aunque los autores plantean que los avances y mejoras en la integración europea son necesarios y esta no es completa, no contemplan que un escenario de ruptura con la UE sea deseable. Este análisis implica ciertas limitaciones, ya que no se exploran medidas que puedan modular el escenario sobrevenido, sino que se toma como dado.

En esta parte, además, analizan cómo afecta este contexto supranacional a la capacidad nacional efectiva de utilizar los principales instrumentos macroeconómicos: la política fiscal, por un lado, y la política financiera y monetaria, por otro. En el primer caso se analizan las orientaciones y las medidas de austeridad o el "austericidio", y en el segundo, la expansión cuantitativa, la integración financiera, la unión bancaria y los nuevos planteamientos sobre política monetaria y el papel del BCE.

La tercera parte "España" es la más extensa, y en mi opinión la más interesante, con seis capítulos que examinan la política económica nacional en los principales sectores e instrumentos. Concretamente, se aborda la política fiscal, la política educativa y sanitaria, las transferencias y la vivienda, el mercado de trabajo, la política financiera y el modelo económico (competitividad y transparencia). En la política fiscal se reclama una reforma que incremente la presión fiscal aproximándola a la media europea; la reducción del fraude fiscal y de la evasión, como un reto conjunto de la Eurozona, y también una reforma de la financiación autonómica, que atienda a la corresponsabilidad fiscal y conlleve mayor equidad, eliminando las ineficiencias existentes. En el tema de la educación se centran más en el análisis del nivel universitario y en la formación profesional. Su argumentación gira en torno a tres cimientos: la financiación, el acceso y la calidad. La sanidad pública no recibe muchas críticas, a excepción del sector farmacéutico y el presupuesto de medicamentos. Los autores analizan también los efectos de la privatización y de las mutualidades, el copago y su utilidad como instrumento para eliminar las ineficiencias derivadas del riesgo moral. Desde la perspectiva de la socialdemocracia, el papel de las transferencias es muy importante y viene sustentado en el principio de solidaridad. En este capítulo, se centran principalmente en estudiar, por un lado, las pensiones, su sostenibilidad y capacidad de introducir equidad y, por otro lado, el concepto de renta básica, tan de moda últimamente en los debates políticos. Aunque asumen que la renta básica (o impuesto

negativo) tendría ciertas características positivas para el desarrollo económico-social de España, consideran que es una solución actualmente inasequible desde la vía presupuestaria. El mercado de la vivienda tiene un papel importante, tanto por sus características de bien de primera necesidad, como por el protagonismo del sector en el agravamiento de la crisis a través de la burbuja inmobiliaria. Consideran que las políticas en este terreno siempre se han definido mal, desatendiendo la necesidad social que entraña y permitiendo los comportamientos especulativos que han acabado detrayendo recursos de otros sectores más productivos. El mercado de trabajo y el elevado paro existente entrañan las mayores dificultades y retos que debe afrontar la economía española. Se resalta el problema de la dualidad, pero con un diagnóstico diferente al de la visión liberal que insiste en que la solución pasa por una mayor liberalización o flexibilización de los mercados y en la reducción de los costes laborales. Los autores consideran que "el problema no es la existencia de una brecha entre los costes de despido entre (trabajadores) permanentes y temporales, sino la utilización perversa del contrato temporal que se suscribe sin atender a las condiciones legales previstas y se rescinde fraudulentamente." Según ellos la solución pasa por introducir una mayor vigilancia de la adecuación de la contratación y una mayor inspección laboral. Por lo tanto, de nuevo, regular mejor. Repasan además el papel de las políticas activas del empleo, el salario mínimo y la negociación colectiva. El tema de la política financiera se centra en alabar algunas de las medidas de reestructuración bancaria introducidas, así como los nuevos mecanismos de supervisión micro y macroprudencial, aunque insistiendo en la necesidad de mejorar el flujo de crédito hacia las empresas y las personas. Y, por último, se realizan recomendaciones para llevar a cabo ciertas reformas estructurales. En primer lugar, en las instituciones, reforzando su independencia y transparencia, despolitizando y profesionalizando los órganos públicos de regulación para reducir así la corrupción. A mi modo de ver, este tema resulta mucho más complejo y amplio como para que estas recomendaciones tan generales sean suficientes, pero podemos considerar que establecen un punto de partida. En segundo lugar, en políticas sectoriales, que se analizan muy someramente. Recomiendan incorporar un enfoque tanto horizontal como vertical de la política sectorial, que sirva de base para obtener una mayor y mejor competitividad del país.

Coote, Anna; Franklin, Jane (eds.), *TIME ON OUR SIDE. WHY WE ALL NEED A SHORTER WORKING WEEK*. New Economics Foundation, London, 2013 (226 pp.). ISBN: 978-1-908506-39-9

Pedro María Rey Araújo¹

Universidade de Santiago de Compostela

La publicación del libro *Time on Our Side*, en el cual se presentan diversas reflexiones por parte de reconocidos expertos en la temática del tiempo de trabajo como Robert Skidelsky, Juliet Schor o Barbara Adam, responde a una motivación eminentemente política. La crisis orgánica del neoliberalismo depara una situación paradójica para la izquierda política en términos de sus posibilidades de interceder en la actual coyuntura para sentar las bases de la próxima fase expansiva. Por un lado, el colapso repentino de un proceso de acumulación sustentado sobre dinámicas estructurales insostenibles en el largo plazo impide la reproducción de las condiciones materiales sobre las cuales la hegemonía neoliberal garantizaba su reproducción. Las acciones defensivas por parte de las élites permiten pues entrever la posible emergencia de un sujeto político capaz de ofrecer una disputa política merecedora de tal nombre. Sin embargo, por otro lado, las clases subalternas llegan al inicio de la crisis en una inusitada situación de fragmentación política e ideológica, carentes de referentes comunes y de horizontes de sentido común.

