

EL CAPITALISMO EN DIEZ LECCIONES
BREVE DISCURSO ILUSTRADO DE ECONOMÍA HETERODOXA

El capitalismo en 10 lecciones

Breve curso ilustrado
de economía heterodoxa

Michel Husson

ilustraciones de Charb
pról. de Manuel Garí y Nacho Álvarez

LOS LIBROS DE
Viento sur



Sumario

Introducción

1. ¿Qué designa la palabra capitalismo?
2. ¿De dónde viene el beneficio?
3. ¿Por qué los ricos son más ricos?
4. ¿Qué necesitamos (realmente)?
5. ¿Qué no es mercancía?
6. ¿Es posible un capitalismo verde?
7. ¿A qué conduce la globalización?
8. ¿Para qué sirve la Europa liberal?
9. ¿Qué es una crisis?
10. Por qué vamos directo al precipicio

Conclusión



Introducción

No está tan lejana la época en que utilizar la palabra “capitalismo” bastaba para etiquetarte, incluso para descalificarte. En la década de los sesenta, uno de los manuales de referencia, el de Raymond Barre¹, tenía mucho cuidado en evitar ese término y prefería púdicamente utilizar el término de “economía descentralizada”. Hace relativamente poco tiempo que se ha decidido, en el debate público, llamar a cada cosa por su nombre. En el movimiento antiglobalización, la denuncia del capitalismo toma hoy el relevo a la del neoliberalismo y toda una serie de obras, sin ser necesariamente radicales, ya no dudan en hacer explícitamente referencia al capitalismo y a sus fallos².

Este libro, que quiere ser una introducción para un análisis crítico del capitalismo contemporáneo, persigue varios objetivos sencillos. El primero es definir qué es el capitalismo diferenciándolo de alguno de sus atributos: la moneda y el mercado, por ejemplo, que ya existían antes que él. Para esto es necesario un breve repaso a su génesis y su historia. También será necesario repasar las representaciones teóricas dominantes del capitalismo para demostrar su falta de rigor por una razón fundamental: la pretensión de la ciencia económica de querer reducir lo que es una forma de organización social a un conjunto de leyes tan exactas como las de la física no está justificada.

Hay que preguntarse a continuación qué tienen en común plasmaciones tan diferentes como son, por ejemplo, el capitalismo sueco o chino. Si las características propias de cada país predominaran sobre los mecanismos comunes, la noción de capitalismo sería la de una concha vacía. Incluso habría que ver si el capitalismo contemporáneo tiene algo que ver con el del siglo XIX. Así que hay que lograr explicar la existencia al mismo tiempo de las constantes del capitalismo y la diversidad de sus formas concretas. La historia reciente del capitalismo permite llevar a cabo esta exigente tarea. Lleva a distinguir dos fases históricas (que por pura comodidad llamaremos “Treinta gloriosos” y “capitalismo neoliberal”) separadas por el “gran giro” de comienzos de los años ochenta del pasado siglo. En los dos casos se trata de capitalismo, pero su forma de funcionamiento no es la misma. Esta periodización es importante porque permite analizar con perspectiva la crisis actual y demostrar que en el fondo es la crisis de las soluciones aplicadas a la crisis precedente, la de mediados de los años 70. Esta propuesta implica que se precisen mejor las distintas acepciones del término crisis. Pero también tiene la ventaja de aclarar el callejón sin salida en el que se encuentra el capitalismo actual que entra, sin solución de recambio, en una fase de “regulación caótica”. En fin, esta periodización coincide en gran parte con la historia de la estructuración de la economía mundial. El capitalismo ha conquistado todo el planeta y esta mundialización ha modificado profundamente la arquitectura del mundo.

El hilo conductor de esta obra es que el capitalismo ha entrado en una era de “rendimientos decrecientes”. A riesgo de hacer de abogado del diablo, recordaremos que el capitalismo ha llevado a una progresión espectacular de la productividad del trabajo, que es el factor esencial de su dinamismo. Pero la difusión de estos aumentos de productividad y su transformación en progreso humano prácticamente siempre se han conseguido por la presión de las luchas sociales. Hoy esta redistribución se ve frenada en gran medida por el aumento de las desigualdades, que refleja una relación de fuerzas degradada en detrimento del trabajo y a favor del capital. Pero, incluso más profundamente todavía, el capitalismo contemporáneo se muestra cada vez más incapaz de integrar en su propia lógica la satisfacción de las necesidades humanas. Al contrario, reacciona con la mercantilización del mundo, que conduce a la exclusión de algunas necesidades esenciales: más vale no producir o invertir si esto lleva a una menor rentabilidad. En fin, las soluciones mercantiles, las únicas compatibles con la lógica capitalista, son manifiestamente insuficientes para responder a la amenaza del calentamiento climático. Por todas estas razones, el capitalismo contemporáneo está perdiendo su legitimidad y su principio de eficacia aparece hoy reducido, incluso irracional, en relación a los grandes desafíos de la humanidad

¹. Raymond Barre, *Economie Politique*, PUF, coll “Themis”, première édition 1959.

². En enero de 2005, aparece en Gallimard *L'avenir du capitalisme*, de Jean Luc Gréau, seguido en octubre de una auténtica salva: Jean Peyrelave, *Le capitalisme total*, Seuil, Patrick Artus et Marie Virard, *Le capitalisme est en train de s'auto-détruire*, La Découverte; Elie Cohen, *La nouvel âge du capitalisme: bulles, kracks et rebons*, Fayard, 2005.



Cada uno de los capítulos siguientes merecería una o varias obras y ha dado lugar a abundante literatura. Este libro intenta relacionar, del modo más coherente posible, los diferentes aspectos del capitalismo. Por esta razón, alterna aproximaciones descriptivas y análisis más teóricos. También por ello, las referencias son abundantes. Son necesarias para conocer las fuentes utilizadas, justificar algunos argumentos o eventualmente remitir a desarrollos anexos. El conjunto de la bibliografía y de los enlaces de internet está disponible en esta dirección: <http://hussonet.free.fr/capibib.htm>.

1. ¿Qué designa la palabra capitalismo?

"El capital aborrece la ausencia de beneficio o de un beneficio mínimo. como la naturaleza tiene horror al vacío. Si el beneficio es conveniente, el capital se vuelve valiente: un 10% asegurado y se puede utilizar en todas partes; un 20%, ¡se calienta!; un 50%, es de una temeridad loca; al 100% pisotea todas las leyes humanas; al 300% no hay delito que no se atreva a cometer, incluso arriesgándose a la horca". Thomas Joseph Dunning. *Trade Unions and Strikes*. 1860

Para tratar sobre el capitalismo, antes hay que saber de qué hablamos. Ahora bien, la palabra es condimento de todas las salsas: de una persona ávida de ganancias se dirá que razona como "capitalista". Algunas personas nos explican que el capitalismo existe hace milenios y evocan el capitalismo comercial que precedió a la revolución industrial. Otras piensan que el capitalismo es el horizonte infranqueable de la vida en sociedad o que siempre habrá poseedores y ejecutantes. Otras incluso, más sutilmente, explican que el capitalismo toma formas muy distintas de unos países a otros o bien que se ha transformado profundamente a lo largo del tiempo de manera que no se podría hablar de "capitalismo" en general.

Un intento de definición

Lo más sencillo es enunciar de entrada la definición de capitalismo que subtenderá los capítulos siguientes. El punto de partida es que el capital no se reduce a un montón de dinero o a un parque de máquinas y de fábricas. El capital se define como una *relación social basada en la propiedad de los medios de producción*.

Esta apropiación privada de los medios de producción crea desde el principio una brecha entre quienes tienen y quienes, al no tener nada, deben vender su trabajo para vivir. Quien dice propiedad privada dice también competencia entre los capitales -y entre los capitalistas-. La competencia obliga a cada capitalista a aumentar su propio capital so pena de quebrar; de ahí, una carrera sin fin en búsqueda del beneficio, un proceso permanente de autovaloración. El milagro del capitalismo es, en efecto, su capacidad de generar beneficio: vender 120 euros de mercancías cuya producción ha requerido una inversión de 100. Una vez lanzada, y ahí reside su gran fuerza, esa máquina de producir valor lleva a un aumento considerable de la capacidad productiva de una sociedad.

Esta definición recogida puede parecer un poco descarnada. Para completarla hay que cotejarla, por una parte con la génesis del capitalismo- su historia- y, por otra, con sus diversas formas de concreción, las variedades del capitalismo.

La génesis del capitalismo

Sería presuntuoso querer resumir en unas páginas una historia compleja que se extiende durante varios siglos. El propósito aquí es insistir en lo que no es el capitalismo y delimitar bien sus rasgos específicos. Hay que ir a la búsqueda, no solo de una visión ideológica, sino también a una disolución de la noción de capitalismo que lo asimilaría al señuelo de las ganancias percibidas como un atributo eterno de la especie humana.

Los estudios sobre el desarrollo del capitalismo se organizan según dos grandes líneas de interpretación. La primera consiste en decir que el capitalismo ha existido siempre pero que de alguna forma estaba frenado por las estructuras sociales, por ejemplo, por el feudalismo. Esta visión se corresponde con la de Adam Smith, para quien la división del trabajo "es la consecuencia necesaria, aunque lenta y gradual, de una cierta inclinación natural de todos los hombres (...) que les lleva a traficar, a hacer trueques e intercambios de una cosa por otra"³. La inclinación natural de "todos los hombres" conduce a la división del trabajo y, de manera natural, al capitalismo.

³. Adam Smith, *recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* [1776], Livre I, chapitre II, Gallimard, coll. "Idées", Paris, 1976, p. 47, <http://gesd.free.fr/smith76.pdf>



Pero existe otra lectura, más acorde con la historia, que cuestiona la existencia de esa “inclinación natural”. Quien mejor lo expone es Karl Polanyi,⁴ que muestra, al contrario, que la introducción del capitalismo representa una verdadera ruptura en relación a los mecanismos sociales anteriores. Establece una diferencia fundamental entre las sociedades “con mercado” y la “sociedad de mercado”, denominación que recibe el capitalismo. Por tanto, el mercado no implica el capitalismo. Existía antes que el capitalismo y se puede concebir una sociedad poscapitalista que no suprima el mercado sino que lo regule, lo limite y lo socialice. Polanyi es además un precursor de la crítica de la mercantilización e insiste en lo que no debe y no puede ser realmente transformado en mercancía so pena de graves disfunciones sociales: el trabajo, la tierra y la moneda; para él, “ninguno de estos tres elementos (...) se produce para la venta; cuando se los describe como mercancías, es completamente ficticio”⁵.

Esta distinción puede hacerse extensiva a otros elementos: el comercio, la producción artesanal de bienes y la moneda existían antes que el capitalismo. Son tres pilares sobre los que este sistema se ha apoyado en su desarrollo. El capitalismo empezó siendo un capitalismo comercial, principalmente a través del desarrollo del comercio entre puntos distantes, de expediciones y conquistas coloniales. Se podría sostener que la globalización existió también antes del pleno desarrollo del capitalismo, lo que incitaría a abandonar una visión “eurocéntrica” del mundo precapitalista. Sin embargo, durante un largo periodo, “el desarrollo del capital mercantil estuvo limitado y subordinado por relaciones de producción que hacían del uso y en consecuencia del valor de uso la finalidad última de toda la actividad productiva”⁶.

Las regiones descubiertas y a continuación colonizadas permitieron conseguir productos escasos o preciosos, especialmente el oro que era entonces la encarnación de la riqueza. El mercantilismo es la ideología de esta práctica: un país es tanto más rico cuanto más reservas de oro o metales preciosos es capaz de acumular. Por otra parte, en torno a estas prácticas se inserta un capitalismo de negocio que necesitaba ser sostenido por los bancos. Este capitalismo mercantil tiene su auge principalmente en Venecia, Amberes, Génova, Amsterdam, en los siglos XIV, XV y XVI. El comercio lejano abastece las ferias y genera grandes ganancias, pero combinadas con riesgos considerables. Esta forma de enriquecimiento basada en el pillaje y el intercambio desigual lleva a lo que Fernand Braudel llama una “economía-mundo”⁷ dominada por los centros comerciales europeos. Opone este capitalismo comercial depredador a la economía local que sería una “economía de mercado” competitiva y relativamente regulada. Este capitalismo de aventureros, donde comienza a forjarse el espíritu de empresa, difiere del capitalismo establecido: el beneficio nace en la esfera comercial más que en la producción.

Pero este éxito del capitalismo comercial no es suficiente por sí solo para provocar un giro hacia el

⁴. Karl Polanyi, *La grande transformation*, Gallimard, 1983.

⁵. Karl Polanyi, op. cit. p.107.

⁶. Alain Bihr, *La préhistoire du capital, 1. Le devenir-monde du capitalisme*, Page deux, Lausanne, 2006, p.191.

⁷. Fernand Braudel, *La dynamique du capitalisme*, Flammarion, 1998.

capitalismo industrial. Este tendrá lugar en Inglaterra, aunque en el inicio “los ingleses poseían un sistema comercial y una tecnología inferior a la de sus rivales holandeses⁸”.

El capitalismo industrial se asienta progresivamente en los siglos XVII y XVIII, bajo la forma de manufacturas que se desarrollan sobre todo en Inglaterra ligadas a su actividad comercial. Al mismo tiempo la artesanía conoce también el auge a partir de la producción de ropa y herramientas necesarias para la agricultura o la naciente industria. Sin embargo, las técnicas de producción no evolucionaron y siguieron siendo de tipo artesanal, con un desarrollo limitado de las primeras industrias manufactureras que simplemente se contentaron con concentrar la fuerza de trabajo en grandes talleres. Para describir esta situación transitoria, Marx habla de sumisión o subsunción formal del trabajo al capital; para él no se trata aún del modo de producción “propriadamente capitalista” en la medida en que el beneficio sigue basado en la limitación del salario y la prolongación de la jornada laboral y no en una verdadera transformación de los métodos de producción: “la subsunción *real* del trabajo bajo el capital –el modo de producción *propriadamente capitalista*– no ocurre más que cuando los capitalistas de una cierta envergadura se apropian de la producción de forma directa, bien porque el comerciante se convierte en capitalista industrial, bien porque sobre la base de la *subsunción formal* se constituyen capitalistas industriales de una cierta importancia⁹”

Por tanto, este capitalismo primitivo no es todavía el capitalismo desarrollado, que no se reduce al comercio o al pillaje, ni siquiera al intercambio desigual. Aún no se daban todas las condiciones para su verdadero auge. De entrada, faltaba disponer de una mano de obra para este nuevo modo de producción. Esto se consiguió de diferentes maneras: por el significativo aumento de la productividad en la agricultura y por la destrucción progresiva de los *comunales*, o formas de explotación colectiva de la tierra. Por otra parte, faltaba transformar los talleres de las antiguas fábricas en gran industria.



En el primer punto, hay que insistir sobre la interacción entre el comercio internacional de tipo colonial y la liberación de mano de obra. Los trabajos del historiador Kenneth Pomeranz ¹⁰ arrojan nueva luz sobre el desarrollo del capitalismo en Inglaterra, a partir de una comparación con la región del delta del Yangtsé en China (alrededor de Shanghai). Las dos regiones presentaban “semejanzas asombrosas” y tenían a priori bazas comparables. La economía europea no contaba con ventajas decisivas, ya se tratara del capital acumulado o de las instituciones económicas. ¿Cómo fue, pues, posible que la industrialización se produjera en Inglaterra y no en China?

Una de las explicaciones radica en los recursos -por ejemplo el algodón- que Inglaterra obtenía del comercio internacional: permitían economizar tierras y transferir trabajadores fuera de la agricultura, en otras palabras suministrar mano de obra abundante a otros sectores. Es este factor, más que la introducción de

⁸. *idem*, p.150. Las Provincias-Unidas conocieron su edad de oro « pero como la última y más evolucionada de las sociedades mercantiles no capitalistas » y este éxito « no se basaba en los beneficios de productores haciéndose la competencia », Ellen Meiksins Wood, *L'origine du capitalisme*, Lux, 2009, p.149. Otros análisis invocan la demografía pero Robert Brenner demuestra que ese factor no es el más determinante. Cf. Robert Brenner, « The Agrarian Roots of European Capitalism », *Past & Present*, n°97, November 1982, <http://gesd.free.fr/brenner82.pdf>

⁹. Karl Marx, *Le Chapitre VI, La Dispute*/ Editions sociales, 2010, p.192.

¹⁰. Kenneth Pomeranz, *Une grande divergence. La Chine, l'Europe et la construction de l'économie mondiale*, Albin Michel, 2010.

nuevas tecnologías, el que explica el aumento de la productividad británica¹¹. El segundo factor está ligado a la energía. En Inglaterra, los recursos del carbón eran fácilmente accesibles y explotables, mientras que el delta del Yangtsé carecía de fuentes de energía. El recurso al carbón fósil en Inglaterra tuvo efectos colaterales positivos, al poner fin a la deforestación y liberar hectáreas de tierra para una producción distinta a la del carbón vegetal. Pomeranz también pone de manifiesto otro mecanismo: las minas inglesas, que tenían tendencia a llenarse de agua, precisaban continuas operaciones de bombeo. Ahora bien, para accionar las bombas se recurría a máquinas de vapor, ellas mismas alimentadas con carbón. De esta manera, las dificultades ligadas a la explotación del carbón impulsaron el perfeccionamiento y el aumento del rendimiento de las máquinas de vapor¹².

La plantilla de análisis de Pomeranz articula de forma apasionante los diferentes condicionantes y permite comprender que la revolución industrial nace de una combinación bastante aleatoria de condicionantes geológicos, recursos externos, disponibilidad de fuerza de trabajo y progresos tecnológicos. Esta alquimia tan especial permite comprender por qué el auge del capitalismo no tiene nada de predeterminado. Sin duda, se podría reprochar a Pomeranz dejar de lado factores geopolíticos como las guerras del opio de mediados del siglo XIX que sin ninguna duda afectaron a las posibilidades de desarrollo autónomo de China. Pero sobre todo, tiende a subestimar el papel de las transformaciones en el campo.

La mutación de las relaciones sociales

La atención a las relaciones sociales remite a la tesis de Marx según la cual “la base de toda esta evolución [que conduce al capitalismo] es la expropiación de los labradores¹³”. Se la vuelve a encontrar, con matices y profundizaciones, en los trabajos marxistas contemporáneos de Maurice Dobb¹⁴, Robert Brenner o Ellen Meiksins Wood. El punto de partida del desarrollo del capitalismo agrario en Inglaterra es, en efecto, el proceso de *cercamiento* que consistió en suprimir el derecho al acceso a los *commons* (las tierras comunales). Marx escribe en el *Capital* que “La forma parlamentaria de robo cometida sobre los comunales es la de leyes sobre el cercado de las tierras comunales (*Bills for inclosures of commons*). En realidad, son decretos por medio de los cuales los terratenientes se regalan a sí mismos los bienes comunales, decretos de expropiación del pueblo¹⁵”. Esta expropiación tuvo el efecto de crear una mano de obra carente de recursos y disponible para constituir la naciente clase obrera industrial. Robert Brenner¹⁶ insiste en otro aspecto decisivo para la formación de este capitalismo agrario, a saber, las relaciones entre terratenientes y campesinos (Brenner habla de “relaciones de extracción del excedente”). Para simplificar, los lazos de servidumbre habían desaparecido y las tierras eran cultivadas por granjeros. La única forma de enriquecerse de los señores ingleses era una reducción de costes y un aumento de la productividad en el trabajo. Por el contrario, en Francia la coerción ejercida era mucho más fuerte y “la manera más fácil para el señor de aumentar el rendimiento de sus tierras no era realizar inversiones de capital e introducir nuevas técnicas, sino “exprimir” a los campesinos aumentando el valor de las rentas¹⁷”. Y su posición de fuerza, garantizada por una monarquía absolutista, les permitía hacerlo. Por el contrario, en Inglaterra “los señores tenían tendencia a animar a sus granjeros a encontrar formas de reducir los costes, aumentando la productividad del trabajo¹⁸”. Estos aumentos de productividad eran necesarios para satisfacer las necesidades de los obreros que habían abandonado el campo, sin lo cual “el capitalismo industrial, sin duda, no habría nacido en Inglaterra¹⁹”.

¹¹. Kenneth Pomeranz, « Le machinisme induit-il une discontinuité historique? », dans *Histoire globale, mondialisations et capitalismes*, Philippe Beaujard, Laurent Berger et Philippe Norel (dir.), coll. Recherches, La Découverte, 2009.

¹². Antes de la introducción del motor de vapor las bombas eran accionadas por caballos, de ahí viene caballo de vapor como unidad de medida de potencia.

¹³. Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, section VIII, Editions sociales, p.156. El conjunto de esta sección sobre la acumulación primitiva está disponible aquí: <http://gesd.free.fr/accuprim.pdf>

¹⁴. Maurice Dobb et Paul Sweezy, *Du féodalisme au capitalisme : problèmes de la transition*, Maspero, 1977.

¹⁵. Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, section VIII, Editions sociales, p.165.

¹⁶. Robert Brenner, « Agrarian Class Structure and Economic Development in Pre-Industrial Europe », *Past & Present*, n°70, February 1976, <http://gesd.free.fr/brenner76.pdf>

¹⁷. Robert Brenner, op.cit., p.48.

¹⁸. Ellen Meiksins Wood, op.cit., p.159.

¹⁹ *idem*, p.224.



Por tanto, es posible hablar de capitalismo agrario, porque en gran medida es en el campo donde se desarrollaron las relaciones sociales capitalistas. Pero una vez más, esta mutación no tenía nada de proceso lineal: para que el capitalismo “venga al mundo”, destaca Marx, es necesario que “al menos parcialmente los medios de producción hayan sido ya arrebatados sin rodeos a los productores, que los empleaban para realizar su propio trabajo, y que sean detentados ya por productores mercantiles, que los emplean para especular con el trabajo ajeno²⁰”

En este proceso, que no tiene nada de lineal o espontáneo, el Estado juega su papel. Por ejemplo, es él quien contribuye al auge de los bancos encargados de asegurar la financiación. De forma más general, “la naciente burguesía no podría prescindir de la intervención constante del estado; la utiliza para 'regular' el salario, es decir para bajarlo al nivel conveniente, para prolongar la jornada laboral y mantener al propio trabajador en el grado de dependencia querido. Ese es un momento esencial de la acumulación primitiva”. Sólo después, “en el curso ordinario de las cosas, el trabajador puede ser abandonado a la acción de las 'leyes naturales' de la sociedad, es decir a la dependencia del capital, engendrada, garantizada y perpetuada por el propio mecanismo de la producción”. Pero, “sucede de otro modo durante la génesis histórica de la producción capitalista²¹.”

Enlazando así el análisis de la acumulación primitiva, se encuentra esta idea esencial sobre la naturaleza del capital como relación social: “Un 'negro' es un 'negro'. Solamente en determinadas circunstancias se convierte en esclavo. Una máquina para hilar algodón es una máquina para hilar algodón. Solamente en determinadas circunstancias se convierte en *capital* (...) Para producir [los hombres] entran en contacto y en determinadas relaciones unos con otros y no es más que en los límites de estos contactos y estas relaciones sociales donde se establece su acción sobre la naturaleza, la producción²²”.

El papel de la técnica

Entre los análisis del capitalismo se puede discernir una clave de lectura “tecnologizante” que hace depender el dinamismo del capitalismo de innovaciones técnicas. Hoy, por ejemplo, la referencia a las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (NTIC) se ha convertido en un lugar común. La estrategia de Lisboa aspiraba a hacer de Europa “la economía del conocimiento más competitiva y más dinámica del mundo de aquí a 2010, capaz de un crecimiento económico duradero acompañado por una mejora cuantitativa y cualitativa del empleo y una mayor cohesión social”. Esta muestra de neolengua merece citarse para subrayar hasta qué punto la dinámica económica, e incluso la cohesión social, son concebidas como estrechamente dependientes de la difusión de las innovaciones tecnológicas. Al mismo tiempo que se anunciaba esta “estrategia”, se hablaba de “nueva economía”, en plena explosión de la burbuja de Internet. *The Economist* del 10 de diciembre de 2000 proponía la siguiente definición: “un

²⁰. Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, section VIII, Editions sociales, p.165.

²¹. *idem*, p.178-179.

²². Karl Marx, *Travail salarié et capital*, 1849, dans Marx Engels, *Œuvres choisies*, Editions du Progrès, Moscou, 1955, p.83-84, <http://gesd.free.fr/travsala.pdf>

aumento duradero de la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo resultante de la introducción o de la difusión de las tecnologías de la información”. Hay que recolocar esta proposición en su contexto: buscaba dar una base objetiva a esta irracional exuberancia que había hecho explotar los parqués de las Bolsas de forma completamente desconectada de los “fundamentos” de la economía. Por otra parte, se descubriría bastante pronto que los aumentos de productividad no eran duraderos y más bien tenían que ver con un ciclo *Higtech* sin futuro²³.