La gravedad de los problemas que afectan al proceso de acumulación garantizan que su período de recomposición será necesariamente largo, y su resolución indeterminada. Sin embargo, para que la próxima fase expansiva no comparta el carácter profundamente regresivo de la fase precedente resulta fundamental constituir un nuevo horizonte de sentido que sea capaz de aglutinar a los diversos sectores subalternos en un nuevo proyecto compartido. La demanda por la reducción de la jornada laboral, argumentan los autores reunidos en el presente volumen, podría cumplir esa función. Los textos aquí recogidos no pretenden dirigirse a un público ya convencido, conocedor de los diversos debates de carácter académico existentes respecto al tiempo de trabajo. Al contrario, el objetivo fundamental del libro es plantear los términos del debate para un público no especializado, mostrando las conexiones existentes entre la configuración del tiempo de trabajo y el trabajo de cuidados, la sostenibilidad ecológica, o el impacto de las nuevas tecnologías. A través de la exposición de sus múltiples conexiones con otras luchas con mayor implantación

¹ pedrom.rey@rai.usc.es

en el imaginario social, los autores muestran cómo la demanda por la reducción de la jornada laboral podría constituirse como aquella demanda que cumpla la función de representación de un variedad de demandas heterogéneas, estableciendo una relación de equivalencia entre ellas dirigida a constituirse como un nuevo sujeto político con miras transformadoras.

La hegemonía neoliberal ha sido capaz de eliminar del imaginario colectivo aquel reino de la libertad que Karl Marx situaba en los confines del tiempo dedicado a la mera satisfacción de necesidades. A comienzos del siglo XX la demanda por la reducción de la jornada laboral se enmarcaba en un programa político de la clase obrera dirigido a mejorar las condiciones de vida de los trabajadores. Durante la crisis sistémica del capitalismo de posguerra, la reducción de la jornada laboral respondía a un programa eminentemente defensivo, con el objetivo declarado de mantener la existencia de puestos de trabajo (principalmente industriales). En el contexto actual, en el cual ni siquiera figura en los recetarios de policy-making, Robert Skidelsky trata de recuperar su dimensión emancipatoria al ligar el tiempo de trabajo con la 'buena vida'. La vida humana no puede encontrar su plena realización en el dominio de la mercancía ni en las vicisitudes del trabajo asalariado. La salud, la amistad o una relación armónica con el medio ambiente son elementos constitutivos de una vida plena, para los cuales es necesario tiempo para cultivarlos. La ruptura del círculo vicioso trabajo-consumo es condición necesaria para su realización. En una línea similar, Barbara Adam enfatiza las contradicciones inherentes entre el tiempo lineal, vacío, medible y acumulable simbolizado por el reloj, condición de posibilidad a su vez del tiempo mercantilizado, y los múltiples tiempos y temporalidades de la vida, la naturaleza y los cuidados, heterogéneos e inconmensurables entre sí. Al igual que Skidelsky, Adam defiende que la 'buena vida' requiere que las múltiples temporalidades que constituyen nuestra vida social no estén subsumidas bajo el tiempo hegemónico del reloj. De nuevo, la reducción de la jornada laboral emerge como condición sine qua non para una satisfactoria coexistencia de los diversos ritmos constitutivos de la vida en común.

Dentro de esas temporalidades heterogéneas identificadas por Adam destaca una preocupación central a lo largo del libro: el conflicto fundamental existente entre el tiempo lineal de la producción y los tiempos múltiples de la reproducción y los cuidados. En su contribución, Valerie Bryson denuncia la invisibilidad del trabajo de cuidados dentro del capitalismo patriarcal. El desigual reparto del trabajo doméstico es la base última, argumenta la autora, de la multitud de desigualdades entre los sexos que recorren y constituyen la esfera pública, las cuales se reflejan no sólo en las inferiores remuneraciones relativas del trabajo femenino, sino también en la menor consideración y estima de la que éste goza. La demanda por la reducción de la jornada laboral resulta capital para el movimiento feminista en una doble vertiente: por un lado, permitiría una repartición más equitativa de los trabajos de cuidados en el hogar, contribuyendo a aliviar las presiones temporales que afectan a las mujeres en su doble rol de productoras y reproductoras y, por otro lado, ayudaría a otorgar reconocimiento a los patrones de actividad típicamente 'femeninos'.

La intención de romper la hegemonía del tiempo lineal sobre los 'tiempos de vida' anima también las contribuciones de Tim Jackson y Tania Burchardt. Ambos denuncian la fetichización del tiempo lineal y vacío del reloj, cuyo influjo resulta necesario romper para poder plantear una apuesta política adecuada en términos progresistas. Por un lado, Burchardt parte de las premisas teóricas del enfoque de las capacidades para trazar una distinción entre el tiempo libre y el tiempo discrecional. El primero será el resultante una vez que el tiempo dedicado al trabajo, tanto remunerado como no remunerado, y al cuidado personal, sean descontados del tiempo total disponible. El segundo será el resultante de sustraer el mínimo tiempo que es necesario dedicar a cada una de dichas actividades. A pesar de que la mayoría de valoraciones normativas respecto al tiempo de trabajo toman la primera categoría como referencia, solamente el tiempo discrecional debe ser considerado como una aproximación correcta del nivel de 'autonomía personal'. El nivel de tiempo libre resultará de una elección concreta sobre las diferentes combinaciones que el tiempo discrecional permite ejercer. De manera similar, Jackson advierte fehacientemente sobre los peligros implícitos en

concebir el tiempo en relación únicamente al crecimiento de la productividad. Resulta necesario abandonar la subsunción del tiempo bajo el marco de la productividad para escapar del dilema entre proseguir el crecimiento (colapso ecológico) o detenerlo (colapso social). Aprehender el tiempo en su multiplicidad es un necesario prerrequisito para poder acometer una reorganización social del tiempo de trabajo más atenta a las necesidades humanas que aquél permitido por la lógica de la mercancía.

En contraposición a la postura esgrimida por Jackson, Juliet Schor concibe los futuros incrementos de productividad como un elemento indispensable para poder acometer una reducción progresiva de la jornada laboral que no se vea afectada por insalvables conflictos distributivos. Schor comparte con Jackson su preocupación por la futura sostenibilidad ecológica, centrando su atención en los efectos que sobre ella tendría una reducción generalizada de la jornada laboral. En sintonía con los argumentos expuestos en *The Overworked American* (1991), Schor sitúa los incrementos de productividad en el centro de su análisis para investigar por qué casi exclusivamente han revertido en incrementos de consumo en lugar de más tiempo libre. En contraposición con los dramáticos efectos medioambientales derivados del círculo vicioso trabajo-consumo, una reducción paulatina de la jornada laboral repercutiría positivamente sobre la sostenibilidad ecológica en una doble vertiente. Por un lado, el 'efecto escala' refiere a los efectos directos derivados de un menor volumen de producción. Por otro lado, existiría un 'efecto composición', dado que un mayor volumen de tiempo libre permitiría incurrir en actividades menos dañinas para el medio ambiente. Precisamente, dicho 'efecto composición' será objeto de estudio en la contribución de Druckman, Buck, Hayward y Jackson, en la cual investigan los diferentes niveles de contaminación derivados de los diversos usos del tiempo de ocio realizados por los hogares británicos. De su contribución se deriva que no es suficiente poner el foco sobre el tiempo de trabajo. Una revisión de los hábitos generalizados de ocio resulta de suprema importancia para acometer estilos de vida sostenibles en su totalidad.

Finalmente, el libro cierra con una serie de contribuciones dirigidas a examinar su implementación en términos de política económica. Anders Hayden examina las diversas motivaciones que subyacen a la demanda por una reducción del tiempo de trabajo (bienestar de los trabajadores, igualdad de género, sostenibilidad ecológica, medida contra el desempleo masivo...) y evalúa las diferentes medidas propuestas en la literatura en relación a dichos criterios. Por ejemplo, un incremento en el volumen de vacaciones pagadas tendrá un menor efecto sobre los niveles de contaminación que un incremento de los permisos de paternidad, mientras que éstos tendrán una mayor repercusión sobre la igualdad de género que aquéllas medidas de reparto de trabajo concebidas para evitar despidos. Por su parte, Martin Pullinger considera diferentes escenarios para la reducción del volumen de trabajo mediante un estudio econométrico a través del cual trata de estimar los diferentes efectos derivados de una reducción general de la jornada laboral, por un lado, y de la generalización de interrupciones de la carrera profesional a lo largo del ciclo vital, por otro. Sus resultados apoyan firmemente el primer escenario considerado, considerando tanto cuestiones eminentemente ecológicas como aquéllas más ligadas al bienestar personal de los trabajadores. Por último, la contribución de Dominique Méda analiza el impacto de la más notoria experiencia en la reducción de la jornada laboral acontecida en Europa durante las últimas décadas: la promulgación de la jornada de 35 horas en Francia. Tras evaluar las críticas vertidas a la misma por parte de diferentes sectores del espectro político, la autora concluye firmemente que los incrementos en la intensidad y variabilidad de las horas trabajadas constituyen un fuerte freno a los potenciales efectos beneficiosos previstos durante su implementación inicial.

En definitiva, la variedad de enfoques recogida en las diversas contribuciones que constituyen el libro permiten aprehender la multiplicidad de dimensiones implicadas en la organización social del tiempo de trabajo. El presente volumen constituye un intento muy exitoso de presentar el tema a una audiencia no especializada, la cual tendrá la oportunidad de imbuirse en la cuestión partiendo de diferentes premisas teóricas y juicios normativos, por lo que podría afirmarse que el libro posee una intención más política que académica. Los autores entienden que la demanda por la reducción del tiempo de trabajo podría

constituirse en un elemento principal de una nueva izquierda consciente del escenario que nos deparan éstas primeras décadas del siglo XXI. Tal y como atestiguan las contribuciones revisadas, la demanda por la reducción de la jornada laboral constituye un obligado punto de encuentro para las diversas sensibilidades políticas que comparten un interés claro en la transformación de lo existente. El tiempo de trabajo será rojo, verde y morado. De lo contrario, no será.

Fred Moseley. *MONEY AND TOTALITY: A MACRO-MONETARY INTERPRETATION OF MARX'S LOGIC IN CAPITAL AND THE END OF THE 'TRANSFORMATION PROBLEM'*, Leiden/Boston: Brill, Historical Materialism Book Series, nº 104, 2016 (XVIII + 415 pp.). ISBN 9789004216556

Diego Guerrero Jiménez¹

Universidad Complutense de Madrid

Aunque Fred Moseley no es un autor muy conocido en España (sí algo más en México), sin duda debería serlo desde hace mucho tiempo. Es un paso importante que hayan comenzado a aparecer en la muy interesante página web de Marxismo Crítico (que se gestiona desde Barcelona) un número notable de traducciones de sus artículos (véase <https://marxismocritico.com/>). Las aportaciones de Moseley a la teoría marxista del valor son muy apreciadas en el mundo anglosajón, y en el campo que toca este libro es una autoridad indiscutible, situándose en una posición original e inequívocamente suya, en abierto debate con otras interpretaciones de la teoría laboral del valor y, en particular, de la cuestión de la Transformación (de los valores en precios de producción).