Sin embargo, la idea de un vínculo entre tecnología y dinamismo del capitalismo es justa y muchos economistas la han trabajado, entre ellos Schumpeter y su temática de la “destrucción creadora²⁴”. El punto de partida es la constatación de que la historia del capitalismo está marcada por una sucesión de ciclos, de fases o de ondas que hacen alternar periodos de expansión sostenida con periodos de crecimiento débil. Kondratieff dio su nombre a lo que llamaba ciclos largos, aunque más bien corresponden a fases históricas cuya duración, incluso si no está fijada mecánicamente, es del orden de 25 a 30 años.²⁵ Si existe un vínculo orgánico entre la sucesión de las ondas largas y las revoluciones científicas y técnicas, esta relación no puede sin embargo remitirse a una visión en la que la innovación sería por sí misma la clave para el inicio de una nueva fase expansiva²⁶. El desarrollo tecnológico nunca ha seguido un proceso de “darwinismo económico” análogo al de la selección natural. Es lo que David Noble muestra en su libro clásico²⁷: las opciones de inversión que permiten desarrollar nuevas tecnologías y hacerlas viables económicamente no dependen solo de sus potencialidades intrínsecas, sino también de “intereses políticos, de expectativas entusiastas y de condicionantes culturales”. Dicho de otra forma, “todas las opciones tecnológicas no nacen iguales”. Las propias exigencias de la investigación militar (o espacial) siempre han afectado a la determinación de las prioridades. Las innovaciones en los métodos de producción están más a menudo guiadas por el deseo de reducir el número de empleados o el nivel de cualificación requerido que por la mejora de las condiciones de trabajo. Noble recuerda que el telar diseñado por Jacquard en 1804 había sido encargado por los empresarios textiles lioneses para reducir la mano de obra. Y estas primeras máquinas fueron quemadas por los obreros, prefigurando la revuelta de Canuts de 1831.

²³. Ver Michel Husson, « Après la nouvelle économie », *Variations* n°3, 2002, <http://hussonet.free.fr/apres.pdf>

²⁴. El economista austriaco Joseph Alois Schumpeter (1883- 1950) expone particularmente esta noción en su obra *Capitalisme, socialisme et démocratie* (1942).

²⁵. El economista soviético Nikolai Dmitrievitch Kondratiev (1892-1938), en *Les grands cycles de la conjoncture* (1928).

²⁶. Desde este punto de vista, las mutaciones vinculadas a la informática constituyen sin duda un nuevo « paradigma tecno-económico » –pero esto no es suficiente para inaugurar una nueva fase expansiva. Es tanto más urgente tomar distancias con un cierto cientifismo, en cuanto que los defensores del capitalismo lo hacen suyo fingiendo creer que la revolución tecnológica actual sería suficiente para definir un modelo social coherente.

²⁷. David Noble, *Forces of Production. A Social History of Industrial Automation*, Alfred A. Knopf, 1984.



Los logros del capitalismo se basan en la movilización de la tecnología y en su gran capacidad de innovación. Sin embargo, la trayectoria seguida no es neutra, ya que el capitalismo selecciona las tecnologías adecuadas a sus propias exigencias. Además, las tecnologías no definen automáticamente un orden productivo coherente, de modo que no hay salida exclusivamente tecnológica a las crisis del capitalismo. En fin, y quizás sobre todo, el desarrollo del capitalismo depende en gran medida de las fuentes de energía que le han proporcionado su fuerza productiva, a muy bajo coste y sin tener en cuenta las consecuencias sobre el medio ambiente.

Este breve repaso permite resaltar esta idea general: el capitalismo no se desarrolla de forma “natural”. En efecto, implica un cambio radical en las relaciones sociales que no se puede realizar en cualquier situación. Esta clave de lectura conserva toda su actualidad para comprender el auge de los capitalismos “emergentes”

¿Un espíritu del capitalismo?

Este enfoque enraizado en las relaciones sociales lleva a relativizar las lecturas de la génesis del capitalismo que ponen el acento exclusivamente en factores culturales y religiosos. Werner Sombart asocia el auge del capitalismo con la mentalidad judía²⁸. Para Max Weber, que avanza el concepto de “espíritu del capitalismo (moderno) para caracterizar la búsqueda racional y sistemática del beneficio en el ejercicio de una profesión²⁹”, las raíces hay que buscarlas más bien en la ética protestante.

La referencia a Weber, quien critica “la doctrina simplista del materialismo histórico según la cual tales ideas son el reflejo, o la superestructura, de situaciones económicas dadas³⁰”, es a menudo opuesta al enfoque marxista. Pero Weber no olvidaba precisar que “en la medida en que un individuo está implicado en las relaciones de la economía de mercado, está obligado a adecuarse a las reglas de acción capitalistas. El empresario que actuase continuamente en sentido contrario a estas reglas sería eliminado de la escena económica de la misma forma que sería arrojado a la calle el obrero que no pudiera o no quisiera adaptarse a ellas”³¹. No se puede más que suscribir estas afirmaciones que matizan la tesis de un papel autónomo de las ideas.

En un estilo de tradición weberiana, se intentó explicar el éxito económico de los países por aptitudes culturales específicas propias de ciertas naciones. En la época en la que Japón era aún un “modelo”, el economista japonés Michio Morishima (emigrado a la London School of Economics) publicaba un libro³² en el que explicaba los éxitos (sin embargo, entre comillas) del capitalismo japonés a partir de los valores de

²⁸. Werner Sombart, *Jews and the Modern Capitalism*, 1911, <http://gesd.free.fr/sombjews.pdf>

²⁹. Max Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, 1904-1905, Pocket, 1989, p.66, <http://gesd.free.fr/weber45.pdf>

³⁰. *idem*, p.52.

³¹. *idem*, p.52.

³². Michio Morishima, *Why Has Japan 'Succeeded'? Western Technology and the Japanese Ethos*, Cambridge University Press, 1982. Traduction française: *Capitalisme et confucianisme: l'éthique japonaise et la technologie occidentale*, Flammarion, 1987.

sacrificio y de lealtad propios del confucianismo. Pero algunos años más tarde, en 1999, publicaba un nuevo libro (esta vez en japonés) titulado *Por qué Japón va a hundirse*. Ese reajuste demuestra hasta qué punto las explicaciones estrictamente culturalistas pueden ser efímeras.

Más cerca de aquí, los organismos de orientación neoliberal como la OCDE intentan dar cuenta de los logros relativos de los diferentes países -especialmente en materia de empleo- por rasgos específicos, es verdad que más institucionales que culturales o éticos. Pero la intención es la misma: se trata de subordinar el análisis económico a las formas de organización social que remiten ellas mismas a los espíritus nacionales.

El bucle se cierra finalmente con algunos autores contemporáneos que intentan explicar el funcionamiento de la economía, en particular los mercados del trabajo, con los valores de los diferentes pueblos, incluso de las diferentes etnias. De esta forma, en 2008, el premio del libro de economía fue para Yann Algan y Pierre Cahuc por una breve obra³³ donde establecen toda una serie de correlaciones. Los países con la tasa de empleo más alta serían, por ejemplo, aquellos donde mayor proporción de personas responde que es “posible tener confianza en los demás”. De hecho, esta buena voluntad no se ve recompensada pues la confianza medida así se asocia a un salario mínimo inferior (por tanto no se es nunca suficientemente desconfiado). La confianza, este otro estado de espíritu, es favorable al buen funcionamiento “de los mercados” (leer capitalismo) pues facilita “una competencia pacífica y equitativa”. Francia, sin embargo, con su Estado intervencionista y su modelo social rígido, es víctima de un círculo vicioso en el que la desconfianza nutre el recelo. “el déficit de confianza de los franceses está lógicamente asociado al miedo al mercado. Este miedo suscita una demanda de reglamentación para limitar la competencia. Pero la limitación de la competencia crea rentas de situación que nutren la corrupción y mantienen la desconfianza mutua³⁴”.



Esta teorización, que utiliza de forma indiscriminada encuestas de opinión cualitativas³⁵, en el fondo viene a clasificar las naciones según el grado de fullería de su población, equiparado a una reticencia nefasta al espíritu del capitalismo. Esta versión muy degradada del enfoque weberiano franquea un paso suplementario buscando demostrar el carácter atávico, casi genético, de estas determinaciones, impermeables al contexto social y cultural. Así, los descendientes de emigrantes franceses en Estados Unidos habrían conservado su incivismo congénito y habrían permanecido próximos a sus primos que se quedaron en Francia. Tales derivas representan otros tantos intentos de explicar la diversidad de los capitalismos concretos convirtiendo las “mentalidades” en el único principio que puede explicar las diferencias.

³³. Yann Algan et Pierre Cahuc, *La société de défiance : comment le modèle social français s'autodétruit*, Editions rue d'Ulm, 2007, <http://gesd.free.fr/opus09.pdf>

³⁴. Yann Algan et Pierre Cahuc, op.cit., p.57.

³⁵. Para una crítica rigurosa y demoledora, ver Jacques Rodriguez et Jean-Michel Wachsberger, « Mesurer la confiance, dénoncer la défiance : deux économistes au chevet du modèle social français », *Revue française de sociologie*, 50-1, 2009, <http://gesd.free.fr/5010152.pdf>

Las variantes del capitalismo

El capitalismo hoy se ha impuesto prácticamente en todo el mundo. Pero se concreta de forma muy diferente según el país o las regiones. ¿Cómo explicar esta diversidad? Menospreciando la diversidad de las instituciones y de los acuerdos sociales, se cae rápidamente en el “economicismo” que consiste en reducir todo a determinaciones económicas. Recíprocamente, la focalización en especificidades puede hacer olvidar las tendencias comunes y subestimar la maleabilidad del capitalismo. Se recupera aquí la distinción de Marx entre el modo de producción capitalista, con su propia coherencia, y las formaciones sociales que pueden combinar varios modos de producción o disponer de instituciones y relaciones sociales diversas.

El punto de vista que se adoptará aquí será más bien intentar identificar las constantes del capitalismo, más allá de las formas concretas en las que se encarna. La razón de esta elección se deriva del examen de la dinámica del o de los capitalismos desde hace varias décadas. Esta dinámica va en el sentido de una convergencia hacia abajo. Por supuesto, no borra las especificidades de cada capitalismo, pero la competencia entre éstos lleva a que “el capitalismo malo expulsa al bueno”, por retomar una fórmula de Robert Boyer³⁶. Para convencerse de ello, basta recordar la larga lista de los “modelos” que nos fueron propuestos sucesivamente: el toyotismo japonés, el capitalismo “renano”, las socialdemocracias nórdicas, el Reino Unido, Dinamarca, por no hablar de la “Gran máquina de crear empleos” o la “net-economía” americana. Por poner solo un ejemplo, la OCDE señala que “desde el año 2000, la pobreza y la desigualdad en los ingresos han aumentado más rápido en Alemania que en cualquier otro país de la OCDE³⁷”.

La crisis, o mejor las crisis sucesivas, pasaron por allá y resultaron reveladoras. Cada uno de esos supuestos “modelos” conoció grandes perturbaciones. En el interior de Europa el modelo alemán fue sometido a vigorosas políticas neoliberales que llevaron al bloqueo de los salarios y al crecimiento de los *minijobs* y de la pobreza. Y esta involución, unida a una política de competencia a ultranza, conduce a un continuo cuestionamiento del modelo social europeo.

La globalización, entendida como la puesta en competencia de los asalariados de todos los países, ejerce una presión permanente sobre el conjunto de las relaciones sociales, en el sentido de un endurecimiento. Sin embargo, no ha eliminado las diferencias: un verdadero abismo separa al trabajador chino del trabajador europeo, pero no obstante es sorprendente ver que están sometidos a mecanismos de competencia que reflejan la misma lógica. La carrera por la competitividad y la exclusión de sectores enteros de la población son procesos universales que se encuentran, bajo formas sociales completamente diferentes, en países cuyo nivel de desarrollo no se mide por el mismo rasero. Los mecanismos que generan una precariedad creciente en los países ricos son de naturaleza semejante a los que marginan y empobrecen a la población de los países pobres.

El decorado ideológico

Los defensores del capitalismo como horizonte infranqueable retoman, sin tampoco superarlos, los argumentos de un famoso libro de W. W. Rostow, *Las etapas del crecimiento económico*, publicado en 1960³⁸. En la historia del mundo, Rostow distingue cinco etapas: 1) la sociedad tradicional; 2) las condiciones previas para el despegue; 3) el despegue; 4) la marcha hacia la madurez; 5) la era del consumo de masas. Esta historia se superpone en el fondo a la de la productividad en el trabajo. Se estanca en la sociedad tradicional que sigue siendo esencialmente agrícola. Las condiciones previas permiten los primeros aumentos de productividad en la agricultura y después en la naciente industria. La fase del despegue marca la transición hacia el aumento regular de la productividad y por tanto un crecimiento sostenido. Es la revolución industrial. La generalización del progreso técnico lleva a la madurez y luego a la era del consumo de masas, marcada por el desarrollo de los servicios. En ese momento, de alguna forma, la historia se para.

³⁶. Robert Boyer, « Le mauvais capitalisme chasse le bon », *Le Monde*, 4 juin 1996

³⁷. OCDE, « Growing Unequal ? », 2008, country note : Germany, <http://gesd.free.fr/inegaa.pdf>

³⁸. Walt Whitman Rostow, *Les étapes de la croissance économique* [1960], Economica, 3ème éd., 1997.



Es curioso que el libro de Rostow se subtitule *Un manifiesto no comunista*, dado que en realidad se limita a retomar las versiones de baja gama del “materialismo histórico”, donde el desarrollo de las fuerzas productivas hace pasar mecánicamente de un modo de producción al otro: comunismo primitivo, esclavismo, feudalismo, capitalismo y al fin comunismo. Ciertamente, el punto de llegada no es el mismo: la “era del consumo de masas” -en otras palabras, el capitalismo-, pero la lógica de conjunto es en el fondo la misma: los progresos de la técnica conducen a un último sistema que marca, una vez más, el fin de la historia. Esta idea de un recorrido completamente trazado, más allá de bifurcaciones y paradas que en el fondo no serían más que peripecias, ha sido al contrario contestada por versiones más sutiles del marxismo ligadas a una concepción no lineal de la historia.

El libro de Rostow era en gran medida una ofensiva preventiva contra los análisis del subdesarrollo que entonces ponían el acento en los efectos del dominio de los países más avanzados. El fenómeno del aumento de poder de los países llamados “emergentes” modifica los términos de este debate que puede parecer caducado. Pero la clave de lectura de Rostow subtiende, todavía hoy, la concepción liberal del mundo: el destino de toda sociedad es, gracias al progreso, acceder *in fine* a la era del consumo de masas. Todo es perfectamente lineal: no hay más que un solo camino y cada país debe intentar reunir las condiciones de despegue que le permita acceder al nirvana capitalista. Esta concepción del mundo hace también referencia a la democracia. Esta mantendría una relación de causa efecto con el desarrollo capitalista. Más o menos en la misma época, Milton Friedman sostenía³⁹ que la libertad económica es un requisito necesario para toda libertad política. Y viceversa: todo ataque a la libertad económica conduciría inevitablemente a las peores dictaduras. He aquí por qué el capitalismo es el mejor o el menos malo de los sistemas y sería inútil querer sobrepasarlo. Ahí se reconocen los términos de un argumentario perfectamente contemporáneo que pretende disuadir de cualquier reflexión sobre un posible poscapitalismo descalificándolo como un totalitarismo potencial.

Lecturas complementarias

Paul Bairoch, *Victoires et déboires*, Gallimard, 1997.

Michel Beaud, *Histoire du capitalisme*, Seuil, 2010.

Fernand Braudel, *La Dynamique du capitalisme*, Flammarion, 1998.

Karl Marx, deux extraits du Livre I du *Capital* :

– *L'accumulation primitive* (section VIII), <http://gesd.free.fr/accuprim.pdf>

– *Machinisme et grande industrie* (chapitre XV), <http://gesd.free.fr/machini.pdf>

Ellen Meiksins Wood, *L'origine du capitalisme*, Lux, 2009.

Karl Polanyi, *La grande transformation*, Gallimard, 1983.

Kenneth Pomeranz, *Une grande divergence*, Albin Michel, 2010

³⁹. Milton Friedman, *Capitalisme et liberté*, Robert Laffont, 1971.

2. ¿De dónde viene el beneficio?

"Guardémonos de la peligrosa teoría de ese equilibrio que se restablece por sí solo. Es verdad que, a la larga, un cierto equilibrio se restablece; pero a costa de un espantoso sufrimiento."

Sismondi, Nuevos principios de economía política, 1819

Para comprender realmente el capitalismo, es preciso un marco teórico. Ahora bien, ¡hay una plétora de ellos! La economía política, la ciencia que toma al capitalismo como objeto de estudio y nace con él, está fragmentada en varios paradigmas: clásico (Ricardo⁴⁰), marxista, neoclásico (Walras⁴¹) y keynesiano⁴². Hoy, la versión neoclásica constituye el núcleo duro de la economía dominante y, en consecuencia, se supone que debe ofrecer una visión coherente del capitalismo. Así que vamos a examinar esta pretensión en torno a dos preguntas clave: ¿Qué es el beneficio? ¿Cómo se realiza "la asignación de los recursos escasos entre fines alternativos"⁴³ en el capitalismo?

¿Qué es el excedente?

El punto de partida es la noción de excedente: es lo que una sociedad produce más allá de su simple reproducción. Se trata de una noción muy general, ya que es difícil imaginar una sociedad "sin excedente". Sería necesario que todos sus miembros consagraran íntegramente su tiempo a procurarse la subsistencia. Incluso en las sociedades primitivas, hay un modo de excedente en forma de tiempo libre dedicado a actividades que no participan en la satisfacción de las necesidades elementales necesarias para sobrevivir.



El modo en que este excedente es repartido y apropiado puede evidentemente diferir del todo. Tomemos algunos casos estilizados. En una sociedad esencialmente agrícola, el excedente existe desde el momento en que la producción es excedentaria en relación al consumo: puede entonces ser dedicado al mantenimiento de una capa social liberada de las tareas de producción (jefes, soberanos, curas, artistas, etc.). Todo depende del modo en que se organice la sociedad: en vez de mantener a curas, podría por ejemplo optar por no producir más que lo estrictamente necesario y dedicar el tiempo así liberado a otras actividades. En este caso, tendríamos una especie de "comunismo primitivo". La veracidad histórica rigurosa de estos ejemplos es incierta, pero bastan para mostrar que acuerdos sociales diferentes son *a priori* factibles.

En cualquier caso, la historia de la humanidad tomó muy pronto la forma de sociedades de clases, definidas éstas por su relación con ese excedente, según si contribuyen a producirlo o si se benefician de él. La

⁴⁰ El economista inglés David Ricardo (1772-1823), es el autor *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817).

⁴¹ Léon Walras (1834-1910), economista francés.

⁴² Del nombre del economista británico John Maynard Keynes (1883-1946).

⁴³ Por retomar la definición canónica de Lionel Robbins, en *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London: Macmillan, 1932, <http://digamo.free.fr/robbins32.pdf>

sociedad feudal da un ejemplo transparente: los siervos estaban obligados a dar al señor una parte de su cosecha o a cultivar una parte de sus tierras. Esta regla de aritmética social expresaba el modo de reparto del excedente producido por los campesinos: una cierta proporción -o un cierto volumen- correspondía al señor, el resto lo conservaban ellos. Si la superficie de tierras

cultivadas o su rendimiento no hubieran bastado para generar un excedente, esta estructura de clases nunca habría podido establecerse. Este ejemplo, ciertamente esquemático, muestra que la organización de una sociedad depende, de manera inextricable, de su potencial tecnológico y de las relaciones sociales que la constituyen. Un cierto desarrollo de la productividad, la existencia de un excedente, posibilita una división social, aun cuando ésta no esté exclusivamente determinada por el nivel tecnológico. En el ejemplo feudal, el excedente está todavía ligado, esencialmente, a la actividad agrícola. Por ello, los primeros teóricos de la economía consideraban la tierra como única fuente de riqueza e introducían al mismo tiempo una distinción entre actividades productivas (actividades que producen excedente) y no productivas.

Demos un pequeño salto hacia delante, para pasar del feudalismo al capitalismo. La transición de un sistema al otro dio lugar a importantes controversias históricas y coincidió también con el nacimiento de la economía política. Esta disciplina se marcaba la tarea de explicar el funcionamiento del capitalismo.

Los primeros grandes economistas (Adam Smith o David Ricardo) se planteaban una especie de cuestión previa, la del valor. ¿Por qué un bien tiene un precio más elevado que otro? ¿Cómo se reparte el valor creado entre asalariados (salario), capitalistas (beneficio) y propietarios de bienes raíces (renta)? Y por fin, simplemente: ¿De dónde surge el beneficio?

Con la agricultura, la respuesta es aparentemente simple: el excedente es un don de la Naturaleza. Pero, en el caso de la industria, ya no tiene nada de natural. Así que, si se quiere entender el capitalismo -crear su teoría- hay que comenzar por entender el beneficio. Pero esto se anuncia mucho más complicado de lo que parecía al principio.

Teorías del beneficio

Definir el beneficio no es complicado: es la diferencia entre el precio de un bien y su coste de producción. ¿Qué hace un capitalista? Compra máquinas, ordenadores, oficinas, materias primas, energía, bienes intermedios (por ejemplo, neumáticos para industria automovilística), contrata asalariados y los emplea en producir un nuevo bien. Y lo vende. Hagamos las cuentas: en el lado de los gastos está el coste de producción, es decir el conjunto de los gastos asumidos para producir ese bien; por el lado de los ingresos, el precio de venta. El beneficio es la diferencia entre el precio y el coste de producción.

Todo esto es de sentido común, pero ¿dónde está la teoría? Aventuremos una comparación con la caída de los cuerpos. Si suelto un objeto desde mi balcón, cae. Pero, ¿por qué? Si se me responde que cae porque llega más abajo que su punto de salida, me quedará bastante a medias y poco satisfecho por la respuesta. En el caso del beneficio, la primera respuesta es del mismo nivel: los capitalistas obtienen beneficio porque venden sus mercancías más caro que lo que han pagado por su producción. Este repaso tautológico de la definición no es una teoría del beneficio. Sin embargo, la ciencia económica dominante evita en lo posible plantearse la cuestión y, cuando consiente en ello, propone respuestas poco satisfactorias.

Si reflexionamos bien, la cuestión es doble. En primer lugar hay que explicar qué hace posible la propia existencia del beneficio, pero también hay que saber por qué les corresponde a los capitalistas.

La propia existencia de un beneficio no es tan evidente como parece: al vender su producto más caro que lo que le ha costado ¿el capitalista no está timando a sus clientes? Tal proeza sería evidentemente imposible a largo plazo y a gran escala, no puede corresponder al funcionamiento normal del capitalismo. Por término medio, los bienes deben ser vendidos "a su valor".



La clave está en la noción de excedente. Si el beneficio puede existir es porque la sociedad industrial libera un excedente, que ya no tiene nada que ver con la fecundidad de la madre naturaleza. La dificultad con el capitalismo estriba en que la relación salarial oscurece las cosas. Una comparación entre el siervo y el asalariado permitirá comprender mejor por qué. Cuando el siervo debe entregar, digamos un tercio de su cosecha, es obvio que trabaja un tercio de su tiempo para el señor. Para el asalariado, las cosas no son tan claras: si ha sido contratado para una jornada laboral de 8 horas, será pagado por 8 horas. En este caso, una vez más, ¿de dónde proviene entonces el excedente, y en consecuencia el beneficio?

Hay que retroceder un poco y razonar sobre la economía en conjunto, y más precisamente su valor añadido global, dicho de otro modo el famoso PIB (Producto Interior Bruto). Éste se obtiene sumando todas las cifras de negocios de las empresas y deduciendo después, para evitar dobles cuentas, los consumos intermedios (lo que los capitalistas se compran unos a otros). Simplificando un poco más, este valor añadido se reparte, por el lado de los ingresos, entre beneficios y salarios. Pero, por el lado de la producción, también corresponde a un amontonamiento de mercancías (bienes y servicios). Se pueden hacer dos montones, poniendo en un lado las mercancías consumidas por los asalariados y, en el otro, lo que representa el excedente.



Si los asalariados no produjeran más que los bienes y servicios que consumen, no habría excedente, ni por lo tanto beneficio. Así que el beneficio se basa en una productividad del trabajo suficiente para que los asalariados, durante su tiempo de trabajo, produzcan más de lo que consumirán. Hay, pues, una base técnica en la existencia del beneficio, lo que también es cierto para las formas anteriores de excedente. La particularidad del beneficio es que revierte a los capitalistas, es decir a los propietarios de los medios de producción. El beneficio obtenido vendiendo coches revierte a los propietarios de la industria automovilística.