Para entender la tradición en la que se incluye Moseley, cabe decir que el autor dedica este libro a Paul Mattick (padre), "un gran economista marxista de quien aprendí muchísimo", autor más clásico y más conocido, dentro del marxismo, pero del que el lector en lengua española hace tiempo que apenas puede encontrar alguna novedad². Pero por lo que comentaremos luego del libro de Moseley en relación con Mattick, y también debido a que el propio Moseley ha trabajado también otros temas de este autor, diremos que Mattick es nada menos que el autor de *Marx y Keynes* (México: Era, 1975; original de 1969), un libro que todo keynesiano o no keynesiano, o bien todo marxista o no marxista, debería estudiar, pues no en vano, y como señala el propio Moseley, Mattick fue "el único teórico que predijo, ya en la edad dorada de los 50 y los 60, que este periodo de relativa prosperidad, como todos los periodos de prosperidad del capitalismo en el pasado, sería temporal y finalizaría", y que "las políticas keynesianas que supuestamente estabilizan el capitalismo tienen sus límites intrínsecos", de forma que, "una vez alcanzados dichos límites, el capitalismo caerá de nuevo en otra gran depresión global" (p. 24). En realidad, Moseley, al citar los "precedentes de esta interpretación macromonetaria" que es la suya, incluye, además de a Mattick, a

¹ diego.guerrero@cps.ucm.es

² Una excepción reciente es la reedición de textos recopilados por José Antonio Tapia en el libro: Paul Mattick, *Crisis económica y teorías de la crisis. Un ensayo sobre Marx y la "ciencia económica"*, Madrid: Maia, 2014.

autores como Roman Rosdolsky o David Yaffe, lo que perfila aun más la tradición de la que procede este autor, quien, en este sentido, comparte trayectoria con otro autor estadounidense, Anwar Shaikh, del que se acaba de publicar también un muy esperado libro titulado *Capitalism* (2016) y que es uno de los autores cuya interpretación de la "Transformación" critica Moseley en este libro.

Y es que el famoso problema –pseudoproblema en opinión de Moseley– de la Transformación (es decir, la "transformación de los valores en precios de producción") es probablemente el que más páginas ha ocupado en toda la literatura relativa a la teoría marxista, o marxiana, del valor, y no digamos en la fracción de esa literatura menos amistosa con las posiciones de Marx. Por supuesto, la razón principal de que el citado "problema" de la transformación sea tan conocido para los economistas, y también para quienes sólo han oído hablar de la teoría de Marx sin haberla estudiado ni comprendido, es doble: primero, la intuición "política" de que si se trata de un "problema" y es de Marx (¡un revolucionario!), bienvenido sea (en la Academia); y, en segundo lugar, la muy generalizada creencia de que dicho problema "teórico-económico" echa por tierra toda la teoría del valor de Marx, que, sin duda, es la parte fundamental y central de toda su "economía" (dicho a la manera de Schumpeter), por no decir de todo su pensamiento. Por eso, el mérito de Moseley es grande desde el principio, empezando ya por los efectos inmediatos de su libro, puesto que, al insistir en su interpretación "monetaria" de Marx, no hace sino poner énfasis en la reivindicación del "valor" de Marx en su integridad, es decir, como algo doble o dual: como "esencia" y a la vez "forma" del valor. Y esta reivindicación debería servir, por ejemplo, para inhabilitar entre otros a quienes creen que no se puede hacer una investigación empírica marxista si no se atiende uno exclusivamente a magnitudes medidas en horas de trabajo, olvidando que para Marx el dinero es la forma necesaria de aparición del valor-trabajo y que, por tanto, las estadísticas que miden cantidades de dinero, desde el PIB más convencional a las categorías marxianas capital "constante" y "variable", son perfectamente utilizables (y deben utilizarse) para los propósitos señalados.

Pero dejémonos de preámbulos y exponamos de forma sistemática las ideas de Moseley. Por "macro-monetaria" nuestro autor quiere decir dos cosas a la vez: "monetaria" y "macroeconómica". En relación con lo primero, lo que el autor señala es que el valor que se debe valorizar (siempre hay que moverse dentro del marco lógico del "circuito del capital dinero") es una cantidad de dinero, una cantidad de valor ya *dada* (= D) y "presupuesta" al proceso de producción. Por eso el proceso general del capital es $D-M...P...M'-D'$, por eso el objetivo de todo capital invertido como D es terminar siendo $D + \Delta D$, y por eso también el objeto de la teoría del valor marxiana es explicar por qué y cómo llega D a convertirse en D'. Pero D se invierte a la vez en capital constante (C) y en capital variable (V), es decir, en mercancías que el capitalista encuentra en el mercado y tienen ya un valor y un precio dados que él no controla en absoluto y que son *lógicamente* (aunque no cronológicamente) anteriores al proceso de producción en curso que el capitalista sí pretende controlar absolutamente. Por tanto, aunque el valor de las mercancías vendidas se determina en el proceso de producción de unos capitalistas que quieren ser "precio-determinantes" (por decirlo con un término neoclásico), el de las mercancías que compran como insumos es un *datum* externo que han de tomar como tal, como agentes "precio-aceptantes" que son.

Desde este punto de vista "dinámico" que con razón reivindica Moseley [luego diremos algo más al respecto], el precio de costo que se incluye en el precio final de la mercancía, tanto si este es el (precio de) valor como si es el precio de producción, es el mismo en ambos casos, e igual a $K = C + V$; y por eso la diferencia entre el valor (W) y el precio de producción (P) de las mercancías de un sector productivo dado es que el primero consiste en $K + S$, mientras que el segundo es igual a $K + B$ (donde S es el plusvalor y B la ganancia o beneficio). Por esta razón, dice Moseley, es falso que Marx cometiera el error de "no transformar" el valor de los insumos: lo único que hay que transformar es el plusvalor nuevo que se está creando ahora, en el proceso de producción que transcurre ante nuestros ojos, y ello porque dicho plusvalor nace en cada rama productiva en proporción a V y sin embargo se cosecha finalmente en proporción a K. De ahí, la necesidad de distinguir entre valores y precios de producción. En definitiva, el problema de

la transformación es un falso problema. (Dicho sea de paso, lo que sí reconoce Moseley es que hay dos pasos en la definición o *explicación* de C y V que hace Marx: una primera explicación "parcial", en la que la cantidad de dinero que son se mide por los valores, y una segunda explicación, más "completa", en que esas cantidades vienen definidas en términos de precios de producción. Esto es debido a que primero se conciben las mercancías como simples mercancías, y a continuación como mercancías que son producto del capital.)

Si la interpretación "monetaria" de la Transformación que propone Moseley está clara, otro tanto ocurre con la segunda faceta de su enfoque: la "macro", la parte macro de "macro-monetaria" o, podríamos decir también, "macroeconómica" (aunque Moseley se cuida mucho de precisar que este sentido de lo macroeconómico no coincide exactamente con el habitual). Lo que quiere decir esto es que la lógica de Marx en *El capital* exige diferenciar dos niveles de abstracción distintos: el del "capital en general" y el de los "múltiples capitales" en competencia entre sí (dicho así a la manera de Rosdolsky); y exige hacerlo especialmente en relación al problema que nos ocupa, pues es el capital en general el que obtiene o *produce* el plusvalor en cuanto tal, en su totalidad (el montante de plusvalor creado en el sistema durante un periodo de tiempo dado), mientras que son los múltiples capitales los que, al competir entre sí, terminan repartiéndose o *distribuyéndose* dicho plusvalor entre todos ellos, en forma de las ganancias o beneficios que llegan finalmente a los diferentes sectores y unidades productivas, empezando por el beneficio del capital "industrial" en sentido teórico (que no se reduce al llamado sector "secundario" de la economía) y siguiendo por las fracciones de la ganancia que se desvían hacia el capital "comercial", el "financiero" (el interés), la propiedad de la tierra (la renta) o incluso el Estado (los impuestos) si incluimos a este dentro de una discusión que no entra a considerar su existencia en el libro III de *El capital*. Gracias a que esto es así, recuerda Moseley, Marx puede afirmar precisamente que uno de los mayores logros de su teoría frente a la de los economistas clásicos es haber llegado a la categoría de plusvalor en cuanto tal ("la forma general del plusvalor", según Marx) como una unidad previa e independiente a las distintas formas de excedente en las que se descompone aquél ("formas", "componentes" o "fragmentos particulares del plusvalor", las llama Marx), formas a cuyo estudio se habían limitado ellos (no otra cosa es el contenido de la "Observación general" que Marx coloca en el frontispicio de sus *Teorías sobre la plusvalía*). En este punto, Moseley reivindica también a autores como Enrique Dussel y Duncan Foley para la tradición en la que él mismo se incluye.

Antes de pasar a la segunda parte de su libro, dedicada a la crítica de las "otras interpretaciones del problema de la Transformación" –que no podemos detallar aquí por falta de espacio– Moseley hace tres cosas en su libro: 1) una "exposición algebraica" de su propio enfoque teórico, basada en magnitudes totales y sectoriales pero no unitarias (expresamente rechazadas: véase *infra*); 2) una exposición minuciosa de todos los apoyos que encuentra para sus tesis en los escritos de Marx –incluyendo no sólo *El capital*, sino también toda la evidencia literal que va desde su correspondencia privada a los *Grundrisse*, pasando por el valioso *Manuscrito de 1864-65* (el tercer borrador de *El capital*), ya publicado en alemán en 1992, en MEGA², y ahora recién publicado en inglés (con una presentación del propio Moseley, por cierto³)–; y 3) un importante recordatorio de la teoría del dinero (la "forma del valor") de Marx, a la que este dedica diez veces más espacio en la primera parte del Libro I de *El capital* que a la "sustancia del valor". Esta teoría es olvidada por quienes, como Bortkiewicz y Sweezy, atribuyen un precio al dinero (cosa que es imposible según la teoría de Marx), llegando así a la absurda acusación de que Marx no tiene en cuenta las consecuencias de las modificaciones que acarrea la transformación del valor del dinero en el precio de producción del dinero (cuando, en realidad, el plusvalor producido en la industria del oro y el beneficio recibido por ella son *idénticamente iguales*). Moseley explica que es ese error de estos dos autores lo que

³ Se trata del libro *Marx's Economic Manuscript of 1864-1865*, editado por Fred Moseley y traducido por Ben Fowkes, aparecido en la editorial Brill Academic Publishers, 2015 (987 páginas).

explica que para ellos no coincidan el precio de producción total de la producción mercantil y el "precio de valor" total (nombre que da Marx al precio proporcional al valor, que otros autores llaman "precio directo") de dicha producción.

Como hemos dicho, en la segunda parte de su libro, Moseley pasa revista crítica a todas las diferentes interpretaciones de la Transformación que se han desarrollado en la literatura marxista, y lo hace con suma claridad y de la forma más completa y ordenada que pueda desear cualquier lector interesado en la comprensión de la materia. Para ello, toma como punto de partida: 1) la interpretación "estándar", que identifica tanto con la tradición Bortkiewicz-Sweezy como con Sraffa y los sraffianos; y añade las otras 5 interpretaciones desarrolladas desde los años 70 del pasado siglo: 2) la "solución iterativa" (Shaikh), 3) la "nueva interpretación" (Duménil, Foley, Mohun), 4) la del TSS (*Temporal Single System*) de Kliman y otros, 5) la asociada a la revista *Rethinking Marxism* (Wolff, Roberts, Callari) y 6) la que llama "interpretación de la Composición orgánica del capital" (Fine, Saad-Filho).