Pero esta manera de repartir el beneficio es evidentemente un apaño muy particular, que no es el único posible. Durante un instante, podemos soñar e imaginar por ejemplo que todos los beneficios se viertan a

un pote común, cuyo uso sería determinado por el conjunto de los ciudadanos. Esta visión, ciertamente algo utópica, permite subrayar, una vez más, que el capitalismo se basa, no sólo en características técnico-económicas, sino también en relaciones sociales, en primer lugar sobre la propiedad privada de los medios de producción. Esta particularidad tiene una consecuencia importante: en la medida en que el beneficio sirve, entre otras cosas, para invertir, las opciones de inversión provienen de decisiones privadas, basándose el poder de decidir en la propiedad privada de los medios de producción. Ahora bien, estas opciones van a determinar la trayectoria del desarrollo económico, según se "ponga el acento" en tal o cual ámbito. Por consiguiente, en el capitalismo es una franja (más bien estrecha) de miembros de la sociedad la que decide de hecho sus prioridades. Es un punto absolutamente decisivo en cuanto a las relaciones entre capitalismo y democracia.

Los primeros grandes economistas, Smith y Ricardo, estaban de acuerdo en una cosa: es el trabajo quien está en el origen del valor creado. Pero esta teoría del valor-trabajo tenía dos puntos débiles. El primer problema era que la suma de dinero que sirve al capitalista para pagar los salarios engorda, en el momento de la venta, por la adición de un beneficio. Dicho de otro modo, el dinero recibido por el capitalista al vender sus mercancías le permite comprar ("encargar") más trabajo del que ha empleado. Esta dificultad presente en Adam Smith es resuelta por Ricardo que admite con la boca pequeña que el trabajo realizado no se paga íntegramente, en resumen: que el beneficio es, a fin de cuentas, beneficio no-pagado.

Faltaba, no obstante, un segundo problema. Todos los economistas de la época estaban de acuerdo en decir que el capitalismo llevaba a la formación de una "tasa general de beneficio", es decir que las tasas de beneficio aportadas por cada capital individual tendían a igualarse. En efecto, es difícil imaginar un capitalismo en el que las tasas de beneficio serían diferentes de forma duradera: los sectores poco rentables tienden a ser progresivamente abandonados y la competencia entre capitalistas privados impulsa la igualación. Pero entonces surge otra contradicción. Hay dos reglas que juegan una contra otra. Regla nº 1: el precio de una mercancía es proporcional a la cantidad de trabajo utilizado en su producción. Regla nº 2: cada capitalista percibe la misma tasa de beneficio. Estas dos reglas son manifiestamente incompatibles. Si la primera regla se aplicara directamente, los sectores que emplean mucha mano de obra tendrían tasas de beneficio muy elevadas. Los que, al contrario, usan muchas máquinas y poca mano de obra tendrían una rentabilidad bien inferior, de modo que la segunda regla no se respetaría. La economía política clásica tropezó con estos dos obstáculos, realmente difíciles de resolver en su marco de pensamiento.



Este obstáculo teórico llevó a una gran bifurcación en la segunda mitad del siglo XIX. Por un lado Marx, por el otro los "marginalistas" o "neoclásicos". La teoría del beneficio de Marx es, en cierto modo, relativamente simple. Consiste en decir que es el trabajo quien crea el valor. Una parte de este trabajo es pagado en forma de trabajo y la otra constituye un "sobretrabajo", es decir un trabajo prolongado más allá del tiempo de trabajo necesario para producir el consumo de los asalariados. Es evidente que los obreros que fabrican acero no lo consumen directamente, por lo que hay que razonar en el ámbito del conjunto de la sociedad⁴⁴.

⁴⁴ En el campo del marxismo, esta incompatibilidad *a priori* entre las dos reglas citadas abrió el debate llamado de la transformación de los valores (proporcionales al trabajo utilizado) al precio de producción (proporcionales al capital invertido). Es el principal argumento empleado para refutar la teoría marxista del valor que sería contradictoria o metafísica. Sin embargo, se le

Es una abstracción y es el capitalismo el que la realiza, transformando los trabajos concretos de cada asalariado en trabajo abstracto medible. De este modo, las relaciones sociales se disimulan tras lo que Marx llama la forma valor.

Dicho de otro modo, los capitalistas no compran el trabajo de sus asalariados, compran su disponibilidad; de ahí la distinción introducida por Marx entre trabajo y fuerza de trabajo: el salario es el precio de la fuerza de trabajo, no el del trabajo. Lo que los capitalistas compran es, en definitiva, el tiempo de los asalariados. Todo contrato de trabajo estipula (al menos en principio) su duración y, de hecho, las primeras luchas obreras tuvieron que ver con la duración de la jornada laboral, al menos tanto, si no más, que al salario. Una vez presente en su puesto de trabajo, el asalariado está en situación de subordinación (es el término jurídico preciso) y el empleador se va a esforzar en extraerle el máximo rendimiento.

Así pues, la fuerza de trabajo es una mercancía muy particular que tiene esta notoria propiedad: el asalariado produce más valores que los que necesita para ser "producido" él mismo (es decir, alojado, alimentado, limpiado, etc.) y la diferencia va al capitalista. Tal es en el fondo el secreto del beneficio y la base del capitalismo como modo de organización social. Por su claridad, esta teoría corta con el carácter impresionista de las teorías dominantes del beneficio en las que este último, según versiones, remunera el capital, el ahorro, el espíritu de empresa, etc. Veremos cómo constituye una útil herramienta para comprender la crisis financiera que, en el fondo, se basa en la ilusión de que alguien se puede enriquecer durmiendo.

Miseria de la "ciencia" económica dominante

La teoría hoy dominante es heredera directa de la corriente marginalista o neoclásica. Para tratar la cuestión del beneficio, da un rodeo por la cuestión del equilibrio, lo que también le permite de paso demostrar que el capitalismo competitivo conduce al óptimo social. Evidentemente, esta pretensión debe ser discutida, pero comencemos por esbozar el cuadro.

Una advertencia previa: a pesar del carácter pasablemente esotérico de lo que va a continuación, en cierto modo no se hace más que "tratar el programa" -ya que tal era el contenido del proyecto de programa de iniciación a la economía para las clases de SES (Siglas de la asignatura de Sciences économiques et sociales, NE) de los colegios, felizmente retocado gracias a un movimiento de protesta de los enseñantes.

La construcción de conjunto de esta teoría dominante se basa en tres principios: el individualismo, la simetría y el equilibrio. La sociedad, o más bien la economía, está compuesta por una miríada de átomos, o más bien de agentes o incluso de individuos, de los que ninguno alcanza una talla suficiente como para influir -a su favor- sobre los mecanismos económicos. Hay dos clases de agentes: por un lado los productores que maximizan su beneficio y, por el otro, los consumidores que maximizan su utilidad. Estos comportamientos son simétricos en la medida en que contribuyen a determinar conjuntamente la realización del equilibrio. Este equilibrio se alcanza cuando las cantidades producidas y consumidas se igualan, de una vez por todas. Hay que tener en cuenta que se trata de una visión estática, ya que no se sabe nada de lo que pasaba antes del equilibrio ni de lo que pasará después. Estamos pues en presencia de una extraña temporalidad: el equilibrio se realiza mediante un proceso de tanteo, lo que lleva cierto tiempo; pero, una vez realizado, la historia se para y la teoría se cierra.

La realización del equilibrio la guían los precios, que envían "señales" y, así, permiten compatibilizar los objetivos de los consumidores y de los productores. En efecto, unos y otros están sometidos a una restricción que es medida por los precios. Para los productores, el beneficio que se trata de maximizar es la diferencia entre el precio de venta y el precio de los "factores de producción" necesarios para esa producción. Por el lado de los consumidores, la restricción pasa por los ingresos: el precio total de los bienes consumidos por un consumidor no puede exceder sus ingresos y, en la medida en que no hay ahorro, esta restricción debe ser "saturada" y los ingresos consumidos en su totalidad.

Entonces se produce el milagro de la armonía capitalista. Cada productor maximiza su beneficio, cada

puede restituir la coherencia razonando en un marco temporal : el excedente global es el producto del sobretrabajo global pero, como beneficio, se reparte a prorrata de la inversión de cada capitalista individual. Ver una contribución ya antigua a esta lectura « temporalista » : Manuel Pérez, « Valeur et prix : un essai de critique des propositions néo-ricardiennes », *Critiques de l'économie politique* n°10, 1980, <http://hussonet.free.fr/perez.pdf>

consumidor maximiza su utilidad y estos comportamientos individuales y "egoístas" llevan matemáticamente al óptimo, al mejor de los mundos. No es una exageración. En 1983, el "Premio Nobel de Economía", o lo que hace las veces ⁴⁵, fue otorgado a un francés (exiliado a Estados Unidos), Gérard Debreu⁴⁶, que inmediatamente se jactó declarando: "La superioridad del liberalismo se demuestra matemáticamente"⁴⁷.



Ante esta exposición de la teoría microeconómica básica, que hoy ejerce como ciencia, se tiene la vaga impresión de que tal esquema guarda una relación bastante lejana con el capitalismo realmente existente. Evidentemente, cualquier teoría supone un cierto grado de esquematización, pero el modelo de la microeconomía permanece irreductiblemente distante de su objeto de estudio.

La tesis según la cual el equilibrio es un óptimo es en sí de una debilidad insigne. Se basa en estas dos proposiciones: entre dos técnicas de producción, el productor opta por la menos costosa; entre dos cestas de bienes que, en función de sus ingresos puede comprar, el consumidor elige la que le proporciona mayor satisfacción. Así que para no estar en el mejor de los mundos ¡los productores se tendrían que empeñar en producir demasiado caro o los consumidores tendrían que comprar, por pura perversidad, bienes que les complacieran menos que otros! Se podría parafrasear a Binet, el inventor de la noción de Q.I. ("La inteligencia es lo que mide mi test") enunciando que la utilidad es lo que maximiza el consumidor. (Q.I. son las siglas correspondientes a coeficiente intelectual, NE)

Esta teoría conduce a un criterio muy restrictivo, llamado el óptimo de Pareto: el máximo de bienestar social se alcanza cuando no se puede mejorar la situación de un individuo sin degradar la de otro. Esta regla tendría sentido (realmente restrictivo) si todos los individuos fuesen iguales e intercambiables: en efecto, no habría razón alguna para privilegiar a uno de entre ellos en detrimento de los demás. Pero como es difícil imaginar un capitalismo en el que todos los "consumidores" perciben los mismos ingresos, esta regla es profundamente conservadora. Viene a decir que una situación que permitiera mejorar la situación del 99 % de los individuos degradando, aun modestamente, el bienestar del 1 % más favorecido no sería deseable porque alejaría el óptimo social. El reparto de los ingresos es pues prácticamente intangible. Pero, ¿qué lo determina y, más en general, qué hace que se sea consumidor-asalariado o productor-capitalista?

Como es difícil aportar respuestas satisfactorias a estas temibles preguntas, por lo general la teoría económica dominante las evita cuidadosamente. Walras, uno de los inventores de la teoría del equilibrio, intentó tratar esta cuestión e introdujo la noción de "dotaciones iniciales de factores". En otras palabras, hay individuos que nacen con una dotación en capital, o en tierra, mientras la mayoría sólo dispone de una dotación en "trabajo". Así que existen clases sociales, lo que por otra parte era el punto de partida de los clásicos, y la representación de la sociedad como un conjunto de individuos indistintos ya no puede funcionar.

⁴⁵ Desde 1968, el Banco de Suecia otorga anualmente su "Premio del Banco de Suecia en ciencias económicas", abusivamente denominado "Premio Nobel de economía".

⁴⁶ Gérard Debreu, *Théorie de la valeur. Une analyse axiomatique de l'équilibre économique*, Dunod, 1965.

⁴⁷ Gérard Debreu, entrevista con Guy Sorman, *Le Figaro Magazine*, 10 de marzo de 1984.

La simetría entre productores y consumidores desaparece, ya que los ingresos de la mayoría de los consumidores provienen de su trabajo, que al mismo tiempo es parte de los costes de producción de los productores. Teniéndolo en cuenta, nos acercamos a una representación más realista del capitalismo; pero la hermosa armonía se desequilibra y una nueva cuestión se plantea, la de saber cómo se va a determinar el salario y, a fin de cuentas, el reparto entre salarios y beneficios. Para resolver esta dificultad, hay que franquear un paso más en el irrealismo e introducir el ocio en la libre opción de los consumidores. Su función de utilidad dependerá de las cantidades consumidas de cada bien, pero también de su tiempo libre. Así pues, el arbitraje que los consumidores realicen entre consumo y tiempo libre determinará su oferta de trabajo, y en esta ocasión la teoría habla de "desutilidad" del trabajo. Dicho de otro modo, los consumidores contribuyen, ellos mismos, a fijar sus propios ingresos, optando por trabajar más o menos tiempo.

En cada etapa de este desciframiento, se podría mostrar hasta qué punto esta representación fantasmagórica del capitalismo impregna cierto número de discursos. Cuando se nos explica que hay que permitir a quienes lo deseen "trabajar más para ganar más", se vuelve a encontrar exactamente la idea según la cual los asalariados deberían poder elegir ellos mismos su jornada de trabajo y que impedirlo aleja el óptimo social.

Por el lado de los productores, *a priori* las cosas parecen más simples: los capitalistas maximizan su beneficio o, lo que viene a ser lo mismo, minimizan sus costes y, en consecuencia, organizan la producción de la manera más eficaz posible. Es lo mínimo. Pero ¿por qué esto les da derecho a apropiarse de una parte de la producción en forma de beneficio? Una posible primera respuesta consiste en decir que los productores toman prestado para comprar su capital y pagan un interés a quienes les prestan, probablemente gracias a sus "dotaciones iniciales" en capital. El misterio se espesa con la aparición de una nueva clase (los poseedores de capital) y topamos de nuevo con la camisa de fuerza del equilibrio, ya que no se sabe ni de dónde vienen esos capitales, ni adónde irán una vez logrado el equilibrio. Y una nueva dificultad aparece: en este esquema, el beneficio (si dejamos de lado las remuneraciones de los dirigentes) no está constituido más que de interés. Ahora bien, el capitalismo realmente existente, también en este aspecto, conduce a una constatación diferente: el interés no es más una fracción del beneficio.

¡No importa! Los economistas neoclásicos tenían más de un as en la manga y decidieron pasar a otra cosa, introduciendo una teoría de la producción que no hace intervenir más que a un reducido número de "factores de producción", a saber, el capital y el trabajo. En este caso, el capital es una cosa, es decir un paquete de bienes necesario para la producción. Una vez bautizado K, podemos estar tranquilos, como explicaba Joan Robinson: "En economía, al estudiante se le enseña a escribir $Y = f(K, L)$, donde L es una cantidad de trabajo, K una cantidad de capital e Y la producción (...) y después se pasa rápidamente al punto siguiente, esperando que olvide preguntar en qué unidades se mide K. Incluso antes de pensar en plantear la pregunta, ya se ha convertido en profesor; y es así como formas de pensamiento poco rigurosas se transmiten de generación en generación" ⁴⁸. Así que para obtener un cierto nivel de producción hay que combinar capital K y trabajo L, ya que estos dos factores son sustituibles: se puede producir con mucho capital y poco trabajo o a la inversa; todas las opciones son posibles. La combinación buena es la que minimiza los costes, teniendo en cuenta el coste relativo del capital y del trabajo.

Esta abstracta teoría guarda relación con algunos debates contemporáneos de economía política. Subtiende, por ejemplo, el discurso sobre la necesidad de bajar el coste del trabajo (moderación salarial o exoneración de "cargas" sociales o fiscales) para crear empleo: si el coste del trabajo baja en relación al del capital, las empresas utilizarán más trabajo (menos caro) y menos capital. Así es la vía real de las creaciones de empleo.

Pero volvamos a la teoría, que se atasca otra vez. La empresa pone en marcha un programa de maximización del beneficio. Si lo transponemos a términos matemáticos, vemos que el beneficio es máximo cuando la productividad marginal de cada factor es igual a su coste. La productividad marginal en cuestión es, desde un punto de vista matemático, la derivada de la función de producción; en otras palabras, el suplemento de producción obtenido por un pequeño aumento de capital o de trabajo. Este paseo por las matemáticas no es anodino. Representa una tendencia muy profunda de la economía dominante que tiene

⁴⁸ Joan Robinson, "The Production Function and the Theory of Capital", *The Review of Economic Studies*, vol. 21, nº 2, 1953, <http://gesd.free.fr/jrob1953.pdf>

la ventaja de conferirle el *status* de ciencia. Pero no es la única: tal representación tiene el mérito de objetivar (¡nada es más incontestable y objetivo que una derivada!) la armonía y, en el fondo, la justicia del reparto de los ingresos en una economía capitalista.

Así que tenemos capital y trabajo contribuyendo a la producción, y cada uno de estos factores es "remunerado" en función de su propia contribución, medida por su productividad marginal. Maravilla de las maravillas, "la identidad de Euler" (seguimos con las mates) permite verificar que el valor del producto se reparte efectivamente entre salarios y beneficios. Dicho de otro modo, hay igualdad entre el valor de lo producido y la remuneración total de los factores que contribuyen a su producción. Desgraciadamente, las cosas se complican un poco porque esta propiedad no se verifica si la función de producción es enteramente diferenciable y homogénea de grado 1. En términos económicos, esto quiere decir que los factores de producción son sustituibles y que los rendimientos son constantes: si se dobla la cantidad de capital y trabajo utilizada, la producción también.

Ya la hipótesis de sustituibilidad es contestable por sí misma, ya que viene a decir que se puede reemplazar como se quiera trabajo por capital y viceversa. Pero admitamos por un momento, que sea aceptable. Desde un punto de vista teórico, es la otra hipótesis, la de los rendimientos constantes, la que plantea más problemas ya que el beneficio, una vez maximizado, es nulo. Es un resultado turbador, sobre el que hay que volver con un poco de formalización.

El beneficio para maximizar se escribe como la diferencia entre el valor del producto y los costes de producción: $Q - rK - wL$. Q es el producto, al que se aplica un precio igual a 1; K es el capital y L el trabajo; r y w representan la remuneración de los dos factores: w es el salario (*wage* en inglés) y r el coste del capital. Con rendimientos constantes, el beneficio maximizado es nulo y se da un reparto correcto de los ingresos, ya que Q es efectivamente igual a $rK + wL$. La cuestión, entonces, se desplaza: ¿Qué es ese coste del capital (r), dado que no es el beneficio que el productor se afana por maximizar? Buena pregunta que, a fin de cuentas, nos lleva a la tasa de interés, eventualmente modulada por la fiscalidad.

¿Puede la teoría zafarse postulando rendimientos crecientes? En este caso, el beneficio que se maximiza no es nulo y los ingresos se reparten entre salarios, coste del capital (*grosso modo* el interés) y "verdadero" beneficio. Pero chocamos con una nueva dificultad: el beneficio tiende a infinito ya que aumenta a medida que crece la escala de producción, y toda la lógica del equilibrio explota, puesto que ya no hay nivel óptimo de producción.



Estas críticas, bastante destructivas, afectan a la coherencia interna de la teoría⁴⁹. Pero se pueden completar con una crítica más a ras de suelo. En efecto, admitamos que el beneficio corresponde a la productividad marginal del capital y que, en consecuencia, supone su justa remuneración, del mismo modo que el salario retribuye el trabajo. El problema es que los capitalistas compran y retribuyen el trabajo. También compran las máquinas pero, incluso si el argumento puede parecer trivial, ¡nunca se ha visto a un capitalista remunerar a sus altos hornos! Muy a lo tonto, se guarda el beneficio para él. En resumen, el beneficio no remunera al capital concebido como un conjunto de bienes de producción y la falsa simetría entre el capital

⁴⁹ Para mayores desarrollos, ver los trabajos de Bernard Guerrien, especialmente su *Dictionnaire d'analyse économique*, La Découverte, 2000.

y el trabajo desaparece en cuanto se reflexiona cinco minutos. La gran proeza de la economía dominante es mantener una confusión permanente entre el capital como conjunto de medios de producción y el capital como relación social. Que en el proceso de producción se utilicen máquinas es señal de tecnología. Pero ello no implica en absoluto que su propietario se atribuya una parte del excedente.

Así, uno de los rasgos esenciales de la teoría neoclásica es la ruptura con el enfoque clásico donde el reparto se concibe como una relación entre clases sociales. Smith o Ricardo, antes de Marx, compartían este enfoque. El proyecto neoclásico, al contrario, apunta a objetivar el reparto de los ingresos, explicándolo por las propiedades cuasi-físicas de los "factores de producción". Reemplazando uno por otro en función de sus precios relativos -su sustitución- se llega a una situación en la que cada uno de estos factores es remunerado por su productividad marginal. El salario se iguala a la productividad marginal del trabajo y el beneficio a la productividad marginal del capital. Además, el capital y el trabajo son utilizados plenamente, lo que implica de paso que el paro no existe, o más bien que es "voluntario" ya que proviene de una conciliación entre ingresos y "ocio".

Esta descripción del "mejor de los mundos" presenta muchas ventajas. La cuestión social desaparece, ya que el reparto de los ingresos viene determinada por leyes económicas objetivas. Cualquier intento de intervenir que pretenda modificarlas sólo puede tener efectos perversos y alejar del óptimo que la situación de equilibrio representa. Encontramos aquí una argumentación neoliberal muy contemporánea.

Así pues, la revolución neoclásica da un giro fundamental en la historia de la teoría económica e introduce una ruptura, no ya con Marx, sino con sus predecesores de la escuela clásica. Sin embargo, no se trata, al principio, de una maniobra ideológica. Walras, por ejemplo, se sitúa más bien a la izquierda y lo mismo podría decirse de economistas contemporáneos que se dicen de izquierdas, pero explican, por ejemplo, que un aumento del salario mínimo crearía paro. La razón de esta aparente paradoja se encuentra en el cientifismo presente en el fundamento de la escuela neoclásica. Por otra parte, no es indiferente que la economía política de los clásicos haya sido rebautizada ciencia económica.



En la base, se encuentra un postulado de identidad entre la epistemología de la economía y la de la física. En el campo de la economía y en el de la física existen relaciones ocultas, leyes, que hay que sacar a la luz. La formulación más clara de este principio se encuentra en la conferencia de Maurice Allais en la entrega de su "Premio Nobel": "El prerrequisito de toda ciencia es la existencia de regularidades que puedan ser objeto de análisis y de previsiones. Es, por ejemplo, el caso de la mecánica celeste. Pero también es cierto para numerosos fenómenos económicos. En efecto, un análisis en profundidad muestra la existencia de regularidades tan chocantes como las halladas en las ciencias físicas. He ahí por qué la economía es una ciencia y por qué esta ciencia se basa en los mismos principios generales y en los mismos métodos que las ciencias físicas (...). Me parece que, en gran medida, al igual que las ciencias físicas, las ciencias sociales deben basarse en la búsqueda de relaciones y cantidades invariables en el tiempo y en el espacio"⁵⁰.

⁵⁰ Maurice Allais, "An outline of my main contributios to economic science", Conferencia Nobel, 1988.

<http://gesd.free.fr/allais88.pdf>. La crítica a esta transposición indebida de los paradigmas de la física a la "ciencia económica" que se

Esta propuesta de método inicial lleva a continuación a una inversión del proceso científico. Consiste en buscar los esquemas teóricos que maximizan las posibilidades de formalización y lo que se podría llamar la productividad del modelo. Y, por supuesto, mediante un recurso intensivo a las matemáticas. La cuestión que se plantea entonces es saber por qué los modelos más matemáticos llevan, podría decirse que espontáneamente, a legitimar las visiones más conservadoras de la economía. Aquí hay que desconfiar de las explicaciones simplistas. La primera sería denunciar el propio uso de las matemáticas: la formalización sería, de algún modo, intrínsecamente reaccionaria. A decir verdad, tal postura, absurda y oscurantista, no la mantiene casi nadie, pero es la que se les presta a las críticas para desconsiderarlas mejor. Este artificio retórico conduce al menos a precisar el papel que juega efectivamente la matematización y a distinguirla cuidadosamente de la axiomatización.

Otra explicación miope consistiría en sostener que los economistas son los "criados del capital" y que se afanarían deliberadamente en producir instrumentos completos destinados a la apología del sistema. Ciertamente, el deseo de reconocimiento social y la voluntad de hacer carrera no están ausentes en las estrategias de investigación y en los posicionamientos individuales. Pero la fuerza de la economía dominante reside en su afirmación de que no hace otra cosa que construir una visión científica del mundo, independiente *a priori* de preferencias ideológicas. Es innegable que sus trabajos refuerzan el orden social existente; pero este resultado aparece, y ahí reside su fuerza, como relativamente independiente de las opciones individuales de los humildes servidores de la ciencia económica. En el discurso subyacente de muchos economistas se puede, incluso, localizar el sentimiento de una misión social, que sería la suya y que, en definitiva, consistiría en portar la mala nueva de que las leyes de la economía son intangibles y que toda política que intentara soslayarlas sería una política tonta de remate. La realidad es dura, cruel; pero insoslayable. De resultas, el frecuentemente reivindicado objetivismo del proceso científico ya no es síntoma de cinismo, si no una postura perfectamente asumida que consiste en decir lo verdadero, aunque la píldora sea amarga. Para una buena parte de los economistas, la ley según la cual la creación de empleo pasa por una baja del coste del trabajo es una ley tan fuerte como la que me previene de que me caeré si salto por el balcón.