No vamos a entrar en esta discusión, imposible de hacer en el pequeño marco de esta recensión, pero sí a considerar lo que creemos que es la principal crítica que puede hacerse al enfoque de Moseley, que es aplicable asimismo a la concepción que tenía Mattick de esta cuestión. Volvemos, pues, a la relación Mattick-Moseley ya mencionada. Aunque Moseley no lo cita expresamente, creo que su teoría expresa el punto de vista de Mattick cuando este escribe:

"La acumulación privada de capital, sin embargo, implica relaciones competitivas de mercado que 'transforman' los valores en precios de producción. Naturalmente, la 'transformación' no es sino una forma de decir que aunque en el proceso de cambio todo ocurre en términos de precios, los últimos están sin embargo determinados por las relaciones de valor de las que los productores no son conscientes. *Esta determinación del precio por el valor no puede establecerse empíricamente; sólo puede ser deducida del hecho de que todas las mercancías son producto del trabajo, de diferentes cantidades de trabajo, y de la necesaria distribución proporcional del total del trabajo social. No hay ninguna forma directa de descubrir el precio de una mercancía en su 'valor', o, por un procedimiento inverso, de descubrir su 'valor' en su precio. No hay ninguna 'transformación' observable de valores en precios; y el concepto de valor sólo tiene significado con respecto al capital social total.*" (p. 49; cursivas nuestras: DG).

Es más, continúa Mattick:

"El descubrimiento de si las relaciones de valor en realidad subyacen o no a las relaciones de mercado y precio requería una teoría de los precios consistente con la teoría del valor. La 'transformación' de los valores en precios de producción satisface esta necesidad teórica. *El problema de la determinación del precio individual no interesaba realmente a Marx (...)*" (Mattick, Marx y Keynes, op. cit., p. 49; cursivas nuestras: DG)

Por eso escribe Moseley, en relación con la interpretación estándar que critica (pero en términos igualmente aplicables a las demás interpretaciones que usan ecuaciones de precios y valores en términos unitarios):

"Hay otra diferencia fundamental entre la teoría de Marx y la teoría de Sraffa: ni siquiera tratan de las mismas variables de precio a nivel microeconómico. Se pueden derivar precios unitarios a partir de los precios de producción de Marx *dividiendo* el precio de producción de cada sector (renta bruta anual de cada sector) por la cantidad de output anual producido en ese sector. Pero no está claro para qué querría uno hacer tal cosa. Lo esencial del concepto de 'precios de producción' es explicar cómo es compatible la teoría laboral del valor de Marx con la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia en todos los sectores. *Los precios unitarios no son necesarios en esta explicación, ni añaden nada a la misma.*" (p. 35; cursivas añadidas: DG).

Creemos que aquí se equivoca Moseley. Estos precios unitarios no sólo servirían para hacer más fáciles las comparaciones entre las distintas "soluciones" tradicionales del problema de la transformación, sino también entre estas y la suya propia. Y no es difícil hacerlo, pues él mismo señala que se trata de usar una "división" (un cociente). Es decir, si el valor de V y C está dado (como totales) y también lo está el del output de cada sector, se sigue que están dados necesariamente los gastos en C y en V que corresponden a cada unidad de mercancía. Si llamamos m' al vector fila de los *precios efectivos* de las mercancías que entran en el capital gastado, y llamamos (todo en términos unitarios) v' a los (precios de) valores, p' a los precios de producción, s a la tasa de plusvalor (escalar), r a la tasa de ganancia (escalar), R a la matriz diagonal de tasas de ganancia efectivas (no igualadas), x al vector columna de outputs, y A y B a las matrices cuadradas de insumos materiales y salariales (es decir, la forma unitaria de C y V en términos físicos), entonces está claro que en (1), (2) y (3) los costes unitarios son los mismos en los tres casos:

$$(1) v' = m'(A+B) + m'B \cdot s$$

$$(2) p' = m'(A+B) + m'(A+B) \cdot r$$

$$(3) m' = m'(A+B) + m'(A+B) \cdot R,$$

así como los costes totales: $m'(A+B) \cdot x$. Por tanto, nada impide que los totales de valores y precios coincidan ($v'x = p'x = m'x$) y, *al mismo tiempo*, coincidan también el plusvalor total ($m'B \cdot s \cdot x$) con la ganancia total ($m'(A+B) \cdot r \cdot x$) –que por otra parte también sería idéntica en forma de $m'(A+B) \cdot R \cdot x$ – aunque a nivel individual tengamos $m'B \cdot s \neq m'(A+B) \cdot r \neq m'(A+B) \cdot R$. Se respetan las dos identidades de Marx, y la definición en valor de la tasa de ganancia (sin ninguna tasa de ganancia en precio *diferente* de la anterior).

A esto hay que sumar lo que creemos que es un segundo problema que afecta a la interpretación de Moseley, que remite a la cuestión, más amplia, de la simultaneidad o no simultaneidad de los precios y valores de las mercancías (insumos y productos). Moseley tiene razón en que, aunque se trata por supuesto de las mismas mercancías, coetáneas entre sí, desde una perspectiva lógica son completamente diferentes o se deben analizar desde una perspectiva muy diferente. Por la misma razón, aunque para Moseley es anatema la "determinación simultánea", ya sea de los precios o de los valores, en realidad este simultaneísmo no contradice, en nuestra opinión, el temporalismo o *secuencialismo* lógico que Moseley exige. Precisamente, en esta negación del simultaneísmo coincide con uno de los enfoques que critica en el libro: el del *Temporal Single System*; pero mientras que este adopta un secuencialismo puramente temporal, Moseley lo trata como un secuencialismo puramente lógico. En nuestra opinión, el análisis tiene que fundir las dos perspectivas en una, y-* este el origen de las dificultades que atraviesan las distintas posiciones existentes en estos debates sobre la teoría del valor.

La interpretación basada en el TSS (Temporal Single System) huye del simultaneísmo escribiendo (o, mejor, "como escribiendo") la ecuación de los valores como algo parecido a esto (que es una paráfrasis de (1)): $vt' = vt - I'A + It'$ (donde It' es la cantidad de trabajo directo gastado entre $t-1$ y t). Moseley debate con el TSS sobre el significado de los precios de producción, que en su opinión son precios de equilibrio a largo plazo y no cambiantes a corto plazo como en el TSS, pero creemos que en ambos casos el problema puede resolverse usando precios *efectivos* (m) como los precios *presupuestos* a, pero al mismo tiempo *coexistentes* con, los otros precios (de valor y de producción, v y p). Es decir, usando las ecuaciones indicadas *supra*.

Steve Keen. *LA ECONOMÍA DESENMASCARADA*.
Capitán Swing, Madrid 2015 (776 pp.).
ISBN 978-84-943816-9-0

Albert Recio Andreu¹

Universitat Autònoma de Barcelona

La traducción española de la segunda edición de *Debunking Economics* debe considerarse una nueva oportunidad para la Economía crítica de lengua castellana. Se trata a mí entender de una lectura imprescindible aunque no se esté completamente de acuerdo con todas las cuestiones que plantea este libro. Estamos ante una obra mayor.

El objetivo fundamental del libro es ofrecer una demolición global del núcleo básico de la Teoría económica dominante. Steve Keen es suficientemente audaz para tratar de reemprender una historia en la que otros fracasaron (pienso en la Joan Robinson que en algún momento pensó que su, magnífico y enrevesado, manual de Economía Política podía ser una alternativa factible al dogma neoclásico). Y el empeño resulta adecuado en unos momentos donde la ciencia dominante ha mostrado su fracaso a la hora de interpretar el mundo real y empieza a ser contestado con movimientos estudiantiles en algunas universidades relevantes.

El libro está estructurado en dos capítulos introductorios y tres partes. En la breve parte introductoria, Keen presenta sus credenciales. La primera, "Fundamentos", donde explica "los errores lógicos clave de la economía convencional". La segunda, "Complejidades", subtitulada "cuestiones omitidas en los cursos estándar y que deberían formar parte de los estudios de economía". Y la última "Diferentes maneras de pensar la economía", donde pretende elaborar una propuesta alternativa.

En la introducción, Keen muestra la incapacidad de la ciencia dominante para predecir la crisis debido a sus propios fallos teóricos. Su credencial es que él fue uno de los pocos economistas que hicieron un pronóstico bastante preciso de lo que iba a ocurrir. Y culpa no sólo la economía ortodoxa de falta de capacidad de anticipación, sino de promover unas medidas que han agravado la situación. Es la parte más "panfletaria" del texto, pero funciona bien a modo de aperitivo.

La primera parte es una demolición de los fundamentos del análisis neoclásico. Muestra, además, que sus pensadores más insignes han llegado a formular teoremas donde reconocen su fracaso, pero estos teoremas y formulaciones han sido habitualmente ignorados por la mayoría de la profesión y han

¹ Albert.Recio@uab.cat

desaparecido completamente de los manuales y cursos generales de economía. El objetivo de los mismos es demostrar (capítulos 3 y 4) que no existe una curva de oferta y demanda agregada construible a partir de curvas de oferta individuales; que es poco creíble el supuesto de productividad marginal decreciente, y que la teoría convencional de la distribución en función de la aportación marginal de los factores no funciona. Se trata de una labor completa de demolición en la que se utiliza tanto el trabajo de economistas críticos como Piero Sraffa como economistas convencionales de élite como los autores de las condiciones Sonnenschein-Mantel-Debreu. Como indica Keen, los supuestos neoclásicos solo funcionan para sociedades con personas clónicas, con gustos invariables en suma en sociedades irreales, en la práctica sociedades de un solo individuo. Algo más enrevesado es su debate sobre la curva de oferta y la, en su opinión, falsa diferenciación entre empresa monopolista y competencia perfecta, aunque merece la pena tomarla en consideración.

El capítulo 5 es básicamente una recuperación de la crítica sraffiana al realismo de los rendimientos decrecientes y una reproducción de los trabajos empíricos post-keynesianos sobre la estructura de costes empresariales. Y por último, el capítulo 6 se dedica a discutir la teoría neoclásica de la distribución apoyándose en los resultados anteriores y en el poco realismo de otros supuestos (como el de las curvas de oferta laboral de pendiente negativa que ignoran que la caída de salarios provoca el efecto contrario).

Hay dos cuestiones adicionales, además de las brillantes refutaciones de los argumentos, que subyacen en toda esta parte. El primer, la denuncia del trabajo de la mayoría de académicos neoclásicos por esconder los teoremas y los trabajos que ponen en serios apuros sus postulados. La segunda, la insistencia en que del funcionamiento social se derivan propiedades emergentes, globales, que no pueden reducirse a la agregación de comportamientos individuales. Son precisamente estas propiedades emergentes las que justifican el análisis macroeconómico.