De hecho, la formalización refuerza la ideología y viceversa. Es el resultado de la homología estructural existente entre los fundamentos macroeconómicos de la ideología y los elementos necesarios para una transposición de la metodología importada de las ciencias físicas. Tanto en un caso como en el otro, el rendimiento máximo se obtiene a partir del postulado según el cual la sociedad está constituida por individuos, y por individuos racionales. La puesta en práctica de este postulado permite por un lado maximizar el rendimiento ideológico y por otro el rendimiento científico. La convergencia hacia el *corpus* de la economía dominante permite una validación endógena de este paradigma común⁵¹.

Evidentemente, estas consideraciones no dispensan de una apreciación crítica de la teoría dominante. En el fondo, no está adaptada a su objeto que debería evidentemente ser el capitalismo. Ahora bien, quien dice capitalismo dice capital y quien dice capital dice tiempo. En efecto, los bienes de capital (las "máquinas") se

gestaba en el siglo XIX es el objeto del reseñable libro de Philip Mirowski, *Plus de chaleur que de lumière*, Economica, 2002.

⁵¹ Michel Husson, "L'économétrie, ou l'idéologie en équations?", *Actuel Marx* n°34, 2003, <http://hussonet.free.fr/ideologi.pdf>

caracterizan por no ser inmediatamente consumidos en el proceso de producción: es capital fijo. El acero, el caucho, el cemento, la energía, etc., que desaparecen poco a poco en la mercancía producida, constituyen un capital circulante. Y también es cierto para el salario, pagado a intervalos similares. Sin capital fijo, se podría considerar que el ciclo de producción y de consumo es lo suficientemente corto como para ser instantáneo y, en consecuencia, razonar en términos de equilibrio. Pero la existencia de un capital fijo prohíbe tal artificio, porque tiene una duración que cubre varios ciclos de producción.



Ahora bien, la teoría del equilibrio no puede integrar el tiempo (luego el capital fijo) porque la acumulación del capital es un proceso continuo que determina las condiciones de producción de los periodos ulteriores⁵². Además, las ganancias de productividad modifican la estructura de los precios, haciendo imposible medir del capital como una magnitud física, independientemente de los precios de los bienes concretos que lo componen. En la versión fundadora de la teoría, Walras recurría a un "tasador de subastas" virtual, una especie de *deus ex machina* encargado de anunciar los precios para asegurar la convergencia del proceso de "tanteo" hacia el equilibrio. Pero si este muy hipotético personaje desaparece, nada prohíbe el alejamiento del óptimo que se convierte en un blanco móvil. En el fondo, en esta teoría el tiempo no existe. Esto va más allá que una óptica a corto plazo: hay que hacer que este corto plazo tienda a cero, o dicho de otro modo postular una instantaneidad que no puede existir. En esta curiosa teoría del capitalismo, no hay larga duración, ni acumulación, ni, en consecuencia, capitalismo.

Lecturas complementarias

Alain Bihr, *La novlangue néolibérale. La rhétorique du fétichisme capitaliste*, Page Deux, Lausanne, 2007.

Karl Marx, *Qu'est-ce que le capitalisme ? Volume1 : Les mystères de la plus-value*, Demopolis, 2010.

René Passet, *Les grandes représentations du monde et de l'économie à travers l'histoire. De l'univers magique au tourbillon créateur*, Les Liens Qui Libèrent, 2010.

John Quiggin, *Zombie Economics. How Dead Ideas Still Walk among Us*, Princeton University Press, 2010

⁵²Para salir del *impasse* podemos hacer una pirueta e imaginar una sucesión de equilibrios que bautizaremos equilibrio inter-temporal". Esto equivale en efecto a comprimir el tiempo de trabajo, ya que la realización del equilibrio inicial determina la serie de equilibrios ulteriores. En este marco de análisis, la economía progresa a saltos de pulga de un equilibrio a otro, sin comprender qué los enlaza el uno al otro. Esto no resuelve la cuestión de la acumulación del capital y de su reproducción.

3. ¿Por qué los ricos son más ricos?

“A largo plazo, el salario real tiende a evolucionar de acuerdo con la productividad, y esto es lo que hemos podido observar durante generaciones, pero no es el caso de hoy en día. El salario real ha comenzado a divergir por razones que no están claras para mí.” Alan Greenspan, Financial Times, 16 Septiembre 2007

Hagamos de abogado del diablo: el capitalismo ha generado un espectacular aumento de la productividad, dicho de otra manera de la capacidad de una sociedad para producir bienes y servicios. Se puede medir esta potencia productiva con el PIB per cápita. Desde luego, el PIB no mide la felicidad, no tiene en cuenta la utilidad intrínseca de la producción, ni de su reparto, ni los efectos nefastos sobre el medio ambiente; pero en este sentido, es un instrumento perfectamente adecuado a la naturaleza del capitalismo.

Una inmensa acumulación de riqueza

Gracias a la obra histórica de Angus Maddison disponemos de series históricas sobre un largo periodo puesto que algunas se remontan al año 1! Por supuesto, podríamos cuestionar este ejercicio de comparación entre épocas que difieren totalmente desde el punto de vista del contenido de la producción. Sin embargo, la escala de magnitudes permite extraer las tendencias seculares que nos interesan aquí.

En 1500, el PIB per cápita medio de Europa equivalía a 800 dólares de 1990. En 2000, es de 20.000. Por tanto, el nivel de vida medio se ha multiplicado por 25 a lo largo de los cinco últimos siglos. Por cierto, esto se corresponde con una tasa media de crecimiento de 0,65% al año. Esta progresión no es regular: hasta 1820 el crecimiento anual es muy débil (0,14% al año) y hasta esa fecha el PIB per cápita no aumentó más que un poco más de la mitad en relación a 1500. Después de este largo periodo casi de estancamiento, el despegue comienza alrededor de 1820 con un crecimiento del PIB per cápita que alcanza y después sobrepasa el 1% anual.

El cuadro 1 ilustra a grandes rasgos las etapas de este crecimiento. El resultado fundamental es que la segunda mitad del siglo XIX se corresponde con una nueva fase de aceleración que lleva a una multiplicación por 4 del PIB per cápita. La primera mitad del siglo XX sufrió guerras y crisis y llevó a una progresión del 1% del PIB per cápita, un poco inferior al medio siglo anterior.

Cuadro 1. Evolución del PIB per cápita en Europa⁵³

Periodo	Crecimiento medio anual	El PIB per cápita se multiplicó por:	A ese ritmo El PIB per cápita se dobla en :
1800-1850	0,65 %	1,4	108 años
1850-1900	1,25 %	1,9	56 años
1900-1950	0,98 %	1,6	71 años
1950-2000	2,80 %	4,0	25 años

Una de las propiedades esenciales del capitalismo reside en este aumento (sin precedente histórico) de la productividad del trabajo, medida por el volumen de bienes y servicios producidos en una hora de trabajo. En otras palabras, un aumento de la productividad supone que con el mismo trabajo una sociedad produce más riqueza, riqueza mercantil para ser exactos. Es una variable clave porque potencialmente permite aumentar el nivel de vida medio garantizando una tasa de beneficio elevada y asegurar una progresión dinámica del sistema.

El crecimiento de la productividad del trabajo es el resorte fundamental del dinamismo del capitalismo. Es la expresión de su naturaleza profunda, la de un sistema basado en la competencia y la acumulación. La competencia impulsa a cada capitalista a mejorar sus propias condiciones de producción y la acumulación es, retomando la fórmula de Marx, “La ley y los profetas”. Un capitalista que no acumule sencillamente está llamado a desaparecer. “La burguesía no pudo existir sin revolucionar constantemente los instrumentos de producción”, escribían Marx y Engels en el *Manifiesto del Partido comunista*. Por tanto, hay un vínculo recíproco entre capitalismo y productividad: esta última es al mismo tiempo condición y consecuencia de la dinámica capitalista.

⁵³ Fuente: Angus Maddison, Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 2008, <http://tinyurl.co>



La productividad del trabajo equivale a un aumento del excedente disponible. Supongamos un reparto estable de los ingresos: en este caso el beneficio y los salarios progresan a la misma velocidad. Si el salario real aumenta de acuerdo con la productividad del trabajo, la parte de los salarios en los ingresos permanece constante y en consecuencia también la del beneficio. En este caso, el capitalismo redistribuye equitativamente las ganancias de productividad. Hay, en este escenario de encadenamiento virtuoso, un elemento esencial de una posible legitimación del sistema: efectivamente, los asalariados están explotados, pero su poder de compra progresa armoniosamente; efectivamente, los capitalistas se apropian de una parte del excedente, pero reinvertiendo ese beneficio crean las condiciones de nuevos aumentos de productividad, y así sucesivamente.

Estas afirmaciones no se pueden borrar de un manotazo. Después de todo, la historia del capitalismo, por ejemplo en Inglaterra, puede leerse como un feroz sistema de explotación en el límite de la barbarie, que desemboca en la democracia moderna, en el que, siempre a largo plazo, la población vio aumentar su nivel de vida. El salto hacia adelante de los países emergentes reproduce de alguna manera esta trayectoria, con millones de personas expulsadas de la tierra, condiciones de trabajo al límite, ellas también, de la barbarie. El crecimiento económico está terriblemente mal repartido, pero terminará por “gotear” -traduciendo el *trickle down* inglés- hacia los pobres de hoy.

Profundización de las desigualdades

¿El capitalismo tiende a profundizar las desigualdades? Sus mejores defensores no rechazan necesariamente esta afirmación. Su respuesta se sostiene en dos proposiciones que se pueden resumir sencillamente. La primera es que la desigualdad es una condición de eficacia: si los emprendedores no tienen expectativas de ganar dinero, no tendrán ningún estímulo para innovar; y si los asalariados no son sometidos al riesgo, se volverán menos productivos. El segundo argumento consiste en decir que al cabo de cierto tiempo los más desfavorecidos acabarán por aprovecharse de las ventajas de la expansión. Así pues, las desigualdades serían un mal necesario, una contrapartida provisional.

Pero este discurso se agota. La realidad contemporánea, en los países desarrollados, es el acaparamiento de los “frutos del crecimiento” por parte de una estrecha capa social. Esto se puede demostrar basándose en los trabajos de tres economistas que se pusieron por tarea medir las desigualdades en un largo periodo, extendiendo esta investigación al mayor número posible de países⁵⁴. Utilizan especialmente un indicador simple (que ha evolucionado a la par que otras medidas de las desigualdades): la parte del 1 % de los más ricos en el conjunto de los ingresos.

La evolución de este indicador hace aparecer dos fenómenos mayores⁵⁵. El primero es que las desigualdades tendieron a disminuir durante un largo periodo. Al comienzo del siglo XX, el porcentaje de los más ricos representaba un nivel elevado, del orden del 18% de la renta nacional. El movimiento de reducción de las

⁵⁴ Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, « Top Incomes In The Long Run Of History », *NBER Working Paper* 15408, October 2009, <http://gesd.free.fr/aps2009.pdf> ; données statistiques : <http://gesd.free.fr/aps2009.xls>

⁵⁵ Ver Michel Husson, « De la prospérité des riches », note *hussonet* n°14, septembre 2010, <http://hussonet.free.fr/atkipiks.pdf>

desigualdades se pone en marcha después de la primera guerra mundial y se acelera a la salida de la segunda guerra mundial. A comienzos de los años 1950, el porcentaje de los más ricos se sitúa de media en el 10% y después continúa descendiendo bastante regularmente, aunque a un ritmo menos pronunciado.



Pero, y es el segundo fenómeno a subrayar, la curva se invierte con el giro liberal de comienzos de los años 80 y se instaura una nueva tendencia a la profundización de las desigualdades. La inflexión es muy clara en Estados Unidos y el Reino Unido, pero la tendencia es universal y se da también en países emergentes como China o India (cuadro 1). Es muy verosímil que la crisis contribuirá a acentuarla más.

Cuadro 1. Proporción del 1 % más rico en los ingresos⁵⁶

	1982	2005
Francia	7,1	8,2
Alemania	9,4	11,1 ^b
India	4,5	8,9 ^c
China	2,6 ^a	5,9 ^d
Japón	7,0	9,2
Suecia	4,0	6,6 ^e
Media sin USA y RU	5,6	7,9
Estados Unidos	8,4	18,3 ^f
Reino Unido	6,9	14,3
Media de los 8 países	6,3	11,1

Por tanto, el giro neoliberal hacia el aumento de las desigualdades marca una ruptura no solo con el capitalismo de los “Treinta gloriosos”, sino también con la evolución constatada desde 1900. Por otra parte, esta evolución no tenía nada de regular ni armonioso: estaba punteada por estancamientos, incluso retrocesos. La razón es simple: el funcionamiento espontáneo del capitalismo no reduce de forma natural las desigualdades. Es necesario reconocer el efecto de las luchas sociales, la evolución en la estructura de la fuerza de trabajo y también las políticas públicas.

Esto es particularmente llamativo en el caso de Estados Unidos: la llegada de Reagan enseguida hace crecer como una flecha las desigualdades, que hoy se encuentran en el mismo nivel que en los años 30. Esta evolución habría podido ser compensada con políticas públicas de redistribución. Si este efecto compensatorio no ha desaparecido, poco a poco está siendo recortado por contrarreformas fiscales que siempre van en la misma dirección, a saber, una disminución de los impuestos de las familias más favorecidas y de las empresas. El tipo impositivo baja en el segmento superior de la renta, así como el tipo

⁵⁶ Source : Atkinson, Piketty, Saez, « Top Incomes In The Long Run Of History », *NBER Working Paper* 15408, October 2009. ^a1986

^b1998 ^c1999 ^d2003 ^e2006 ^f2007

impositivo de las empresas (Cuadro 2). Así que las políticas fiscales neoliberales acompañan a la profundización de las desigualdades en vez de moderarla. En este sentido, la intervención del Estado no ha disminuido como agente activo en la estructuración de la sociedad. Se podría decir que el Estado social se transforma en Estado antisocial.

Cuadro 2. Evolución de la fiscalidad⁵⁷

	Impuesto sobre la renta Tipo marginal máximo		Impuesto de sociedades. Tipo de referencia	
	1981	2008	1990	2009
Alemania	56	45	50,0	15,8
Bélgica	72	50	41,0	34,0
Estado español	65	27	35,0	30,0
Estados Unidos	70	35	34,0	35,0
Francia	60	40	42,0	34,4
Irlanda	60	41	43,0	12,5
Italia	72	43	52,0	27,5
Reino Unido	60	40	35,4	28,0

La curva de las desigualdades resume así la historia reciente de la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo. Hasta mediados de los años 70 habían permitido implementar una norma salarial que establecía un vínculo entre salario y productividad. La crisis de 1974-1975 instala el paro masivo en el paisaje y esto es sin duda el principal factor de degradación de la relación de fuerzas, que permite implantar un régimen neoliberal que favorece el aumento de las desigualdades.

Los dos principales factores implicados se identifican fácilmente: la base es la compresión salarial, dicho de otra forma, la disminución de la participación de los salarios en la renta nacional; y la cima, la explosión de los ingresos financieros (surtida de contrarreformas fiscales). Sobre el primer punto, se puede observar una estrecha correlación entre la evolución del reparto entre el beneficio y los salarios y las desigualdades: abstracción hecha de las fluctuaciones ligadas a la coyuntura, la parte del beneficio tiende a bajar lentamente hasta la recesión de mediados de los años 1970, después se estabiliza en un nivel bajo hasta el comienzo de los 80. El giro liberal de comienzos de los años ochenta llevó a una vuelta al alza de la parte de los beneficios, que, con un desfase de aproximadamente dos años, repercute en el indicador que mide la profundización de las desigualdades. La segunda palanca es el despegue de la Bolsa. En esto, una vez más, se constata una neta correlación con las desigualdades de ingresos. Así pues, reducción salarial e inflación bursátil son los dos factores que llevan a la ampliación de las desigualdades.

Este balance es compartido, instituciones internacionales como el FMI, la OCDE o la Comisión Europea incluidas. Sin embargo, hay un debate que cuestiona la realidad de este fenómeno en el caso de Francia. El aumento de las desigualdades es, efectivamente, menos acusado, pero la parte de los salarios bajó mucho entre 1982 y 1989 y desde entonces se sitúa en un nivel históricamente bajo⁵⁸.

Las desigualdades a nivel mundial

¿La globalización profundiza o disminuye las desigualdades? Esta pregunta es fácil de hacer pero difícil de responder sencillamente. Si se trata de desigualdades en los ingresos dentro de cada país, las cosas están bastante claras: las desigualdades aumentan en la mayoría de los países como se acaba de demostrar. Si se trata de desigualdades a escala mundial, las cosas se complican según se piense en los países o en los individuos que habitan esos países. Hay que distinguir tres definiciones de las desigualdades, siguiendo la presentación de Branko Milanovic, que trabaja sobre estas cuestiones en el Banco Mundial:

- Las desigualdades entre países. Lo más sencillo es clasificar los países según su PIB per cápita y calcular un indicador de reparto, por ejemplo, el coeficiente de Gini que mide la desviación entre la distribución observada y una distribución perfectamente equitativa. En este caso cada país cuenta como "un individuo". Se obtiene entonces el *Gini I*.

⁵⁷ Fuente: OECD Tax Database, www.oecd.org/ctp/taxdatabase

⁵⁸ Para una síntesis, ver Michel Husson, Compression salariale et inégalités de revenus, Octobre 2010, <http://hussonet.free.fr/solineg.p>

- Las desigualdades de los países ponderadas por su población. En el cálculo precedente, un pequeño país rico (Luxemburgo) tiene el mismo peso que un gran país pobre (China). Para compensar este sesgo, se pondera cada país en función de su población. De esta manera, China cuenta más que Luxemburgo. Así se obtiene el *Gini 2*.

- Este cálculo no es completamente satisfactorio en la medida en que cada chino figura con la renta media china. Ahora bien, las desigualdades pueden ampliarse en el interior de un país, y es claramente el caso de China. Así que es necesario calcular un índice global que mezcle el conjunto de los habitantes del planeta. Es el *Gini 3*.

Estas mediciones plantean importantes problemas de método. Especialmente hay que tener en cuenta los precios en vigor en cada país para poder medir el poder adquisitivo de las rentas en “paridad de poder adquisitivo” en lugar de utilizar los tipos de cambio en el mercado de divisas. La mejora de los datos estadísticos lleva periódicamente a rectificaciones que pueden ser de gran amplitud. De esta manera los nuevos datos recogidos en 2005 llevaron a revisar los resultados anteriores, especialmente en lo que concierne a China e India: “las desigualdades son mucho mayores de lo que se pensaba. La desigualdad global entre los ciudadanos del mundo se estima en 70 puntos de Gini en lugar de los 65 de antes. La décima parte más rica de la población recibe el 57% de la renta mundial, en lugar del 50%⁵⁹”.

Estos nuevos datos llevaron a Branko Milanovic a levantar un acta aún más clara que en su libro de referencia⁶⁰ donde sacaba la conclusión de un alza moderada de las desigualdades. Cuando se considera cada país como un solo individuo, el indicador correspondiente (Gini 1) evoluciona al alza entre 1980 y 2000: por tanto, la globalización tiende a aumentar la brecha entre países. Pero si se tiene en cuenta el tamaño relativo de las poblaciones, el indicador obtenido (Gini 2) tiende a bajar a partir de 1980, debido al crecimiento del PIB per cápita en los grandes países emergentes: primero China, esencialmente, y después India en el curso de la última década. En fin, si se quiere tener una idea de las desigualdades globales (cada individuo del planeta cuenta entonces como 1), el indicador correspondiente (Gini 3) ofrece una evolución diferente: las desigualdades aumentan a partir de 1980 y se estabilizan en un nivel elevado⁶¹.



En un periodo más amplio, las desigualdades mundiales (entre individuos) prácticamente nunca han dejado de crecer desde el inicio del capitalismo. Las únicas excepciones corresponden a los periodos durante los cuales grandes países del Sur adoptaron un modelo de crecimiento más autocentrado: en el periodo de entre guerras y durante los “Treinta gloriosos”. Pero la globalización introduce un “cambio de tendencia histórico [que hace pasar] de una desigualdad creciente pero constante entre países o en disminución en el interior de los países, a un descenso de las desigualdades entre países acompañado de un aumento de las desigualdades en su seno”. En estas condiciones, y es un efecto mayor de la globalización, “podría ser que, en el mundo del mañana, los ingresos dependan menos de la nacionalidad que del puesto de trabajo y del nivel de formación⁶²”.

⁵⁹ Branko Milanovic, « Global inequality recalculated: The effect of new 2005 PPP estimates on global inequality », World Bank, Research Department, August 30, 2009, <http://gesd.free.fr/glorecalc.pdf>

⁶⁰ Branko Milanovic, *Worlds apart*, Princeton University Press, 2005.

⁶¹ Ver Michel Husson, « Les inégalités à l'échelle mondiale », note *hussonet* n°26, octobre 2010, <http://hussonet.free.fr/br>

⁶² Glenn Firebaugh, « Comment on Debate About Income Inequality Trends », 2 juillet 2008, <http://goo.gl/1tTuU>. Glenn Firebaugh

Un lento y desigual retroceso de la pobreza

En total, por retomar una fórmula de Malinovic, "la desigualdad entre los individuos del mundo es "asombrosa": el 10% de las personas más ricas reciben el 55% de la renta mundial. Esta constante vale también para los países emergentes. Así, en un estudio reciente dedicado a cuatro de esos países (Sudáfrica, Brasil, China e India), la OCDE constata que "salvo en Brasil, las desigualdades en los ingresos han aumentado en los años 2000 en relación con la década precedente"⁶³. Pero por otro lado, "el fuerte crecimiento económico ha contribuido a reducir la pobreza extrema de forma significativa en China, en India y en Brasil, y, en menor medida, en Sudáfrica", incluso si "los beneficios de la integración económica no se han repartido equitativamente".

Aquí, la pobreza se mide por el número de personas que viven con menos de 1,25 dólares al día (en "paridad de poder adquisitivo" para tener en cuenta la diferencia de precios entre países). Uno de los "objetivos del milenio para el desarrollo" definidos en 2000 por la ONU apuntaba a una reducción a la mitad de esta proporción entre 1990 y 2015. El balance intermedio realizado en 2010⁶⁴ refleja que efectivamente la pobreza ha retrocedido en los países en vías de desarrollo tomados en conjunto, ya que la proporción de pobres ha pasado del 45,7% al 26,6% entre 1990 y 2005. Por tanto, el objetivo fijado del 22,8% parece estar al alcance de la mano (cuadro 3).



Los países emergentes, especialmente China e India, contribuyen a este retroceso global de la pobreza. Pero este movimiento es muy desigual: el África subsahariana no ha avanzado mucho y la categoría de los países menos desarrollados (el 12% de la población mundial) no registra más que modestos progresos. En 2005, 1.400 millones de personas vivían aún en una pobreza extrema y la ONU resalta que los efectos de la crisis "corren peligro de ser duraderos: los índices de pobreza serán ligeramente más altos en 2015, incluso hasta 2020, que si la economía hubiera seguido creciendo al mismo ritmo que antes de la crisis".

Cuadro 3 Porcentaje de pobres⁶⁵

	1990	2005	Objetivo 2015
Países en desarrollo	45,7	26,6	22,8
Países menos desarrollados	63,3	53,4	31,6
África subsahariana	57,5	50,9	28,8
América latina	11,3	8,2	5,6
Asia del Este	60,1	15,9	30,0
Asia del Sur	49,5	38,6	24,7
Sureste asiático	39,2	18,9	19,6
Suroeste asiático	2,2	5,8	1,1

est l'auteur de *The New Geography of Global Income Inequality*, Harvard University Press, 2003.

⁶³ OCDE, *Tackling Inequalities in Brazil, China, India and South Africa*, 2010

⁶⁴ ONU, Objectifs du Millénaire pour le développement rapport 2010, <http://gesd.free.fr/mdgr2010.pdf>

⁶⁵ Personnes vivant avec moins de 1,25 dollar par jour. Source : Objectifs du Millénaire pour le développement rapport 2010, Nations Unies, <http://gesd.free.fr/mdgr2010.pdf>

La reducción de la pobreza medida así es compatible con el aumento de las desigualdades. Esto quiere decir que los ingresos de los más pobres han aumentado en los países de gran crecimiento -sacándolos de la pobreza-, pero progresan más despacio que los ingresos de las capas sociales más favorecidas. Nos encontramos aquí con un modelo de desarrollo desigual: los pobres se aprovechan del crecimiento, pero menos o mucho menos que los demás.

Sin embargo, la pobreza monetaria no es más que una medida parcial del nivel de vida. Después de todo, lo primero es “comer”, y el objetivo nº 1 de la ONU apuntaba a otro blanco: reducir a la mitad entre 1990 y 2015 el porcentaje de población que padece hambre. Este porcentaje descendía regularmente hasta mediados de los años 90, pero se estanca después alrededor del 13 ó 14% de la población mundial y se aleja del objetivo del 8% fijado para 2015. Cerca de mil millones de personas, para una población de 6.800 millones, están hoy subalimentadas. Las crisis alimentarias recientes han provocado que “el número de personas desnutridas no deja de aumentar, mientras que en algunas regiones, los progresos, ya lentos, para reducir la prevalencia del hambre, se ralentizaron (cuando no se redujeron a cero) entre 2000-2002 y 2005-2007”.

La pobreza no perdona a las personas que tienen empleo. Es el fenómeno de los trabajadores pobres (*working poors*). En 1998, el 48% de los trabajadores de los países en desarrollo se encontraban por debajo del umbral de la pobreza (1,25 dólares por día), incluso si tenían empleo. Esta proporción disminuyó claramente porque era el 26% 10 años después. Pero la crisis económica ha sido suficiente para aumentarla hasta el 31%. Esta proporción sigue siendo inmensa en el África subsahariana (64%) y en el sur de Asia (51%).

Además de la erradicación de la pobreza y el hambre, la ONU se fijaba otros objetivos: educación primaria para todos, igualdad y autonomía para las mujeres, reducción de la mortalidad infantil, mejora de la salud maternal, lucha contra el SIDA, el paludismo y otras enfermedades, medio ambiente sostenible, cooperación mundial para el desarrollo. Esta lista tiene el valor de designar las prioridades que un verdadero desarrollo humano debería fijar. Se corresponde con la noción de bienes públicos mundiales, dicho de otra manera, con los derechos que se deberían garantizar a todos los habitantes de este planeta. El coste de la realización de estos objetivos fue evaluado en 2005⁶⁶. Las cantidades necesarias deberían aumentar progresivamente: 121.000 millones de dólares en 2006, después 143.000 millones en 2010 y, finalmente, 189.000 millones en 2015. Estas cantidades suponen como máximo un 0,35% del PIB mundial; es decir, una jornada por año o el 9% de los gastos militares, que el SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute) evalúa en 1,531 billones de dólares en 2009.

Si el mundo fuera un pueblo...

Si redujéramos la población mundial a un pueblo de 100 personas, se parecería a esto:

- . 81 vivirían en un país en vías de desarrollo con unos ingresos de medios de 3.580 dólares; las 19 restantes vivirían en un país desarrollado con unos ingresos medios de 22.060 dólares.
- . 61 serían asiáticas, 12 europeas, 13 africanas, 9 sudamericanas y 5 norteamericanas.
- . 75 serían no blancas, mientras que 25 serían blancas.
- . 48 vivirían con menos de dos dólares al día y 20 vivirían con menos de 1 dólar.
- . 48 no tendrían acceso a instalaciones sanitarias básicas.
- . 50 serían urbanas
- . 25 no tendrían alojamiento o vivirían en viviendas insalubres.
- . 17 tendrían menos de 18 años
- . 16 no tendrían acceso al agua potable.
- . 16 serían analfabetas.
- . 14 padecerían malnutrición.
- . 8 tendrían acceso a internet en su casa.
- . 4,5 serían de ciudadanas de Estados Unidos
- . 1 estaría infectada de SIDA
- . 1 sola tendría enseñanza universitaria.

Fuente : nationonline.org, *Summary of the World*, <http://goo.gl/RoCqW>)

Estas cifras hablan por sí mismas, sobre todo, cuando se las compara con las sumas gastadas en el rescate de los bancos. ¿En qué mundo bárbaro vivimos que no es capaz de garantizar el derecho a la alimentación del conjunto de los habitantes del planeta? El mundo capitalista, tomado en conjunto, sigue siendo profundamente desigual (ver el recuadro). Pero como los buenos sentimientos no sirven para gran cosa,

⁶⁶ *Investir dans le développement : plan pratique pour réaliser les objectifs du Millénaire pour le développement*, Projet Objectifs du Millénaire des Nations Unies, New York, 2005, http://www.unmillenniumproject.org/reports/fullreport_french.htm

cómo no pensar que estas inversiones serían de una eficacia extraordinaria: atacando la miseria desde todos los frentes, garantizando una existencia adecuada se ganaría respecto a los otros cuadros porque la degradación del medio ambiente se frena al mismo tiempo que la natalidad.

Este balance de conjunto recoge la constatación de una gran transformación del mundo. Para simplificar, el capitalismo ha agotado su potencial de progreso social en el Norte, mientras que una parte del Sur conoce un modo de desarrollo brutal y desigual que sin embargo lleva a que una fracción de la población salga de la extrema pobreza. China recorre hoy un camino bastante análogo al que Inglaterra tomó al comienzo de la revolución industrial. Este paralelismo lo sugiere Zygmunt Bauman: "El capital acumulado en las regiones desarrolladas del mundo es libre para reconstituir en lugares remotos las condiciones imperantes en su país de origen en el momento de la acumulación primitiva, con esta diferencia: esta vez los patrones son "propietarios a distancia", a miles de kilómetros de la mano de obra que emplean. Los patrones han roto unilateralmente cualquier obligación de reciprocidad, mientras multiplican a su antojo el número de quienes están expuestos a los efectos de su nueva libertad de maniobra⁶⁷".



El capitalismo globalizado es muy excluyente: tiene por resultado escoger entre los países, las regiones y las categorías sociales. Incluye los que pueden encontrar un lugar en su dinámica y aparta los demás en una lógica de *containment*. Esta exclusión toma formas diferentes, pero el subempleo del sur y los trabajadores pobres del norte son muestra de la misma lógica de segmentación. Por decirlo de otra manera, las necesidades sociales solo se satisfacen si son rentables. Las otras están sometidas a un efecto depredador.

El ejemplo del cultivo del maíz en México permitirá concretar estas cosas. Hasta mediados de los años 1980, estaba doblemente regulado: en el exterior, las exportaciones estaban estrictamente limitadas; en el interior, los ingresos de los productores eran estabilizados por precios de garantía y las capas sociales más desfavorecidas tenían acceso a una red de distribución (*Conasupo*) donde el maíz se les vendía a precios también garantizados. Esta intervención del estado se orientaba a satisfacer necesidades sociales elementales, a saber, el empleo y los ingresos de los pequeños productores y la alimentación básica de la población más pobre.

No era el paraíso en la tierra pero los dispositivos institucionales existían, aunque fueran periódicamente cuestionados. Fueron destruidos por la política de liberalización y apertura comercial que se puso en marcha al día siguiente de la crisis de la deuda de 1982. Las fronteras se abrieron a las importaciones, los precios de garantía fueron paulatinamente suprimidos así como la *Conasupo*. Los productores mexicanos de maíz no tenían ninguna posibilidad frente al *agrobusiness* americano, ampliamente subvencionado, y lo que tenía que suceder sucedió: en gran parte fueron eliminados, perdiendo sus empleos y sus recursos, mientras que el poder adquisitivo de las rentas más bajas era recortado por la supresión de las redes de distribución subvencionadas. De otro modo, no se puede comprender la reciente crisis, llamada de la *tortilla*. En 2007, por razones en gran parte especulativas, el precio del maíz se disparó (un 70% en seis meses) y provocó las revueltas del hambre que se reprodujeron por los mismos motivos en otras regiones en otros países. Esta crisis reveló igualmente la desaparición irreversible de una gran parte de la

⁶⁷ Zygmunt Bauman, « Inequality playing Musical Chairs », *Social Europe*, octubre 2010, <http://goo.gl/f8yPK>

producción nacional. Este ejemplo tienen el mérito de recordar que la sumisión a los nefastos efectos de la globalización es resultado de opciones políticas decididas por sucesivos gobiernos, sin duda sometidos a las exigencias del FMI, pero que las asumieron y profundizaron durante años.



Este relato ilustra claramente lo que podrían ser las grandes líneas de otra orientación. De hecho son bien conocidas, contrariamente a las afirmaciones de que no hay alternativa. Se trata de repartir los ingresos de modo más igualitario y de "desglobalizar" las economías. De la misma forma en que la globalización es un agente de desigualdades, estos dos movimientos son indisolubles. Volver a centrar la economía en la demanda interior solo tiene sentido si esta es solvente y no es el caso sin redistribución de la riqueza. No se trata de simpáticas utopías sino de verdaderos dilemas a los que tienen que enfrentarse lo mismo Estados Unidos que China. En el caso de Estados Unidos, el modelo del último cuarto del siglo XX se puede resumir en tres características: desigualdades, consumismo y endeudamiento exterior. Este crecimiento a crédito, financiado por el resto del mundo, además no beneficiaba a la mayoría de la población. Ahora bien, este modelo ha sido derribado por la crisis y realmente no puede ser relanzado⁶⁸. Para reducir la dependencia financiera del exterior es necesario que la tasa de ahorro de los hogares se recupere (que de hecho lo hace); pero esto implica un menor crecimiento que solo sería tolerable a condición de que estuviera mejor repartido. O bien impulsar las exportaciones. Pero esta vía está también atascada. Las grandes potencias no pueden adoptar todas la misma estrategia de crecimiento impulsado por las exportaciones, y esto también vale para Alemania respecto al resto de Europa. La otra posibilidad pasaría por la mejora de la competitividad de las exportaciones de USA, obtenida gracias a la incrementada devaluación del dólar. Pero ésta a su vez tendría efectos recesivos, especialmente sobre la economía europea.

Una constatación similar, aunque en sentido inverso, se puede extraer en lo que concierne a China: su modelo de crecimiento ha aguantado la crisis, pero no por ello es sostenible debido a la parte muy reducida, incluso declinante, del consumo en el conjunto de la producción. También ahí, la clave para un reajuste de la economía china hacia el mercado interior se basa en el cuestionamiento de un reparto de la renta muy desigual⁶⁹.

"La igualdad es salud"

En un libro reciente, Richard Wilkinson y Kate Pickett muestran por qué la igualdad beneficia a todo el mundo⁷⁰. Recurren a un gran número de estudios que establecen que los disfuncionamientos sociales son correlativos a las desigualdades: relaciones sociales degradadas, salud mental y adicciones, obesidad, educación, violencia y delincuencia, movilidad social. En otro libro, felizmente traducido al francés⁷¹, Wilkinson mostraba que las diferencias en términos de salud que se observan entre poblaciones comparables se explican por su grado relativo de desigualdad. Por tanto, en igualdad de condiciones, un grupo social igualitario tiene mejor salud.

⁶⁸ Michel Husson, « Etats-Unis : la fin d'un modèle », *La Brèche* n°3, 2008, <http://hussonet.free.fr/usbrech3.pdf>

⁶⁹ Michel Husson, « Chine-USA. Les lendemains incertains de la crise », *Nouveaux Cahiers Socialistes* n°2, Montréal, septembre 2009, <http://hussonet.free.fr/chimeri.pdf>

⁷⁰ Richard Wilkinson et Kate Pickett, *The Spirit Level. Why Equality is Better for Everyone*, Penguin Books, 2010.

⁷¹ Richard Wilkinson, *L'égalité c'est la santé*, Demopolis, 2010

Ahora bien, las diferencias de logros en salud se explican no solo por el gasto en salud, sino también por la participación del sector público en este gasto⁷². De hecho, las desigualdades varían en sentido inverso al peso del gasto público⁷³. Así que hay un triángulo ganador: más gasto público, menos desigualdades, mejor salud. Wilkinson se basa en indicadores objetivos, los dos grandes clásicos en esta materia, la esperanza de vida y el índice de mortalidad infantil; pero trabaja también con indicadores más subjetivos que relaciona con datos sociales cuantitativos. Así muestra que los individuos confían menos en el prójimo en los países donde las diferencias de ingresos son mayores. Se diferencia totalmente del estudio de Yann Algan y Pierre Cahuc citado en el capítulo 1 y que atribuía este grado de confianza a un rasgo casi genético de cada nacionalidad o incluso de cada etnia.

Al contrario, todo el interés del trabajo de Wilkinson es unir las relaciones sociales y los factores psicosociales, con un papel especial atribuido al grado de integración en redes sociales. Los numerosos estudios estadísticos consultados muestran de manera pasmosa que estos factores psicosociales sobredeterminan el nivel de salud más allá de la simple consideración de las condiciones de vida materiales. De ahí, Wilkinson deduce que la naturaleza humana no se reduce a la codicia, sino que oscila entre dos aspiraciones contradictorias: cooperación y dominación. Y cada sociedad efectúa una "dosificación" específica de estos dos niveles de motivación. No hace falta decir que las contrarreformas liberales provocan el efecto de desalentar el deseo de cooperación y engendrar un repliegue general a una forma regresiva y conflictiva de individualismo. El mensaje es muy claro: la igualdad es la condición absoluta del bienestar social y de la verdadera libertad, definida como "el sentimiento de no ser despreciado y tratado como inferior".

Profundizando las desigualdades a través del mundo, el capitalismo desvía a la humanidad de la búsqueda racional de su bienestar. Así pues, la teoría del *trickle down* ha fracasado y forma parte de esas ideas muertas que sobreviven como zombis, por tomar una imagen del notable libro de John Quiggin⁷⁴. La conclusión que hay que subrayar una vez más es que el funcionamiento del capitalismo conduce a la polarización de la riqueza y que solo la presión social puede modificar esa tendencia "natural".

Lecturas complementarias

Angus Maddison, *Contours of the world Economy, 1-2030 AD. Essays in Macroeconomic History*, Oxford University Press, September 2007.

Richard Wilkinson, *L'égalité c'est la santé*, Demopolis, 2010

Thomas Piketty, *Les Hauts revenus en France au XXe siècle : inégalités et redistribution, 1901-1998*, Hachette, coll. « Pluriel », 2006, <http://tinyurl.com/Piketty1>

⁷² Michel Husson, « La santé, un bien supérieur ? », *Chronique internationale de l'IREs* n°91, 2004, <http://hussonet.free.fr/ecosante.pdf>

⁷³ Jean Gadrey, « Inégalités, pauvreté et redistribution », *Alternatives Economiques* n°239, Septembre 2005, <http://gesd.fr>

⁷⁴ John Quiggin, *Zombie Economics. How Dead Ideas Still Walk among Us*, Princeton University Press, 2010.

4. ¿Qué necesitamos (realmente)?

"Así pues, la producción genera el consumo: 1) suministrándole el material; 2) determinando el modo de consumo; 3) provocando en el consumidor en forma de necesidad los productos inicialmente planteados por ella en forma de objeto. Ella produce, pues, el objeto del consumo, el modo de consumo, la pulsión de consumo."

Marx, *Grundrisse*, 1857

Un motor de dos tiempos: beneficios y mercados

El único criterio de eficacia del capitalismo es el beneficio. Pero, como es preciso vender, también necesita salidas (mercados). Así pues, su reproducción está sometida a ciertas condiciones. Es preciso, por supuesto, que exista una demanda solvente -en otras palabras, provista de poder adquisitivo- a la altura del valor de las mercancías producidas. Tiene que haber consumidores que compren los bienes de consumo y empresas que compren bienes de inversión. Estas condiciones de la reproducción fueron estudiadas por Marx en *El Capital*, y este análisis anticipaba la macroeconomía moderna, como reconoció Paul Samuelson: "Marx inventó realmente los modelos de reproducción de dos sectores. Son anticipaciones útiles de los trabajos actuales (...). Sinceramente, no creo que los desarrollos contemporáneos hayan sido influenciados, directa o indirectamente, por los escritos de Marx. Pero todos nos habríamos podido beneficiar antes con el estudio de las descripciones de Marx⁷⁵". También lo decía Joan Robinson: "Keynes nunca comprendió nada de Marx (...) pero si hubiera partido de Marx, en vez de de la economía ortodoxa, se habría ahorrado muchos esfuerzos."⁷⁶

Sin embargo, las condiciones de reproducción no se reducen a la necesaria correspondencia entre la oferta y la demanda efectiva medidas en términos monetarios. Esta correspondencia también tiene que existir desde el punto de vista de la naturaleza de los bienes y servicios ofertados. Imaginemos que, por parte de las empresas, la oferta se componga sólo de coches, pero que los consumidores deseen comprar teléfonos móviles. Incluso si las sumas afectadas son equivalentes, si el poder adquisitivo de los hogares es igual al valor virtual de los coches, es evidente que la reproducción del capital no está asegurada. La correspondencia debe darse no sólo en las sumas globales, sino también en su estructura.

Aquí aparece de nuevo la distinción clásica entre valor de cambio y valor de uso, o más sencillamente entre valor monetario y capacidad de responder a una necesidad. Las dos dimensiones intervienen conjuntamente⁷⁷.

Esta necesaria adecuación entre la producción y los bienes concretos que materializan las necesidades sociales aparece aún más claramente si se razona dinámicamente. Porque entonces hace falta que la estructura de las necesidades sociales (solventes) evolucione correlativamente con la oferta, no sólo desde el punto de vista de las masas de valores, sino también de la estructura de los valores de uso que "lleven en su seno" este valor de cambio global. Es algo distinto de una condición de proporcionalidad muy global entre grandes secciones, entre acumulación y consumo. Esta adecuación estructural debe reproducirse constantemente en el interior de cada una de ellas.

En resumen, no se hace beber a un asno que no tiene sed. Es preciso que la estructura de consumo sea compatible con la orientación de la acumulación.

⁷⁵ Paul Samuelson, « Marxian Economics as Economics », *American Economic Review* vol. 57, May 1967, <http://gesd.free.fr/samumarx.pdf>

⁷⁶ Joan Robinson, « Kalecki and Keynes » (1964b), *Collected Economic Papers*, vol.III, Oxford: Blackwell.

⁷⁷ Es la ocasión de romper con una visión esquemática que opone un marxismo no interesado más que por los valores de cambio a la teoría neoclásica donde la utilidad juega el papel central. Ahora bien, los valores de uso importan, incluso en el campo del marxismo, porque el bucle concreto de los esquemas de reproducción supone una correspondencia entre lo que se produce y lo que se consume. Marx escribe por ejemplo que "para que una mercancía se pueda vender a su valor de mercado, es decir proporcionalmente al trabajo social necesario que contiene, la masa total de trabajo social utilizado para la totalidad de este tipo de mercancía debe corresponderse con la importancia de la necesidad social existente para esta mercancía, es decir la necesidad social solvente", Karl Marx, *Le Capital*, Editions sociales, tome 6, p.207.



Demanda social y rentabilidad: la gran brecha

Ahora bien, en lo que respecta a nuestra situación actual, desde el fin del fordismo, se ha abierto una creciente brecha entre el modo en que se manifiestan y se satisfacen las necesidades sociales y las exigencias del régimen de acumulación. Esto se debe principalmente a un desplazamiento de la demanda social, de los bienes manufacturados a los servicios. Esta tesis de una divergencia creciente entre demanda social y búsqueda de beneficio puede ser ilustrada a partir de la evolución comparada de las estructuras del consumo de las familias y de la producción, que saca a la luz tres grandes tendencias.

La primera tendencia es paradójica: la parte del consumo privado, es decir satisfecho por el "mercado", decrece regularmente. En Francia, esta forma de consumo supone algo más de la mitad del consumo de las familias, frente a los más de tres cuartos de 1950 (cuadro 1). La contrapartida de este retroceso está en la vivienda (que pasa del 3 al 16 % del total) y en lo que aquí se ha bautizado "consumo colectivo". Esta categoría contiene en primer lugar los servicios gestionados (educación, salud, trabajo social) ofertados por los servicios públicos: representan un 22 % del consumo de las familias, frente a un 13 en 1950. Se ha añadido ahí la energía, los transportes y las telecomunicaciones que eludían o aún eluden en parte un funcionamiento puramente mercantil.

Cuadro 1

Evolución de la estructura del consumo en Francia

	1950	1980	2009
Consumo privado	77 %	59 %	52 %
Consumo público + Servicios públicos	20 %	31 %	32 %
Vivienda	3 %	10 %	16 %

Fuente: INSEE (Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos, por sus siglas en francés)

En otras palabras, los bienes y servicios mercantiles individualizables ocupan un lugar decreciente en el consumo. Los bienes y servicios colectivos o no mercantiles suponen, por el contrario, una fracción creciente de él, que hoy supone aproximadamente la mitad. Esta constatación invita a matizar la imagen espontánea del consumidor yendo "al mercado": en efecto, la mitad de su consumo se efectúa en bienes o servicios que son muestra de una oferta y un consumo colectivos. Las privatizaciones, que pretenden sustituir la disponibilidad de bienes públicos por una oferta privada, suponen evidentemente una fuerte contra-tendencia.

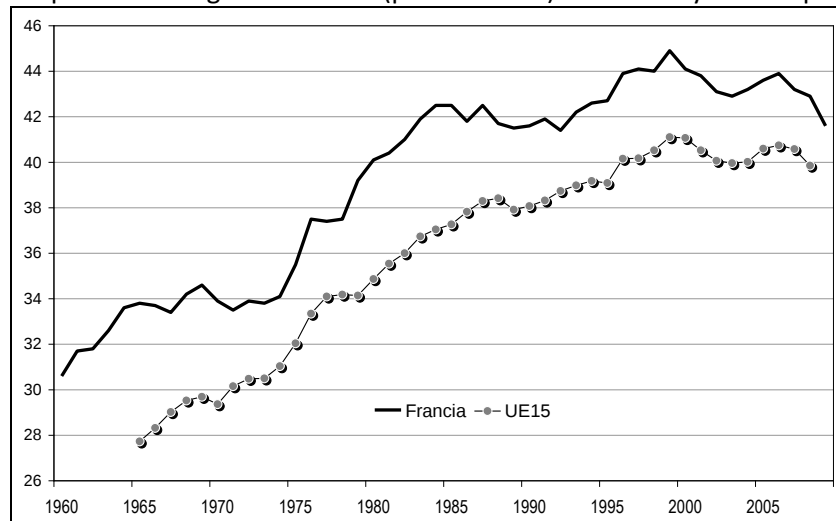
Ya se trate de la vivienda, la energía, los transportes colectivos, las telecomunicaciones, la salud o la educación, estamos ante un tipo de consumo que no es muestra de un acto individual de compra y está de hecho sometido, no al juego clásico del mercado, sino una intervención pública, en forma directa o por medio de políticas y reglamentaciones. Esta distinción es importante: así como la nacionalización de la industria del calzado no es forzosamente una alternativa eficaz, la mitad de la demanda social asociada a consumos colectivos sí se prestaría bien a una oferta socializada.



La resistencia de las necesidades sociales a la mercantilización puede también medirse a partir de una segunda tendencia, la del índice de cargas fiscales, que se obtiene refiriendo al PIB el total de los impuestos y cotizaciones sociales. Por otra parte, habría que rechazar esa expresión que lleva a asimilarlas a sangrías forzosas; es una medida aproximada del grado de socialización de la economía, en otras palabras de todo lo que elude a la iniciativa privada. Es pues lógico que uno de los objetivos prioritarios de las políticas neoliberales sea hacerlo bajar. Pero estas políticas no lo han conseguido realmente. Es cierto que la presión fiscal tiende a bajar un poco a partir del inicio de este siglo, pero, a pesar de todo, se mantiene a niveles elevados. La subida que se produjo entre 1975 y 1985 dista mucho de haber sido borrada y si bien Francia se sitúa por encima de la media europea, su evolución permanece en la "norma" (gráfico 1).

Gráfico 1

Proporción de ingresos fiscales (presión fiscal) en Francia y en Europa⁷⁸



La tercera tendencia trata de la evolución de la productividad. El fenómeno más notable, ya señalado, es la disminución registrada entre los "Treinta gloriosos" y el periodo neoliberal: entre 1949 y 1974 la producción por cabeza creció en Francia al excepcional ritmo de casi un 6 % anual; pero entre 1982 y 2007 la progresión no es más que un 2 % anual, recuperando así su tendencia en el conjunto del siglo XX (cuadro 2).

Pero, sobre todo, esta disminución no es uniforme: es mucho más notable en los sectores no industriales (- 4,4 puntos) que en la industria (- 2,5 puntos). En otras palabras, el desplazamiento de la demanda social desde la industria hacia los servicios contribuye a la disminución de las ganancias de productividad en el conjunto de la economía. Estas tres tendencias explican la configuración general que aparece: la demanda social es cada vez menos conforme con las exigencias de rentabilidad. Esta evolución resulta reveladora de

⁷⁸ Fuente : OCDE, *Statistiques des recettes publiques*, 2009 ; INSEE.

esa característica fundamental del capitalismo: su objetivo no es la satisfacción óptima de las necesidades humanas; la necesidad de adecuarse a esas necesidades es un obstáculo que el sistema intentará saltar.

Cuadro 2

Los aumentos de productividad por grandes sectores en Francia

	1949-1974	1982-2007	Diferencia
Conjunto de sectores mercantiles	5,9	2,0	- 3,9
– Industria	5,8	3,3	- 2,5
– Sectores mercantiles, salvo Industria	5,9	1,5	- 4,4

Fuente: INSEE

Hacia la crisis sistémica

Esta transformación de las necesidades sociales entra en contradicción con las exigencias de acumulación porque equivale a un desplazamiento hacia sectores productivos (de bienes o de servicios) de menor potencial productivo y, en consecuencia, de beneficio. Sin contar con que, del mismo modo, en los bastidores del aparato productivo la parte de los servicios utilizados por la industria también tiende a aumentar.