La segunda parte, también organizada en cuatro capítulos aborda otra serie de temas cruciales en los que los economistas convencionales muestran desconocimiento o errores de bulto. En primer lugar (capítulo 7) aborda el viejo debate sobre la teoría del capital. A mi entender este capítulo constituye una de las explicaciones más claras del trabajo de Sraffa. En segundo lugar aborda la crítica a la metodología dominante en economía (un tema que es sistemáticamente obviado en las facultades de Economía). El capítulo 8 introduce el tratamiento del tiempo y muestra la endeblez del planteamiento neoclásico, pues en el mundo real predomina la incertidumbre, como explica que la obsesión por un equilibrio estático a largo plazo conduce a ignorar el carácter dinámico, inestable del funcionamiento de la economía capitalista real. Por último, el capítulo 9 está dedicado a mostrar la incapacidad de la economía neoclásica, basada en una visión no monetaria de la economía y dominada por el supuesto de las expectativas racionales, para captar las posibilidades reales de crisis del sistema. En conjunto esta sección refuerza la crítica a los fundamentos y, en especial, a la macroeconomía actual.

La tercera parte está orientada a ofrecer alternativas. El capítulo 13, titulado con el nada modesto título "Porque yo sí la vi venir", muestra como existía la posibilidad de construir modelos macroeconómicos alternativos que explican mejor la trayectoria del periodo neoliberal. Dos cuestiones destacan en este análisis, una de tipo metodológico general y otra de los elementos que deben incluirse en un modelo realista. La cuestión metodológica básica es la de la incapacidad del concepto neoclásico de equilibrio y el uso de matemáticas lineales para captar la evolución real de las economías capitalistas. Su alternativa es adoptar modelos de teoría del caos que ya se utilizan en ciencias naturales y donde no se presupone que exista un equilibrio hacia el que converge sistemáticamente el sistema, sino que este, de forma parecida a los modelos meteorológicos, está en continua inestabilidad. Keen es, en este sentido, continuador de R. Goodwin. La cuestión sustantiva es que es imposible modelizar el funcionamiento de las economías reales sin tener en cuenta las cuestiones monetarias en general y la de la deuda en particular, tal como ya adelantó H. Minsky.

En los dos siguientes capítulos se profundiza en este análisis proponiendo un análisis monetario del funcionamiento del capitalismo y de la elevada posibilidad de las quiebras bursátiles, mostrando que estos dos elementos juegan un papel fundamental en la senda espasmódica que caracteriza la historia del capitalismo.

Tras proponer su modelo de análisis, los dos siguientes capítulos parecen más bien dirigidos a discutir con algunos de los críticos de la economía convencional. En el primero Keen defiende la importancia de las matemáticas como instrumento de análisis, aunque en esta defensa hace una crítica al tipo de matemáticas que utilizan los economistas neoclásico, que considera inadecuadas. Su eslogan es que precisamente faltan mejores conocimientos matemáticos para elaborar buena teoría. El siguiente capítulo constituye un ataque en toda la regla a la escuela marxista moderna, especialmente de la tradición que sigue considerando la teoría del valor-trabajo como el eje central de su análisis.

El último capítulo lo dedica a definir por donde debe ir la construcción de una teoría alternativa. El considera que hay cinco corrientes a tener en cuenta: la escuela austríaca, la postkeynesiana, la sraffiana, la teoría de la complejidad y la econofísica. Se trata claramente de una elección por corrientes teóricas que incorporan bases para el análisis dinámico del capitalismo

Esta sucinta presentación del libro ya da cuenta de la variedad e interés de las cuestiones abordadas. Creo que hay dos puntos fuertes: por una parte, la acumulación de buenos argumentos contra la economía neoclásica y su carácter sistemático. Algo que lo hace especialmente útil para un uso didáctico (aunque quizás exige, en una primera aproximación, una cierta selección del texto). El segundo aspecto crucial es el interés que tiene el modelo monetario de análisis del capitalismo para entender aspectos cruciales de su dinámica. El modelo de crecimiento con deuda que propone Keen resuelve a mi entender algunos de los aspectos con los que topó Rosa Luxemburg en "La acumulación de capital" y refuerza una vía de análisis ya planteada por ejemplo por Kalecki o Minsky. Para entender la dinámica del capitalismo moderno, entender bien las cuestiones financieras, me parece un elemento sustancial, para el que aquí se ofrece una vía de trabajo.

Es en cambio más discutible la elección de teorías alternativas por las que opta Keen. Como es común en muchos otros economistas, sigue ignorando completamente la relación entre economía y ecología. Algo que resulta más sorprendente en un autor que toma como referencia de sus modelos teóricos a la meteorología y que incluye entre sus propuestas a la econofísica. Pensando en diseñar cual puede ser la dinámica del capitalismo ignorar la interrelación entre actividad económica y entorno natural. Su ignorancia del institucionalismo de la teoría feminista y de la psicología cognitiva es también notable, aunque en este caso es más comprensible para alguien dedicado a elaborar modelos teóricos dinámicos. Es más preocupante, en cuanto pueda significar una tendencia sectaria frente a propuestas teóricas que operan en otro nivel de cuestiones. No tengo dudas que para elaborar modelos de análisis de largo recorrido es necesario elaborar modelos simples con pocas variables. Y en este sentido, los modelos de Keen han resultado especialmente útiles. Pero, para entender otras cuestiones es necesario incorporar análisis y conocimientos que están en otros terrenos. Asimismo, su dura crítica al marxismo ortodoxo parece acabar por rechazar de plano una tradición de la que en parte se considera heredero.

A Steve Keen puede que le sobre arrogancia, aunque para realizar una crítica tan frontal contra la academia económica se requiere mucha audacia. Es posible que en algunos pasajes le pierda su convencimiento de haber alcanzado resultados fundamentales. No comparto su ignorancia de aquello que posiblemente no le interesa. Pero todo esto son deficiencias menores en una obra globalmente fundamental. Su análisis del capitalismo monetario abre una nueva vía para la comprensión de los males del sistema. Y por esta razón, todas las tradiciones heterodoxas deberíamos dar la bienvenida a una obra que contribuye a la doble tarea de aportar crítica sólida de la ortodoxia y propuestas positivas de análisis.