Esta modificación estructural de la demanda social es una de las causas de la disminución de la productividad y ésta enrarece a continuación las ocasiones de inversión rentables. La productividad no disminuye porque lo haya hecho la acumulación de capital. Por el contrario, la acumulación disminuye y el crecimiento se frena, con efecto rebote sobre la productividad, porque la productividad ha disminuido.

La formación de una economía globalizada refuerza este mecanismo, porque la confrontación de las necesidades elementales en el Sur con las normas de competencia en el Norte tiende a despojar a una parte de los productores (y, en consecuencia, de las necesidades) del Sur. En estas condiciones, la distribución de ingresos a los asalariados no crea las salidas adecuadas, en la medida en que esos ingresos se gastan principalmente en sectores cuya productividad -inferior o menos rápidamente creciente- afecta a las condiciones generales de la productividad y, en consecuencia, de la rentabilidad. Como la transferencia no se frena o se compensa, a causa de una relativa saturación de la demanda adecuada, el salario deja parcialmente de ser una salida adecuada y debe, pues, ser bloqueado. La desigualdad del reparto en beneficio de las capas sociales acomodadas (en el ámbito mundial igualmente) supone hasta cierto punto una salida a la cuestión de la realización del beneficio.

Pero si el estancamiento del capitalismo en una fase recesiva es resultado de una brecha creciente entre la transformación de las necesidades sociales y el modo capitalista de reconocimiento y satisfacción de esas necesidades, esto significa entonces que el perfil particular de la fase actual moviliza, quizás por primera en su historia, los elementos de una crisis sistémica del capitalismo. Éste habría agotado su carácter progresista, en el sentido en que su reproducción pasaría en adelante por una involución social generalizada.

Esta lectura de la crisis permite clarificar retrospectivamente la trayectoria de la economía capitalista desde hace medio siglo. El movimiento de fondo modifica la demanda social y la desvía de los bienes manufacturados, a los que están asociadas importantes ganancias de productividad, a una demanda de servicios, frecuentemente colectivos y poco susceptibles de ser satisfechos en forma de mercancías comparables al automóvil. En la medida en que la satisfacción de esas necesidades afectaría a la rentabilidad del capital, se tratan como una obligación y, en consecuencia, se satisfacen en la menor medida posible. Y como las necesidades sociales procedentes de una buena parte de la humanidad pobre entran en esa categoría, asistimos a una gigantesca negativa a producir a escala mundial: más vale no producir que producir por debajo de la norma del beneficio. Evidentemente, tal proceso se desarrolla en el largo plazo de las transformaciones estructurales y no se puede tomar como explicación del desencadenamiento de la crisis. Pero es el que sostiene la gran transición hacia un capitalismo que acumula poco y profundiza las desigualdades.

Se puede, en efecto, plantear la hipótesis de que el capitalismo ha visto restringidas -al menos provisionalmente- sus posibilidades de ajuste, en sus diversas dimensiones tecnológica, social y geográfica. En primer lugar la tecnología: ya no permite modelar la satisfacción de las necesidades sociales como

mercancías de gran productividad. La realización sólo es posible a condición de una desigualdad creciente de los ingresos y por ello, en su dimensión social, el capitalismo es incapaz de proponer un "compromiso institucionalizado" aceptable; en otras palabras, un reparto equitativo de los frutos del crecimiento. Reivindica, de una manera totalmente contradictoria con el discurso elaborado durante su "Edad de Oro", la necesidad de una regresión social para sustentar el dinamismo de la acumulación. Sin una modificación profunda de las relaciones de fuerzas, parece incapaz de volver por sí mismo a un reparto más equilibrado de la riqueza.

Finalmente, desde el punto de vista geográfico, el papel de los países emergentes es ambivalente: si bien para los países más avanzados suponen importantes salidas que sustituyen a sus mercados interiores y un yacimiento de mano de obra barata, el efecto bumerán de la globalización debilita los centros de beneficio y de acumulación de los países del Centro.

En resumen, las posibilidades de remodelación de estas tres dimensiones (tecnológica, social, geográfica) susceptibles de proveer al marco institucional de una nueva fase expansiva parecen limitadas. Parafraseando una célebre expresión, el fordismo representó sin duda "el estado supremo del capitalismo", lo mejor que tenía para ofrecer. La retirada ostensible de esta oferta indica, por su parte, la reivindicación de un verdadero derecho a la regresión social.

El gran vuelco

Desde un punto de vista racional, la economía no debería ser más que una "tecnología social"⁷⁹ al servicio de la satisfacción de las necesidades humanas, teniendo en cuenta los recursos disponibles. Pero no todas las necesidades son iguales para el capitalismo, que hará de todo para modelarlas en función de sus propias exigencias. Esta cuestión se planteó al inicio de la recesión de mediados de los años 1970, que marcaba el fin del "fordismo" por agotamiento del papel motor del automóvil. Cierta número de teóricos apostaron entonces sobre el desarrollo de nuevas necesidades que harían emerger un "neofordismo"⁸⁰. La idea, tan del gusto de Jacques Attali, era sencilla: la "mercantilización" de la salud y de la educación iba a sostener un nuevo periodo de crecimiento⁸¹. Este pronóstico se subtiende con otra idea, según la cual es el consumo el que debe adaptarse a las necesidades de la economía y no a la inversa. Michel Aglietta y Anton Brender la formulan muy explícitamente: "La directriz para la renovación de la industria francesa es la transformación de los hábitos de consumo (...). Por eso, invertir en el consumo, es decir reunir las condiciones culturales que permitan esta invención, es el principio esencial que enlaza el enriquecimiento de la democracia con la recuperación de la inversión"⁸².



¡Invertir en el consumo! Esta expresión ilustra de modo límpido el gran vuelco: ya no es la producción la que debe orientarse en función de las necesidades; es precisamente lo contrario. Sin embargo, se vio bastante rápido que esta producción de la demanda no podía funcionar plenamente. Robert Boyer y Jacques Mistral constataban que no se veía "el inicio de una recomposición significativa de los gastos familiares, aunque no fuera más que porque la penetración de los nuevos productos tarda en cambiar a fondo los aspectos

⁷⁹ Por retomar la expresión de Yevgeni Preobrazhenski en *La nueva economía*, La Habana 1968

⁸⁰ Nos basamos en Julien Delarue, « Les racines économiques de la barbarie électronique » dans *"1984" et les présents de l'univers informationnel*, Centre Georges Pompidou, 1984, <http://hussonet.free.fr/jd1984.pdf>

⁸¹ Jacques Attali, *La nouvelle économie française*, Flammarion, 1978.

⁸² Michel Aglietta et Anton Brender, *Les métamorphoses de la société salariale*, Calmann-Lévy, 1984, p.211.

colectivos de la reproducción de la fuerza de trabajo (salud, educación) y más todavía en diseñar una nueva forma de organización espacial de las actividades⁸³.

Efectivamente, las transformaciones de la demanda, de las que tanto se esperaba, no afectaban más que a una masa de valor relativamente débil: en esa época, un vídeo valía unas diez veces menos que un automóvil, y este precio relativo estaba destinado a bajar. Lo mismo sucedió con todos los productos *high-tech* posteriores, que nunca supusieron un volumen suficiente como para tomar el relevo del automóvil y tirar del conjunto de la máquina económica. La multiplicación de bienes innovadores no ha sido suficiente para constituir un nuevo mercado comparable por su volumen y efectos de arrastre con la industria automotriz. Las bajadas de precios inducidas por los aumentos de productividad no bastaron: "la elasticidad de la demanda de numerosos bienes de consumo duraderos en relación a los precios se ha relajado con el tiempo, a medida que las familias se hacían más prósperas y, en consecuencia, habían acumulado más bienes de ese tipo⁸⁴".

La fábrica del consumidor

¿Es capaz el capitalismo de modelar las necesidades para procurarse salidas adecuadas? Toda una corriente crítica responde afirmativamente a esta pregunta: el capitalismo, gracias al marketing y a la publicidad, lograría obtener consumidores cuya demanda se dirija a sus productos. Pero esta crítica supone una maleabilidad de las necesidades y una capacidad de manipulación de los consumidores ilimitadas. Por supuesto, se pueden presentar numerosos ejemplos en este sentido; pero, este enfoque es, no obstante, reductor: no es cierto que se pueda vender cualquier cosa a cualquiera, y los éxitos comerciales ocultan los fracasos y los fiascos. Pero sobre todo es unilateral: convierte a los consumidores en meros ectoplasmas totalmente alienados y sometidos a todos los caprichos de la publicidad.

En realidad las cosas son más complicadas y hay que distinguir las necesidades humanas y su modo de satisfacción. Pero, sobre todo, hay que subrayar que esta distinción presenta el riesgo de conducir a un juicio de valor consistente en seleccionar entre las "verdaderas" necesidades y las "falsas" necesidades suscitadas por el capitalismo. El peligro es evidente: para hacer esa selección, hay que situarse en el punto de vista de un juez supremo, impermeable a cualquier influencia comercial y capaz de decidir lo que es bueno (para los demás). Lo expresa muy bien la filósofa húngara Agnes Heller: "El teórico (...) no puede separar las necesidades reales de las 'falsas', o 'erróneas', salvo que *sepa* cuáles son las necesidades 'verdaderas'. Formulando el concepto de necesidad 'no real' sobre la base del fetichismo y de la manipulación de las necesidades, el conocimiento del teórico que se erige en juez sólo puede provenir del hecho de que su propia consciencia no está fetichizada, que es 'la' consciencia correcta. Pero ¿de dónde puede tener el teórico tal certeza? (...) No puede afirmar que su consciencia es 'correcta', ya que también ella es producto de la sociedad". En definitiva, "toda división entre verdaderas y falsas necesidades, basada en la teoría del fetichismo, presupone que la persona que juzga, que realiza la división, se sitúa por encima de la sociedad en cuestión⁸⁵".

La contrapartida de este sobresaliente punto de vista es que los ciudadanos-consumidores son percibidos como simples marionetas, incapaces de elevarse al rango de seres racionales, manipulables y manipuladas, que sólo pueden ser salvados por medio de una toma de conciencia venida desde arriba. Veamos un ejemplo, en el que Nicolas Baverez retomaba, a propósito de las 35 horas, la argumentación clásica de los moralistas patronales del siglo XIX contra la reducción de la duración del trabajo: "En cuanto al tiempo libre, es la pendiente hacia la catástrofe social. Porque a la vez que es apreciado para ir al Lubéron [sierra caliza de los Alpes; N.T.], en el caso de las capas modestas el tiempo libre es alcoholismo, desarrollo de la violencia, delincuencia, hechos desgraciadamente probados por estudios⁸⁶". Esta es la versión de derechas. Pero también en la izquierda hay quien se plantea la cuestión de saber si el tiempo liberado por las 35 horas sería bien utilizado. ¿Y si se empleara en consumir aún más? Sería posible responder esta pregunta con una

⁸³ Robert Boyer et Jacques Mistral, « Le temps présent : la crise », *Annales* n°3, 1983, <http://gesd.free.fr/boyerm841.pdf>

⁸⁴ Eileen Applebaum et Ronald Schettkat, « Emploi et productivité dans les pays industriels », *Revue internationale du travail*, Vol.134 n°4-5, 1995.

⁸⁵ Agnes Heller, « Les "vrais" et les "faux" besoins », *Mouvements* n°54, 2008, <http://gesd.free.fr/aheller.pdf>. Du même auteur: *La théorie des besoins chez Marx*, 10/18, 1978.

⁸⁶ Nicolas Baverez, « 35 heures : une catastrophe économique et sociale », *20 minutes*, 7 Octobre 2003, <http://gesd.free.fr/baverez20.pdf>

ocurrencia, reclamando el derecho a utilizar el tiempo libre del modo más desolador posible, por ejemplo tragando series televisivas⁸⁷.



Estos exagerados ejemplos muestran que la crítica de la vida cotidiana debe adoptar un punto de vista materialista que en el fondo consiste en tener un poco de confianza en la especie humana y en decir que sobre la base de las condiciones de existencia (el empleo del tiempo, en este caso) pueden forjarse nuevas relaciones con la actividad, la vida en la ciudad, el reparto de las tareas domésticas, la educación de los niños, etc. "La existencia determina la conciencia" decía Marx y se puede avanzar que el empleo del tiempo determina la visión del mundo: "el empleo del tiempo es la infraestructura real de la personalidad desarrollada"⁸⁸.

No sirve de nada, por ejemplo, predicar que "debemos consumir menos"; se trata de crear las bases materiales que permitan efectuar otras opciones, a la vez en las condiciones de vida y en el dominio de las grandes opciones sociales. Esto supone adoptar una actitud materialista basada en tres ideas esenciales.

La primera es que hay que distinguir varios niveles de necesidades y comenzar por la identificación de las necesidades fundamentales de la especie humana. Algunas caen por su peso, por ejemplo la necesidad de alimentarse, vestirse, alojarse. Otras reflejan determinaciones menos materiales, pero también objetivas, como la necesidad de realizar todas las potencialidades individuales, encontrar el lugar propio en la sociedad de semejantes, construir una imagen digna de uno mismo, etc. Se podría enumerar estas necesidades, con el riesgo de producir una lista demasiado codificada.



Es más interesante, y es la segunda idea, que estas necesidades generales se expresan de manera diferente según el lugar que cada cual ocupa en la sociedad y según el nivel de desarrollo de esta sociedad. Dicho de

⁸⁷Christian Barsoc, « Week End », *Rouge* n°1630, 23 mars 1995, <http://hussonet.free.fr/weekend.pdf>

⁸⁸ Lucien Sève, *Marxisme et théorie de la personnalité*, Éditions sociales, 1969, p.410.

otra forma, el modo de expresión de las necesidades está histórica y socialmente determinado. Si bien está prohibido repartir puntos buenos, en cambio es esencial comprender bien esta diferencia entre necesidades y modo de expresión de las necesidades, así como la jerarquía socialmente instituida entre las diferentes categorías de necesidades.

Finalmente, tercera idea que nos lleva al capitalismo: hay que introducir la noción de modo de satisfacción de las necesidades. La lógica profunda del capitalismo consiste en privilegiar un modo de satisfacción mercantil. A tal necesidad debe corresponderle tal mercancía y toda necesidad debe poder ser satisfecha por el consumo o el uso de una mercancía adecuada. Y la mercancía en cuestión no es necesariamente un bien físico; puede tomar la forma de compra de un servicio, un servicio mercantil en este caso. Se accede así a una crítica de las necesidades que no es juicio sino análisis. Es posible, en primer lugar, subrayar hasta qué punto esta pretensión del capitalismo limita *a priori* el campo de lo posible en cuanto a la satisfacción de las necesidades. Excluye (o intenta limitar) todo lo que sea tiempo libre o gratuidad, así como todo lo que elude la mercantilización.



Al contrario de la imagen de consumidores robotizados y maleables, esta búsqueda de un monopolio de las satisfacciones mercantiles engendra tensiones que recorren toda la historia de las sociedades capitalistas. La lucha social, más o menos permanente, por la reducción del tiempo de trabajo lo atestigua; y hay que recordar que el movimiento obrero se ha construido al menos tanto en torno a esta aspiración como sobre la defensa de los salarios. Más cerca de nosotros, la voluntad del capitalismo de hacer retroceder el campo de la satisfacción no mercantil de las necesidades ilustra bien este conflicto. En materia de salud o de pensiones, por ejemplo, todos los programas neoliberales tienen un único objetivo: reintroducir la mercancía (clínicas y aseguradoras privadas o fondos de pensiones) ahí donde la solidaridad y lo no-mercantil la habían hecho retroceder.

Las necesidades, su modo de expresión y su posibilidad de satisfacción son modeladas por las condiciones de existencia. Ésta es la tesis esencial, que surge de lo anterior. Por poner un ejemplo: la organización del territorio en lugares de trabajo y lugares de residencia lleva a hacer "subir" ciertas necesidades en la jerarquía de las necesidades y a inducir las modalidades de su satisfacción. Las opciones individuales en materia de transporte y vivienda son condicionadas muy estrictamente por esta organización del espacio. Si una familia, o un individuo, reside en una gran ciudad o en una mediana, la estructura de su presupuesto será totalmente distinta.



El modo de consumo puede también ser considerado como un modo de compensación de necesidades insatisfechas. Para ser más preciso, se puede poner un ejemplo extraído de la psicología infantil. En ella, la noción de necesidad ocupa un gran espacio, en la medida en que es respondiendo a las necesidades del niño como se puede asegurar su pleno desarrollo individual. Una de estas necesidades, que todos los practicantes han tenido ocasión de observar, es la necesidad de actividad física del menor: arrastrarse, correr, trepar, etc. Pero esta necesidad choca con las condiciones materiales de existencia de los niños cuando viven en viviendas exiguas y no disponen de estructuras y espacios de juego. Para compensar esta carencia, se recurre a sucedáneos, por ejemplo la televisión, que sustituye a actividades vueltas imposibles en un marco de vida contemporáneo. En 2008, los niños de 4 a 14 años pasaron algo más de 2 horas ante el televisor⁸⁹, más que el tiempo que sus padres les dedican⁹⁰. Sin embargo, si al volver de la escuela los niños dispusieran de verdaderos terrenos de aventura y de lugares de actividad, podemos apostar sin miedo a que pasarían mucho más tiempo en ellos que ante el televisor. Se trata de un ejemplo de un fenómeno más general: muchos consumos o prácticas que podemos criticar y considerar absurdos -podemos hacerlo de modo individual- son sustitutos de otras aspiraciones y producidos por las condiciones materiales de existencia.

Volvamos a las necesidades infantiles. Se podría hacer una lista abstracta, donde figuraran especialmente la necesidad de espacio, así como la que podríamos calificar de experimentación. Estas necesidades no están entre las más elementales: después de todo, se puede vivir en muy poco espacio y también se puede pasar de juegos y actividades manuales (de hecho, algunos se habitúan a ello al crecer). Simplemente, se vivirá menos bien y algunas potencialidades físicas e intelectuales permanecerán poco desarrolladas.

Así pues, la buena cuestión no es tanto clasificar las necesidades por orden de importancia como preguntarse qué determina su grado de satisfacción relativa. Como el espacio no es reproducible y su apropiación privada permite desviar importantes flujos de ingresos, su oferta es en consecuencia limitada. Por el contrario, los juegos de vídeo responden perfectamente a los cánones capitalistas y, en consecuencia, su oferta es superabundante. En cierto modo, de hecho, funcionan como sustitutos de la falta de espacio, ocupando a los niños de las ciudades: el bucle se ha cerrado. Ciertamente, se puede proclamar que la necesidad de espacio es sana, natural, esencial y verdadera, mientras que la necesidad de juegos de vídeo es fabricada, nefasta y falsa. Tal vez sea el caso, pero no es ésta la cuestión. Lo que aquí está en cuestión indica inmediatamente una apreciación subjetiva; el hecho esencial es el siguiente: en la lógica de una sociedad mercantil capitalista, la necesidad de espacio tiene muy pocas posibilidades de ser tomada en consideración porque, incluso si responde verosímelmente a una demanda muy alta, ésta no puede expresarse en formas admisibles. El límite que separa las necesidades conformes a la norma de rentabilidad, de las otras, es, ciertamente, móvil; y hemos visto que los paladines del neofordismo apuestan por su desplazamiento. Pero su ley de evolución no es dominada socialmente: está regulada por las exigencias de

⁸⁹ Source : CSA, « Nos enfants et la télévision », <http://tinyurl.com/enfantv>

⁹⁰ *Élisabeth Algava, « Quel temps pour les activités parentales ? »*, Études et résultats n°162, DREES, mars 2002, <http://ges>

la acumulación privada. Así pues, la alternativa no es escoger entre el buen grano y la cizaña, entre las "verdaderas" y las "falsas" necesidades, sino dar a las aspiraciones el medio de expresarse, de concretarse en opciones sociales y de definir prioridades. Esto pasa por la deliberación democrática.

El mercado contra la democracia

La objeción mayor consiste, evidentemente, en decir que la democracia ya existe: los ciudadanos eligen un presidente y diputados que designan un gobierno cuyas decisiones reflejan a fin de cuentas las opciones expresadas, aunque sea de manera indirecta. En tanto que consumidores, disponen de la libertad de gastar su dinero como quieren, y es un argumento mayor a favor del capitalismo. Pero esas decisiones sólo cubren una parte de las opciones que la sociedad debe realizar y eso a causa, fundamentalmente, de la propiedad de los medios de producción. La representación democrática tiene poco ascendiente sobre el modo en que las empresas utilizan sus beneficios: ¿en qué sector se va a invertir, qué parte se distribuirá a los accionistas? Así pues, agentes privados sustituyen a una decisión colectiva para arbitrar entre las diferentes prioridades de la sociedad. Ésta se remite a las fuerzas y a los argumentos del mercado para decidir la orientación de la actividad económica y, a fin de cuentas, la trayectoria de la sociedad. En consecuencia, este mecanismo debe analizarse desde un punto de vista dinámico. El reparto de los ingresos y el grado de desigualdad contribuyen evidentemente a modelar la sociedad. Pero la manera en que se utiliza el excedente social es aún más determinante en lo concerniente a la dinámica social. La democracia capitalista es por esencia una democracia truncada, en la medida en que la sociedad confía a intereses privados la función de seleccionar entre las diferentes necesidades sociales.



En estas condiciones, la soberanía del consumidor se reduce a poca cosa. Sólo se ejerce, en un momento dado, dentro de los límites de la oferta existente. Los consumidores no inciden sobre las decisiones que modelarán la evolución de esa oferta: si se les preguntara a los ciudadanos su parecer, es verosímil que prefirieran, por ejemplo, que "se echara el resto" en la sanidad más que ver multiplicarse las sucursales de los bancos y sus lujosas sedes sociales.

Así, las opciones que condicionan las condiciones de existencia y los modos de satisfacción de las necesidades eluden una verdadera deliberación democrática, de la que Agnes Heller resume de este modo la lógica de conjunto: "Se trata de crear una estructura en la que las fuerzas sociales que representan necesidades, tan reales unas como otras, decidan en el transcurso de un debate democrático, y sobre la base del consenso, que necesidades deben ser satisfechas en primer lugar"⁹¹⁹¹.

Este principio general vivió un inicio de aplicación práctica con el procedimiento de "presupuestos participativos" instituido hace unos años en Porto Alegre⁹². Era un ejercicio forzado por la casi total imposibilidad del ayuntamiento de implantar nuevos impuestos. Dado el presupuesto, hay que elegir entre diversos proyectos, porque durante el mismo año no se podrá realizar la traída de aguas en un barrio y el alumbrado público en otro. En consecuencia, y es todo el arte de la democracia, es preciso construir un

⁹¹ Agnes Heller, artículo ya citado.

⁹² Ver Martine Hassoun, *Porto Alegre, voyage en alternative*, Syllepse, 2001.

proceso de elección colectivo. La experiencia de Porto Alegre es ejemplar en este sentido porque implantó progresivamente una serie de reglas tendente a evitar los riesgos de tal proceso; a saber: el clientelismo de electos no revocables y el surgimiento de un "egoísmo de barrio" que hiciera imposible el consenso. Concretamente, el procedimiento consistía, para cada barrio, en presentar los proyectos por orden de preferencia; decidir después la asignación del presupuesto y, en consecuencia, el calendario de realización de los proyectos en una lógica plurianual.



Esta experiencia, por desgracia terminada, era tanto más apasionante en cuanto que aportaba una respuesta concreta a problemas teóricos, y particularmente al "teorema de imposibilidad" de Arrow⁹³. La cuestión, planteada de manera muy abstracta, es la siguiente. Sean varios "estados sociales" posibles; cada individuo expresa sus preferencias individuales bajo la forma de una clasificación: ¿es posible deducir una función de utilidad social, dicho de otro modo una clasificación colectiva? La respuesta de Arrow es negativa. Parte del siguiente ejemplo:

1. El individuo 1 prefiere A a B y B a C; su clasificación es $A > B > C$;
2. El individuo 2 elige $B > C > A$;
3. El individuo 3 elige $C > A > B$.

Hay una mayoría (compuesta por los individuos 1 y 3) que prefiere A a B y otra (individuos 1 y 2) que prefiere B a C. De ahí se debería inferir que la mayoría prefiere A a C. Pero es falso, ya que hay otra mayoría, compuesta esta vez por los individuos 2 y 3, que prefiere C a B. Arrow generaliza este ejemplo introduciendo varias condiciones, especialmente la ausencia de opciones impuestas. Su teorema establece entonces que ninguna función de bienestar colectivo puede satisfacer esas condiciones, que sin embargo son razonables y, además, coherentes con la visión de una sociedad compuesta por individuos. La única vía de escape es renunciar a una u otra de las dos últimas condiciones: o bien un individuo impone sus opciones, o bien el abanico de posibles opciones se reduce.

El interés de esta discusión es en primer lugar subrayar la esterilidad formalista de ciertos desarrollos teóricos. Pero va más lejos: para los defensores más ortodoxos del mercado, el teorema, o paradoja, enunciado por Arrow muestra que la opción colectiva, es decir en el fondo la economía democrática, es inalcanzable. Las opciones de sociedad son en el fondo imposibles. La única salida es remitirse al mercado y, por ejemplo, privatizar las normas municipales encargadas de la luz y el alumbrado (por hacer una vez más referencia a Porto Alegre) para dejar a cada individuo el cuidado de decidir si está dispuesto o no a pagar por los servicios en cuestión. Así, plantear como teorema los obstáculos a toda opción colectiva se invocará para justificar un modo de satisfacción individual y mercantil de las necesidades sociales.

Las virtudes de la democracia social

En la experiencia de los presupuestos participativos se puede encontrar una concreta puesta en práctica de

⁹³ Kenneth J. Arrow, « A Difficulty in the Concept of Social Welfare », *The Journal of Political Economy*, vol.58, n°4, 1950, <http://gesd.free.fr/arrow50.pdf>

otra lógica, que se puede calificar de socialista. El objetivo es claramente maximizar el bienestar, dicho de otro modo los valores de uso, bajo restricción presupuestaria. Las notas o la clasificación que cada barrio atribuye a sus diferentes proyectos son, efectivamente, la traducción práctica de la noción de valor de uso o de intensidad relativa de las necesidades. Los valores de cambio intervienen como restricciones (el presupuesto viene dado, así como el coste de cada proyecto) y no como objetivo a maximizar. En los albores del siglo XX tuvo lugar un intenso debate entre neoclásicos y marxistas para saber si ese "programa" lleva al mismo resultado que el programa capitalista, o mejor si la planificación podía llevar, tanto como el mercado, al famoso equilibrio⁹⁴. Resumiendo mucho, se concluyó en una posible equivalencia. En realidad, los dos programas son muy diferentes.

Tomemos el ejemplo de una sociedad que, en un momento dado, produce tres tipos de bienes: alimentos, casas y televisores. Se puede clasificar de dos maneras estos diferentes bienes. Según su aprovechamiento, o más exactamente según la dinámica probable de este aprovechamiento: en virtud de este criterio, que en buena medida remite a los posibles aumentos de productividad, se privilegiarán los televisores y toda la maquinaria social capitalista intentará dar la prioridad a este ramo. Esto no significa que los emprendedores vayan a crear necesidades *ex nihilo*: como ya hemos visto, es necesario que los consumidores tengan ganas de comprar televisores que, en cierto modo, responden pues a una necesidad, aunque no sea forzosamente la más urgente. El capital va a invertir primero en la industria de los televisores y es ahí donde los progresos de productividad se realizarán más rápidamente. El precio relativo de los televisores bajará, poniéndolos al alcance del mayor número [de personas], y este movimiento de precios reforzará el carácter "prioritario" de este ramo. Al mismo tiempo, el precio de la vivienda tenderá a aumentar en términos relativos y, en consecuencia, para un número mayor será una necesidad peor satisfecha. ¡Y el bucle se cierra, además, cuando la inaccesibilidad relativa de una mejor vivienda suscita la necesidad compensatoria de un televisor!



Una vez más, en esta descripción no hay juicio de valor, que opondría necesidades nobles y necesidades inferiores. La constatación esencial, y suficiente, es que el capitalismo decide el orden de prioridades y selecciona a partir de sus propios criterios las necesidades que tiene intención de satisfacer. Si se aplica esta perspectiva a la realidad capitalista, se verificará fácilmente que la sociedad en su conjunto no dedica el mismo esfuerzo a todas las necesidades. La sucursal bancaria o la escuela infantil son dos formas de asignar la riqueza social y es forzoso constatar que la opción no compete al "ciudadano-consumidor". Se puede pensar, además, que sin duda preferiría un decorado más simple para su hucha (si tiene una...) y un entorno más estimulante para sus niños, pero de momento no es ésta la cuestión: lo que importa es que no hay forma de emitir opinión alguna sobre este tipo de opción.

Es cierto que numerosas necesidades, generalmente colectivas, eluden más o menos la lógica de la rentabilidad. En este sentido, hay proyecto en la economía de mercado: el capitalismo se ha atemperado, pero no por ello deja de ser la lógica de la rentabilidad la que imprime su marca a la dinámica de la acumulación. Se habla de reducir los gastos en salud, no las compras de coches. También hay proyectos en las grandes empresas, pero se trata de proyectos individuales, que se oponen a los de los competidores. La racionalidad resultante existe, pero su alcance es restringido: la producción se planifica en el interior de los grandes grupos, pero esto no los puede sustraer a los azares que provienen de la competencia entre capitales.

El socialismo o la lógica de las necesidades

En una sociedad racional, la necesidad ya no sería sólo una condición de vida cuyo contenido garantizase la realización del valor: la intensidad de la necesidad define una jerarquía conforme a las prioridades de la sociedad. Por el contrario, en el capitalismo el objetivo es maximizar el beneficio, y la proporción en que se ofrecen los diversos bienes es un subproducto, y no una condición previa, del proceso de maximización. El economista ruso Kantorovitch expresó bien esta lógica en términos matemáticos. El funcionamiento de la sociedad socialista se formaliza así: hay que producir, teniendo en cuenta los recursos disponibles, la mayor

⁹⁴ Ver Thomas Coutrot, « Socialisme, marchés, autogestion : un état du débat », séminaire Matisse « Hétérodoxies », Octobre 2002, <http://ges>

cantidad de un conjunto de mercancías según proporciones que son directamente fijadas por la sociedad y que expresan sus preferencias. El principio de "rentabilidad" no desaparece, pero su papel se subordina: "En la sociedad socialista, una alta rentabilidad no debe ser en sí misma un fin (como en el capitalismo), sino un medio de alcanzar el mejor resultado o el mínimo de gastos para el conjunto de la sociedad. En consecuencia, las aplicaciones de este principio [la] subordinarán a las exigencias de la mejor realización de los objetivos del plan general 95⁹⁵".

Así pues, la diferencia esencial entre capitalismo y socialismo reside en el modo de asignación de los recursos, y principalmente el destino del excedente. No sólo cambian las modalidades del cálculo económico, sino su propia función. Bajo el capitalismo, la exigencia de maximización del beneficio determina hacia qué sectores dirigirá la economía el esfuerzo inversor: las prioridades del desarrollo social son constricciones para este cálculo económico. Por el contrario, el socialismo se define como el dominio ejercido por el conjunto de la sociedad sobre sus propias prioridades, a las que el cálculo económico se subordina.

La razón por la que la economía juega un papel desmesurado en el sistema capitalista es que no se limita a seleccionar los medios, sino que contribuye fundamentalmente a revelar, seleccionar y calibrar los fines, mientras que el socialismo correspondería a una limitación de la esfera de lo económico, rigurosamente reservada a una función de ajuste de los medios a fines determinados en otra parte. Preobrazenski insistía particularmente en este vuelco, cuando explicaba: "Con la desaparición de la ley del valor en el ámbito de la realidad económica, también desaparece la vieja economía política. Ahora, una nueva ciencia ocupa su lugar, la ciencia de la previsión de la necesidad económica como economía organizada, la ciencia que trata de obtener lo que es necesario de la manera más racional. Es una ciencia completamente distinta, es la tecnología social, la ciencia de la producción organizada, del trabajo organizado, la ciencia de un sistema de relaciones de producción donde las regulaciones de la vida económica se manifiestan bajo nuevas formas, donde ya no hay objetivación de las relaciones humanas, donde el fetichismo de la mercancía desaparece con la mercancía 96⁹⁶".



La idea de una gestión de la economía que tomara la satisfacción máxima de las necesidades sociales como criterio de eficacia ya estaba presente en los clásicos del marxismo, especialmente en un breve pasaje del *Anti-Dühring* en el que Engels esboza una teoría de la economía socialista: "Ciertamente, también entonces la sociedad estará obligada a saber cuánto trabajo es necesario para producir cada objeto de uso. Tendrá que erigir el plan de producción según los medios de producción, de los que forman parte especialmente las fuerzas de trabajo. A fin de cuentas, los efectos útiles de los diversos objetos de uso, ponderados entre ellos y en relación a las cantidades de trabajo necesarias para su producción, determinarán el plan. La gente regulará todo muy sencillamente, sin la intervención del famoso valor. 97⁹⁷".

⁹⁵ Leonid Kantorovitch, *Calcul économique et utilisation des ressources*, Dunod, 1963, p.20.

⁹⁶ Eugène Preobrazenski, *La nouvelle économie*, EDI, 1966, p.98.

⁹⁷ Friedrich Engels, *Anti-Dühring* [1878], Editions sociales, 1963, p.349, <http://gesd.free.fr/antiduhr.pdf>

La presentación de Kantorovitch tiene el interés de poner de relieve la disociación que el modo de funcionamiento de la economía socialista supone. En cierta manera, sus objetivos son determinados extra-económicamente, en oposición a las leyes del mercado capitalista que, al mismo tiempo que aseguran su regulación, modelan sus propios fines, según un proceso no controlado socialmente. La posibilidad misma de esta disociación se basa en lo que se podría denominar la hipótesis de la democracia socialista: para funcionar según esta lógica superior, la sociedad debe dotarse de los medios de objetivar sus propias opciones colectivas a través de un plan establecido democráticamente, en cuya ausencia el cálculo económico funcionará en suma sobre datos falsos. Incluso sin hablar de la dictadura burocrática, el fracaso económico de los países del Este remite fundamentalmente al hecho de que se suprimió lo que permite funcionar al capitalismo, sin poner en marcha la condición necesaria de existencia del socialismo, a saber, la democracia social.⁹⁸

Mientras que frecuentemente la distinción entre capitalismo y socialismo se reduce a una oposición entre mercado y planificación, el binomio pertinente sería más bien apropiación privada por un lado, democracia social por el otro. Es la gran lección de la experiencia staliniana: la planificación sin democracia social desemboca en la burocratización y la ineficacia. Lo sucedido en [los países del] Este muestra que la función de asignación del excedente, que les había sido retirada a los capitalistas privados, era ejercida en realidad por una pequeña capa social autoproclamada órgano de expresión de las necesidades sociales. Ciertamente, se había suprimido el mercado de las inversiones, pero sin reemplazarlo por algo diferente. El pretil esencial del capitalismo, según el cual hay que vender lo que se produce, había sido suprimido haciendo posible una deriva cada vez más incontrolada.



Así pues, el problema de la eficacia de una economía socialista no es técnico-económico, sino eminente y directamente político. En él, las prioridades de que la sociedad se dota son determinadas de manera extra-económica y se imponen como objetivos a las leyes de la técnica económica; mientras que, al contrario, los fines sociales del capitalismo sólo aparecen después, como subproducto de las transacciones mercantiles. La democracia es pues la condición misma de funcionamiento de tal organización social y esta concepción lleva a plantear de otro modo la articulación entre planificación y mercado.

La planificación no implica la supresión del mercado como instrumento de regulación. Ya que no es el mercado en sí quien impone la lógica de la rentabilidad, sino esencialmente el hecho de que son personas privadas, o en todo caso categorías sociales limitadas, quienes deciden sobre la inversión, en función de estrategias de capitales individuales. Así, una función eminentemente social, la de saber hacia qué prioridades dirige la sociedad sus esfuerzos, es ejercida por entidades privadas, y de manera cada vez más concentrada. Es por lo que la planificación aparece esencialmente como el modo de socializar la inversión, retomando la famosa expresión de Keynes. Si imaginamos que se pone en marcha un sistema de instituciones democráticas de expresión y definición de las necesidades, ¿cuáles podrían ser las modalidades de funcionamiento de la planificación? Con seguridad, el primer principio sería no suprimir el mercado, si por mercado se entiende las tiendas de bienes de consumo. La regulación por medio de los precios es aún el medio más sencillo de realizar la asignación del ingreso no socializado y modular el ajuste entre oferta y demanda. Pero, y es aquí donde se encuentra la distinción fundamental entre equilibrio y dinámica, es completamente distinto para los bienes de inversión. El acto de invertir es el ejercicio de un poder de decisión sobre la dirección tomada por una economía en evolución. En consecuencia, no debe existir un ejercicio individualizado de esta función estratégica. Ninguna persona o grupo de personas, porque poseen una empresa y ésta da beneficios, debería poder invertir sin considerar las prioridades sociales esenciales. El mercado es un pobre sucedáneo de la democracia.

⁹⁸ Catherine Samary, *Plan, marché et démocratie. L'expérience des pays dits socialistes*, Cahiers d'études et de recherche, IIRF, 1988. De un modo menos teórico, Francis Spufford describe en *Red Plenty* (Faber & Faber, 2010) cómo las estructuras burocráticas impidieron que las construcciones teóricas de Kantorovitch —uno de los personajes de esta novela— se hicieran realidad.



Desde el punto de vista de la toma de decisión colectiva, las conferencias de ciudadanos son una experiencia apasionante. El principio consiste en reunir un grupo de ciudadanos, no expertos, pero que tienen a su disposición especialistas que les inician en el ámbito. Tras estos primeros intercambios, el grupo de ciudadanos interpela a nuevos expertos o responsables elegidos por ellos mismos; después deliberan y elaboran sus recomendaciones.

Como explica Jacques Testart, promotor entusiasta de estas experiencias, "ahí se construye un intelectual colectivo y transitorio, al margen de presiones de partidarios y *lobbies*, como modelo reducido de la democracia que podría advenir si todos los seres humanos fueran por fin accesibles al conocimiento y educados en la alteridad. Por supuesto, esta alquimia sólo es realizable respetando escrupulosamente un protocolo convenido, donde predominen la calidad y la objetividad de las informaciones proporcionadas, la protección intelectual del grupo y condiciones materiales favorables a su expansión."⁹⁹

Estas experiencias dan indicaciones muy preciosas sobre la democracia participativa como medio de reapropiación de los debates de expertos y de hacer abstracción de los grupos de presión. No se trata de un sustituto de la democracia parlamentaria, ni de una instancia de decisión que pueda cumplir en unos días un largo y complejo trabajo de deliberación de la sociedad sobre sus opciones próximas. Pero se ve la decisiva importancia de las reglas institucionales y del proceso de intercambios y confrontación. Casi naturalmente, de ahí resultan orientaciones favorables a soluciones no mercantiles o a la puesta en marcha de bienes públicos, por ejemplo un proyecto mundial de fondos de indemnización para catástrofes naturales o la idea de que "se refuerce el control de la ONU sobre el FMI, el Banco Mundial y la OMC".

Esto lleva a Jacques Testart a esta optimista conclusión: "En todo caso, lo que los ciudadanos, liberados de los mercaderes de ilusiones y situados en lugares de responsabilidad, proponen es más la solidaridad que la competitividad, más la comunidad de la especie humana que el chauvinismo, más el desarrollo sostenible que el productivismo. Tal demostración de que un potencial verdaderamente humano permanece oculto tras las mediocridades cotidianas, las que hacen las seducciones electorales, es una de las escasas ocasiones serias de creer que otro mundo es posible".

Lecturas complementarias:

Attac, *Le capitalisme contre les individus*, Textuel, 2010.

Thomas Coutrot, *Démocratie contre capitalisme*, La Dispute, 2005.

Jacques Généreux, *L'Autre Société*, Le Seuil, coll. Points-Essais, 201

⁹⁹Jacques Testart, « Citizen loft : l'humanité existe », *Libération*, 29 mars 2002

5. ¿Qué no es mercancía?

Permitir al mecanismo del mercado dirigir él sólo la suerte de los seres humanos y de su entorno natural, e incluso, de hecho, de la cantidad y el uso del poder adquisitivo, destruiría la sociedad»

Karl Polanyi, *La gran transformación*, 1944

Para el capitalismo, todo puede (y debe) convertirse en mercancía o volver a serlo. Su pretensión de garantizar y difundir el progreso social es pues muy discutible. Al contrario, se podría sostener que todo progreso social ha pasado por procesos de desmercantilización, impuestos por la fuerza al capitalismo pues van en contra de su lógica profunda. El giro hacia el capitalismo neoliberal es también un giro hacia la remercantilización de todas las cosas. Hay en esto una dimensión importante de extensión y profundización del capitalismo: no contento con ganar el planeta entero mediante un movimiento extensivo, aspira a intensificar el proceso de mercantilización. Para darse cuenta, hay que retroceder un poco con el fin de medir la amplitud de este movimiento. El agua, el conocimiento, el genoma humano, los recursos naturales, los servicios públicos, el medio ambiente, las jubilaciones, la salud, la escuela y el mismo trabajo humano: la lista es larga y ningún ámbito de nuestra vida en la tierra está a salvo.

La mercantilización del trabajo

A veces se ha reprochado a Marx hacer del trabajo una mercancía como las otras. Pero, ¿cómo no ver que es el objetivo de todas las políticas de empleo de inspiración neoliberal? Los efectos sociales de la precarización y de la flexibilidad han sido ampliamente descritos¹⁰⁰ y puede ser más interesante mostrar cuáles son los grandes principios que subtienden las reformas estructurales del mercado de trabajo.

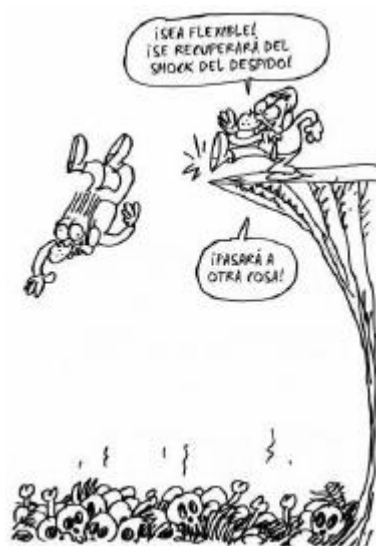


Primer principio: la oferta y la demanda de trabajo deben poder ajustarse, como cualquier otro mercado (por ejemplo, el de la patata) con una variación del precio. El paro es el subproducto de rigideces excesivas que obstaculizan este ajuste. Las reformas del mercado laboral aspiran a reducir esas rigideces introduciendo más flexibilidad en los salarios y haciendo más fáciles y menos costosos los despidos. Pero también se proponen, según la fórmula ritual, “activar los gastos para el empleo”; dicho de otra forma, reducir las prestaciones de las personas en paro de manera que las “inciten” a aceptar cualquier empleo.

La flexibilidad podría ser definida perfectamente como la supresión de todos los dispositivos que hacen precisamente, que la fuerza de trabajo no sea una mercancía como las otras. Pero para los liberales, el trabajo sí que es una mercancía, mercancía que tiende siempre a ser demasiado cara. Para ellos, no podría haber una teoría sobre el paro más que la que lo achaca al ajuste imposible de la oferta a la demanda. Sobre esta base, a continuación, pueden levantarse las construcciones más sofisticadas y alambicadas, que Laurent Cordonnier disecó con una elocuencia precisa¹⁰¹, pero lo esencial del análisis y de las recomendaciones son de una pieza.

¹⁰⁰ Ver por ejemplo IRES, *La France du travail*, L'Atelier, 2009.

¹⁰¹ Laurent Cordonnier, *Pas de pitié pour les gueux. Sur les théories économiques du chômage*, Raisons d'agir, 2000.



En los sabios coloquios consagrados a la econometría del paro, la mayor parte de las contribuciones parten del postulado según el cual una “generosidad” demasiado grande respecto a los parados genera más paro. He aquí una vez más un buen ejemplo de la recurrencia de los debates económicos y sociales. En efecto, parecería el Malthus que escribía que “en definitiva, puede considerarse que las leyes para los pobres debilitan a la vez el gusto y la facultad de ascender entre la gente común; debilitan así una de las motivaciones más poderosas para el trabajo y la sobriedad y, por tanto, para la felicidad¹⁰²”

Segundo principio: solo hay que pagar al asalariado cuando produce. Sin embargo, el progreso social ha producido una desconexión creciente entre el sueldo y el acto del trabajo. Una persona asalariada percibe el sueldo durante sus permisos, cuando está enferma o es víctima de un accidente de trabajo, si pierde su empleo y, finalmente, tras su jubilación. Además, la legislación impone límites a la duración del trabajo. Repasando punto por punto estos logros, vemos desplegarse toda la historia de las luchas sociales. Estas no se limitaron nunca a los salarios y muy pronto se orientaron también a la duración del trabajo. Pero esta lista es también la de los blancos de la patronal, cuya primera regla es reducir los “falsos gastos” que provienen de esas obligaciones que a sus ojos son “cargas indebidas”. Uno de sus representantes, Denis Kessler, antiguo vicepresidente del Medef (Movimiento de las Empresas de Francia, la organización patronal francesa, NE) y hoy presidente del grupo de reaseguros Scor, ha entregado explícitamente su hoja de ruta: “¿La lista de reformas? Es muy sencillo, tomad todo lo que se estableció entre 1940 y 1952, sin excepción. Está ahí. Hoy se trata de salir de 1945 y deshacer metódicamente el programa del Consejo Nacional de la Resistencia¹⁰³”.

Así pues, es especialmente la Seguridad Social la que está en el punto de mira. Y la patronal apunta desde hace mucho tiempo contra esta seguridad, en nombre del riesgo. Hace una decena de años, François Ewald et Denis Kessler ya lo elogiaban: “El riesgo es al mismo tiempo una moral, una epistemología, una ideología, de hecho, una forma de definir el valor de valores¹⁰⁴” y el presidente de Medef en esa época dividía la sociedad francesa entre “riesgófilos” y “riesgófobos” y vilipendiaba la necesidad de seguridad: “cuando ya no se puede atacar a la empresa en nombre del beneficio y la explotación, se utiliza el riesgo, la protección de la salud y el medioambiente¹⁰⁵”. Kessler lógicamente extendía esta desconfianza hacia “el riesgo del paro al que ya no se puede considerar independiente del comportamiento de los individuos¹⁰⁶”. El actual presidente de Medef, Laurence Parisot, se sitúa alineado con esta orientación, como da fe este florilegio: “La libertad de emprender se para donde se inicia la legislación laboral” (enero de 2005); “La vida, la salud, el amor son precarios. ¿Por qué el trabajo evitaría esta ley? (agosto 2005); “La precariedad es una ley de la condición humana” (septiembre 2005); “Es ahí donde me pregunto si no hay que aceptar poner encima de la mesa la cuestión de la supresión de la duración legal de la jornada de trabajo” (noviembre 2007).

¹⁰² Thomas-Robert Malthus, *Essai sur le principe de population* [1798], Gonthier, 1963, p.118, <http://gesd.free.fr/maltupop.pdf>

¹⁰³ Denis Kessler, « Adieu 1945, raccrochons notre pays au monde ! », *Challenges*, 4 octobre 2007, <http://gesd.free.fr/kessler7.pdf>

¹⁰⁴ François Ewald et Denis Kessler, « Les noces du risque et de la politique », *Le Débat* n°109, mars-avril 2000.

¹⁰⁵ Ernest-Antoine Seillière, « Le nouveau partage des risques dans l'entreprise », *Risques* n°43, juillet-septembre 2000.

¹⁰⁶ Denis Kessler, « L'avenir de la protection sociale », *Commentaire* n°87, automne 1999.

Esta nueva teorización rompe con la tradición consistente en considerar el riesgo una prerrogativa del empresario y la justificación del beneficio. Algunas variantes de la teoría dominante -muy impresionista sobre esta cuestión que, sin embargo, es central¹⁰⁷- hacen explícitamente del beneficio la remuneración del riesgo. El trabajador trabaja y recibe un salario; el empresario emprende, asume los riesgos a su cargo, y este esfuerzo merece un beneficio. La patronal francesa parece que quiere descartar esta responsabilidad. Se sitúa en una concepción desarrollada hace algunos años por el Banco Mundial. Su directiva de la protección social elaborada en 1996 desarrolla una doctrina construida en torno al concepto de gestión del riesgo social cuyos grandes rasgos¹⁰⁸ fueron objeto en 2001 de un informe titulado *From Safety Net to Springboard* (“de la red de seguridad al trampolín”). En ella se despliega una extraordinaria antropología de la pobreza: “Como temen caer en la miseria y no poder sobrevivir, los pobres no quieren correr riesgos y dudan en lanzarse a actividades más arriesgadas pero también más remuneradoras. En consecuencia, no solamente no están en situación de aprovechar las oportunidades ofrecidas por el proceso de globalización, sino que están aún más expuestos a los riesgos acrecentados que probablemente se derivarán de ésta. Como no pueden correr riesgos y emprender actividades de producción más rentables, es muy probable que no puedan, ni tampoco sus hijos, salir de la pobreza. Por tanto, la mejora de su capacidad de gestión del riesgo es un medio potente de reducir la pobreza de forma duradera”. El Estado providencia no es la solución: “la experiencia de los países de la OCDE muestra que el aumento de la protección contra el riesgo por parte de un Estado providencia reduce el espíritu emprendedor”.



Además, la coherencia liberal es universal: la idea de que una indemnización demasiado generosa a los parados del Norte “puede también llevarles a limitar sus esfuerzos” establece un paralelismo sorprendente con “la aversión al riesgo” de los pobres del Sur. Este análisis desemboca en una recomendación de “direccionamiento” exclusivo hacia los más pobres, tanto más en cuanto que la globalización ejerce presión sobre la fiscalidad. Este discurso no se queda en la retórica: inspira las políticas y sus efectos son medibles. Sobre la base de un indicador de seguridad económica, la OIT (Organización Internacional del Trabajo)¹⁰⁹ estima en un 73% el número de trabajadores que viven en una situación de inseguridad económica en el mundo, “mientras que solo el 8% viven en países punteros, es decir, en sociedades que ofrecen una seguridad económica favorable”.

Pero también en los países “punteros” el Estado está sometido a la prueba de la austeridad presupuestaria¹¹⁰. Esta “terapia de choque” se inscribe en un largo proceso de deconstrucción de lo social que se sitúa bajo el doble signo de la “flexibilidad” y también de la “liquidez”. Frédéric Lordon ya había subrayado que la precarización de los asalariados es la aplicación al trabajo de las “propiedades de liquidez

¹⁰⁷ Michele I. Naples and Nahid Aslanbeigui « What does determine the profit rate? The neoclassical theories presented in introductory textbooks », *Cambridge Journal of Economics*, Vol.20, n°1, January 1996, <http://gesd.free.fr/naplesa.pdf>

¹⁰⁸ Robert Holzmann, Steen Jørgensen, *Gestion du risque social : cadre théorique de la protection sociale*, Document de travail de la Banque mondiale n°2, février 2000, <http://gesd.free.fr/holzman0.pdf>

¹⁰⁹ OIT, *La sécurité économique pour un monde meilleur*, 2004, <http://bit.ly/OIT2004>

¹¹⁰ Ver « L'Etat social à l'épreuve de l'austérité », numéro spécial de la *Chronique internationale* de l'IRES, n°127, novembre 2010, <http://tinyurl.com/IRES127>

que el mercado financiero dota al capital¹¹¹". Los investigadores del IRES¹¹² (Institut de Recherches Economiques et Sociales, siglas correspondientes a Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, NT) prolongan el paralelismo escribiendo que "el trabajo es el punto culminante de la extensión del dominio de la liquidez. El sueño de poder deshacer los lazos económicos tan rápido como una cesión de activos se ha convertido en el horizonte de gran número de reestructuraciones productivas: el desarrollo de la externalización y subcontratación permite cuestionar rápidamente las relaciones contractuales heredadas del pasado, haciendo de los trabajadores la variable de ajuste. Así se pueden comprender las Reformas Laborales que se encadenan en el mismo sentido desde hace algunos años, esa búsqueda unívoca de desestabilización de las protecciones de largo plazo construidas en el período anterior: contrato de trabajo indefinido como norma del empleo asalariado, seguridad social como forma de socialización del riesgo, regímenes de jubilación estables que hacen legible el contrato intergeneracional".



Todo esto puede resumirse en una fórmula: la mercantilización del trabajo. Tiene la vocación de extenderse a otra dimensión del trabajo, su duración. En esto una vez más, hay que volver a los sueños más locos de la patronal, que permiten comprender por qué la ley sobre las 35 horas, incluso desfigurada en su versión final, provoca un rechazo absoluto. En el anexo del famoso informe Minc publicado en 1994, Pierre Guillen, entonces presidente del UIMM (Union des Industries et Métiers de la Métallurgie, organización patronal metalúrgica, NT), proponía pasar a "un régimen contractual, en el que las partes del contrato laboral puedan discutir y acordar libremente las horas de trabajo y su distribución¹¹³". Ni duración legal, ni duración semanal, ni horas extraordinarias, queda un cara a cara directo entre el trabajador y el empresario, "libres para negociar las horas de trabajo en función de las necesidades de la empresa, de la coyuntura económica y de los deseos de los asalariados" Estas palabras permiten comprender la verdadera animadversión de la patronal y de su personal político a la jornada de 35 horas. Subraya otra dimensión de la mercantilización: la que pasa también por la individualización, es decir, una inversión del proceso de socialización que siempre ha subtendido el progreso social.

Al extenderse al conjunto del planeta, el capitalismo ha ampliado sus márgenes de maniobra, abriéndose nuevos mercados y aumentando sus reservas de mano de obra con bajo salario. Esta extensión geográfica va acompañada por una extensión sectorial que busca someter a las leyes del mercado ámbitos que hasta cierto punto se le escapaban. Sería necesaria una obra específica para demostrar hasta qué punto esta tendencia es sistemática y universal, pero se puede bosquejar rápidamente un panorama. Una primera categoría de "reformas" apunta a la seguridad social. Tienen como base común el rechazo a dar a los sistemas públicos de salud y pensiones los recursos necesarios para acompañar el previsible aumento de sus gastos. Al mismo tiempo, se hace todo lo posible para promover a título "complementario" los seguros privados y los fondos de pensiones. Si no es posible, al menos se intenta introducir las normas de la gestión

¹¹¹ Frédéric Lordon, *Fonds de pension, piège à cons ?*, Raisons d'agir, 2000.

¹¹² En su introducción a *La France du travail*, Ires, 2009, <http://gesd.free.fr/fratravo.pdf>

¹¹³ Alain Minc, *La France de l'an 2000*, Odile Jacob/La Documentation française, 1994.

privada: ese es el sentido de la tarificación de la actividad de los hospitales o de RGPP (Revisión general de las políticas públicas, en sus siglas en francés) en Francia. Esta tendencia a la privatización se extiende a equipamientos públicos como las autopistas o incluso las cárceles, y la educación no está a salvo. Más ampliamente, le atañe al conjunto de la biosfera: privatización del agua, venta de territorios agrícolas a otros países, etc. Sin embargo, es en el ámbito del conocimiento donde este fenómeno es más llamativo.

El conocimiento-mercancía

El desarrollo incesante de nuevas tecnologías es un motor importante del dinamismo capitalista y se habla con naturalidad de economía del conocimiento. Pero la lógica comercial choca con una contradicción que los economistas califican de dilema del conocimiento: "sólo la previsión de un precio positivo del uso garantizará la asignación de recursos para la creación; pero sólo un precio nulo garantiza un uso eficiente del conocimiento, una vez producido este"¹¹⁴. Traduzcamos: en una lógica mercantil ninguna actividad de producción de conocimientos se emprenderá sin perspectivas de beneficio. Pero no es necesario que este conocimiento se convierta en un bien público puesto a libre disposición. Proteger el estatuto de mercancía de la innovación es función de la patente. Un ejemplo famoso es el de la sociedad *Myriad Genetics*, que, habiendo patentado dos mutaciones del gen del cáncer de mama, ha exigido que los laboratorios sin ánimo de lucro que trabajan sobre el diagnóstico precoz paguen derecho de licencia.

Sin embargo, el conocimiento es un bien público, definido por dos propiedades: su consumo por un individuo no limita el de otro individuo ("no rivalidad") y es difícil impedir el libre acceso al consumo de este bien ("no-exclusión"). Retomando el ejemplo dado por Joseph Stiglitz: "si yo os enseño un teorema, continúo aprovechándome de este conocimiento al mismo tiempo que vosotros accedéis a él. De la misma forma, una vez publicado este teorema, cualquiera se puede beneficiar de él. Nadie puede ser excluido"¹¹⁵.

El problema no es tanto la inmaterialidad del "producto", pues la naturaleza mercantil de un bien o de un servicio no es una característica física, sino que depende de sus condiciones sociales de producción y distribución. Las dificultades aparecen principalmente porque la investigación, básica y aplicada, se caracteriza por una estructura de costes particular, que se puede resumir así: 1. la inversión de fondos inicial es cuantiosa, pero la producción del producto o su reproducción es casi gratuita; 2 hay una rápida desvalorización de la inversión y por tanto hay que amortizar y rentabilizar en un periodo muy corto; 3 la innovación o el producto final pueden ser apropiados casi gratuitamente por la competencia, después de la primera difusión (*software*, obra de arte, medicamento, información, etc.).



El ejemplo típico es el del *software* cuya creación implica una inversión importante y concentrada en el tiempo, que se parece entonces a capital fijo. En este caso se trata del trabajo de un equipo muy calificado de ingenieros y de informáticos, y encontramos aquí la intuición marxista que analiza el capital fijo como un trabajo vivo cristalizado. Además los proyectos son evaluados en hombre-año, un hermoso homenaje de la nueva economía a la vieja ley del valor.

¹¹⁴Maurice Cassier, Dominique Foray, « Economie de la connaissance : le rôle des consortiums de haute technologie dans la production d'un bien public », *Economie et Prévision* n°150-151, 2001, <http://gesd.free.fr/casforay.pdf>

¹¹⁵ Joseph Stiglitz, « Knowledge as a Global Public Good », dans Inge Kaul, Isabelle Grunberg, Marc Stern, *Global Public Goods*, Oxford University Press, New York, 1999, p.308 ; traduction française : *Les biens publics mondiaux*, Economica, 2002.

Normalmente la valorización del capital pasa por la formación de un precio que cubre el costo de producción instantáneo, la amortización de capital fijo calculado en función de su vida útil económica, más la tasa de beneficio medio. La competencia que rige el reparto de ganancias no está exenta de contradicciones que llevan a una alternancia de sobreacumulación y desvalorización del capital. De forma innegable, estas tendencias se han acentuado en el caso de la “nueva economía” debido a los elevados costes fijos en relación a los costes variables y a una rotación rápida del capital fijo. Pero no por ello hay cambio de naturaleza.

El problema es, pues, sobre todo el tercer punto. Si la innovación permite producir más barato las mismas mercancías, el capital que la realiza se beneficia de una prima, o una de renta (una “plusvalía extra” decía Marx) que retribuye transitoriamente el avance tecnológico. En el “viejo” capitalismo los competidores se ven obligados a introducir la misma innovación, para beneficiarse también de esos beneficios extra, o simplemente para resistir a la competencia. En la “nueva economía”, aparece un problema particular cada vez que las firmas competidoras pueden ponerse al nivel a un coste muy reducido, pues esta posibilidad tiene el efecto de desvalorizar instantáneamente el capital que correspondía a la inversión de fondos inicial.

Supongamos que una firma invierte 100€ para desarrollar un producto nuevo. Si prevé vender 100 unidades, fijará un precio de 2,5 € que se descompone en 1€ de amortización de capital fijo, 1€ de coste de producción y, pongamos un margen del 25%, es decir 0,5 €. Pero supongamos ahora que a la primera unidad vendida, un competidor se puede poner a producir el mismo producto sin otro coste que el de la producción directa, 1€ al que se añade un margen del 25%. Por tanto, su precio de venta es 1,25 €, dos veces más barato que la empresa innovadora: arrambla con el mercado y desvaloriza instantáneamente el capital adelantado.

En la medida en la que la economía del conocimiento conduce a semejante configuración, entra en contradicción con la lógica capitalista porque se cuestiona el estatus de mercancía. En el fondo, es lo que explican los gigantes de la industria farmacéutica: el elevado coste de nuestros medicamentos está justificado por la necesaria rentabilización de los enormes gastos de investigación. Si se autoriza la producción de genéricos a costos muy inferiores porque no pagan ese esfuerzo de investigación, sucede como si nuestro capital se hubiera desvalorizado, de forma que no podemos acumularlo como nuevos gastos de investigación. La segmentación del mercado mundial, con precios modulados en función de la capacidad adquisitiva de los potenciales clientes, es imposible, porque nada garantiza la impermeabilidad entre los diferentes segmentos. Vemos en este ejemplo que la defensa rigurosa de la propiedad intelectual y el dogma del mercado mundial a precio único derivan lógicamente de la lógica mercantil, enfrentada a la globalización y la “copiabilidad”. Esta última característica, a menudo acompañada, aunque no siempre, por la inmaterialidad, introduce una dificultad relativamente nueva que en el fondo consiste en esto: el gasto en capital fijo tiene una proporción muy importante en la concepción de la mercancía, pero relativamente baja en la fase de producción.



Este papel del saber fue teorizado con el término de “capitalismo cognitivo” que definiría un nuevo estadio del capitalismo, sucesor del capitalismo industrial¹¹⁶. Pero, más que dotar de una nueva coherencia al capitalismo, la economía del saber introduce nuevos elementos de crisis en su funcionamiento: “el

¹¹⁶ Para una síntesis reciente, ver : Yann Moulier Boutang, *Le capitalisme cognitif. La Nouvelle Grande Transformation*, Amsterdam, 2008 ; pour une critique : Michel Husson, « Sommes-nous entrés dans le capitalisme cognitif ? », *Critique communiste* n°169-170, 2003, <http://hussonet.free.fr/cogniti.pdf>

capitalismo llamado cognitivo es la crisis del capitalismo¹¹⁷". Por tanto, hay que garantizar la condición de mercancía de los productos introduciendo derechos de propiedad "intelectual". Como dice Enzo Rullani, "el valor de cambio del conocimiento está totalmente ligado a la capacidad práctica de limitar su libre difusión. Es decir, limitar por medios jurídicos (patentes, derechos de autor, licencias, contratos...) o monopolísticos la posibilidad de copiar, imitar, reinventar, aprender los conocimientos de los demás¹¹⁸". La actualidad está llena de ejemplos que ilustran este análisis, bien sea el monopolio de Microsoft, la lucha contra la piratería informática o contra los medicamentos genéricos.

Por otra parte, los defensores de la patente le atribuyen otras funciones positivas, además de la de incitar a la innovación. Permitiría, por ejemplo, regular la difusión de inventos, animar las inversiones necesarias para el desarrollo y para la comercialización y de señalar los ámbitos de investigación¹¹⁹. Pero estas afirmaciones no son fáciles de verificar empíricamente. En primer lugar, este discurso económico se basa, también aquí, en el postulado dogmático según el cual el estímulo al trabajo no tiene otro motor que la ganancia que produce. Sin embargo, numerosos estudios sociológicos suministran una profusión de contraejemplos de este principio, que se pueden encontrar en casi todos los sectores de la actividad humana. Pero es en el campo científico donde este postulado parece particularmente poco operativo. Si es el afán de lucro el que motiva a los investigadores, muchas universidades y laboratorios estarían hoy vacíos. El móvil de las retribuciones materiales se combina siempre, por supuesto en proporciones muy variables, con otros de orden ético y simbólico que pasan por la honra en el trabajo, el espíritu de solidaridad, la búsqueda del reconocimiento social.



Si se quiere, se puede aceptar la afirmación en el fondo bastante tautológica según la cual todo comportamiento humano obedece a un proceso de maximización de la utilidad. Resulta que la función de maximizar no es unidimensional y que responde en gran medida a determinaciones sociales. De lo contrario, se corre el riesgo no solo de no entender nada de la actividad científica, sino también de romper su eficacia real so pretexto de querer hacerla funcionar según los preceptos de una concepción ideológica deformada. Es lo que muestran de forma convincente Dasgupta y David en un artículo de referencia¹²⁰ donde esbozan una "nueva economía de la ciencia" que resumen en tres proposiciones: 1) el valor económico de la investigación de base es aleatorio; 2) la renta asociada a los descubrimientos es también aleatoria y desconectada de las ganancias potenciales que surgen de su aplicación; 3) como resultado, los fallos del mercado son susceptibles de llevar a la falta de inversión en esta área, por lo que la intervención pública está justificada.

¹¹⁷ André Gorz, *L'immatériel*, Galilée, 2003.

¹¹⁸ Enzo Rullani, « Le capitalisme cognitif : du déjà-vu ? », *Multitudes* n°2, 2000, <http://tinyurl.com/rullani>

¹¹⁹ Roberto Mazzoleni, Richard Nelson, « Economic Theories About the Benefits and Costs of Patents », *Journal of Economic Issues*, vol.32, n°4, 1998, <http://gesd.free.fr/mazzo98.pdf>

¹²⁰ Partha Dasgupta et Paul David, « Towards a New Economics of Science », *Research Policy*, vol. 23, n°5, 1994 ; reproduit dans Philip Mirowski et Esther-Mirjam Sent, *Science Bought and Sold: Essays in the Economics of Science*, The University of Chicago Press, 2001.

En resumen, lo que estos dos autores desmontan tranquilamente es la creencia del capitalismo en su superioridad intrínseca. Este punto de vista se apoya evidentemente en el hundimiento de la URSS, cuya incapacidad de producir innovación aparece como uno de los elementos esenciales de su descomposición. Pero esta ideología simplista viene a identificar de manera superficial capitalismo (privado) y máxima eficacia desde el punto de vista de la innovación. Ahora bien, este dinamismo en materia de innovación se basa en una sutil (y frágil) división del trabajo entre iniciativa privada y fondos públicos. Los sistemas de innovación¹²¹ exclusivamente privados casi no existen y combinan siempre en proporciones variables las tres grandes formas institucionales que David¹²² llama las "tres P": la *adquisición (procurement)*: producción pública, directa o bajo contrato; el *patrocinio*: investigación académica financiada con fondos públicos o privados; la *propiedad*: producción privada basada en el derecho a la propiedad intelectual.

Ahora bien, la mercantilización y la extensión de las patentes tienden a romper los equilibrios y las sinergias existentes en beneficio del financiamiento privado. David toma el ejemplo de la directiva europea sobre las bases de datos¹²³ que, para resumir, alcanza el *copyright* a datos de dominio público a partir del momento en el que se integran en una base de datos considerada como una innovación. Muestra que esta decisión corre el riesgo de tener un efecto *bumerán* sobre la "ciencia abierta" restringiendo el acceso a la información científica, que es una de sus principales materias primas: "los desequilibrios actuales resultantes de la privatización de las bases de datos del conocimiento generan riesgo de bloqueo de la innovación".



Estos análisis se basan en una distinción semejante a la ya propuesta por Arrow¹²⁴ entre "investigación de base" y "otras actividades de invención". Por su parte, Dasgupta y David oponen el mundo de la ciencia abierta al de la tecnología, ámbito privilegiado de la ciencia encorsetada (*restricted*) por la mercantilización. Si la patente protege un resultado general más que el método particular de la obtención de ese resultado, "toda investigación posterior para intentar explorar otros métodos de obtención del mismo resultado estaría bloqueada"¹²⁵. Además, las patentes dan cada vez más derechos sobre los descubrimientos que surgirán más tarde y afectan a todas las aplicaciones imaginables: estos procedimientos de acuerdos de licencias "en cascada" establecen verdaderos monopolios por anticipación.

Dalle et Jullien¹²⁶ resumen perfectamente esta economía política de la innovación, donde volvemos a

¹²¹ Bruno Amable, Rémy Barré, Robert Boyer, *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Economica, 1997.

¹²² Paul David, *The Digital Technology Boomerang. New Intellectual Property Rights Threaten Global "Open Science"*, communication à la conférence ABCDE de la Banque Mondiale, 2000, <http://gesd.free.fr/david2000.pdf>

¹²³ Directive 96/9/CE du Parlement européen et du Conseil du 11 mars 1996, concernant la protection juridique des bases de données, <http://gesd.free.fr/9609.pdf>

¹²⁴ Kenneth Arrow, « Economic welfare and allocation of resources for invention », dans NBER, *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, 1962, <http://gesd.free.fr/arrow62.pdf>

¹²⁵ Dominique Foray, *L'économie de la connaissance*, La Découverte, coll. « Repères », 2000.

¹²⁶ ean-Michel Dalle et Nicolas Jullien, « 'Libre' software: turning fads into institutions? », *Research Policy*, vol.32, n°1, 2003, <http://gesd.free.fr/dallej3.pdf>

encontrar la idea de socialización: “el valor social del invento y de la difusión del conocimiento es ampliamente superior a su valor apropiable individualmente”. Esta proposición muy general se deduce de un estudio dedicado al *software* libre, uno de los ámbitos donde la superioridad de la invención colectiva aparece más claramente¹²⁷. Hay ahí una fuente específica de eficacia y, por ejemplo, “el sistema Linux no debe ser simplemente analizado como una forma privilegiada de expresión de convicciones éticas y altruistas de los individuos, o incluso de un sentimiento comunitario, sino sobre todo deber ser visto como un mecanismo generador de eficacia económica¹²⁸”

La configuración óptima supondría al menos la existencia de un equilibrio entre investigación pública y privada, pero se puede ir más lejos y avanzar al idea de que la invención colectiva es la más eficaz bajo un consorcio de investigación: “El consorcio crea espacios de intercambio de conocimientos, que rompen temporalmente y localmente con el secreto tecnológico y la retención de saberes privados. Estableciendo relaciones multilaterales más que bilaterales, obliga a romper las fórmulas de exclusividad y crea espacios de producción colectiva. Por tanto, se trata de un dispositivo precioso cuando la tendencia a la privatización del conocimiento se convierte en un obstáculo real para el desarrollo de la innovación¹²⁹”



La cuestión de la propiedad intelectual ocupa un lugar esencial en las negociaciones internacionales, a través de los sucesivos acuerdos TRIPS¹³⁰ que forman parte de la Carta fundacional de la OMC (Organización Mundial del Comercio). Estos acuerdos son por naturaleza asimétricos y se dirigen especialmente a los países en vías de desarrollo o emergentes que no respetarían suficientemente los derechos de propiedad intelectual. Tienden a reproducir la dominación tecnológica de los países desarrollados que se ejerce bajo formas a veces caricaturescas como las semillas patentadas por Monsanto o las patentes registradas de cultivos tradicionales. El objetivo fundamental es prohibir las transferencias tecnológicas salvajes bajo la forma de imitación o de licencias obligatorias para los inversores extranjeros.

Sin embargo, los países emergentes han mostrado los logros que podría reportar una estrategia inteligente de "aumento de las ramificaciones". Apropiándose de las tecnologías, estos países consiguen dominar la producción de bienes de alta tecnología. La exportación de capitales lleva en definitiva a fabricar competidores. Se aprendió la lección y los grandes grupos adoptaron la estrategia de deslocalizar solo ciertos segmentos de producción y transferir solo fragmentos de tecnología. El endurecimiento de los derechos de propiedad intelectual permite bloquear la situación. Sin embargo, se invoca las bondades de esta protección acentuada. El dinamismo de la investigación estaría amenazado si nada garantiza que los esfuerzos de investigación no serán malversados por potenciales competidores. Sin embargo, "la mayoría de los estudios empíricos llevados a cabo sobre los países desarrollados no llegan a identificar un impacto significativo de los derechos de propiedad intelectual sobre los esfuerzos de investigaciones o sobre su productividad¹³¹".

Las apuestas teóricas de la mercantilización

Si todo comportamiento humano está determinado por un cálculo individual, el conjunto de las relaciones sociales debería poderse traducir a relaciones de dinero. Ésta es la lógica impulsada hasta su extremo por una rama de la economía dominante. Su figura emblemática es Gary Becker (“premio Nobel” en 1992). En una obra reciente¹³², plantea que “que son consideraciones de precios y costes las que influyen en las opciones morales y éticas -por ejemplo, saber si se debe actuar honestamente- exactamente de la misma

¹²⁷ François Horn, *L'économie des logiciels*, La Découverte, coll. « Repères », 2004.

¹²⁸ Dominique Foray et Jean-Benoît Zimmermann, « L'économie du logiciel libre », *Revue économique*, vol.52, hors-série, octobre 2001, <http://gesd.free.fr/forayz.pdf>

¹²⁹ Maurice Cassier, Dominique Foray, déjà cités.

¹³⁰ *Trade-related aspects of intellectual property rights* ; en français ADPIC : « aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce ».

¹³¹ Emmanuel Combe et Etienne Pfister, « La protection des droits de propriété intellectuelle », *Economie Internationale* n°85, 2001, <http://gesd.free.fr/combef.pdf>

¹³² Gary Becker, *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, 1996.

forma que influyen en las opciones de adquisición de bienes personales”. A continuación este postulado se aplica al conjunto de las opciones de la vida social (delincuencia, adicciones, matrimonio, etc.), todas llevadas a un cálculo individual. Si se lleva esta lógica hasta el extremo del ridículo, se llega a la *Freakonomics*¹³³ (la economía estafalaria) donde los autores se preguntan por qué los traficantes viven en casa de su madre o explican la baja de la criminalidad en Estados Unidos en los años 1990 por la legalización del aborto veinticinco años antes.

Incluso dejando de lado las opciones individuales, existe otra categoría de bienes “impuros” que se resisten a priori a una total mercantilización; son los “monopolios naturales” y, en sentido más amplio, los bienes calificados como colectivos, públicos o comunes. Es otra vez una vieja cuestión de economía política, que Samuelson retoma en 1954 a partir de una distinción entre bienes de consumo privado y bienes de consumo colectivo¹³⁴. Estos últimos tienen una particularidad: “el consumo de este tipo de bienes por un individuo no afecta en nada al de los otros individuos”. Esta propiedad será bautizada como “no-rivalidad” y se le añadirá otra¹³⁵, la de “no-exclusión”, que designa la imposibilidad práctica de impedir el libre acceso al consumo de este bien. Entonces, ¿cómo se puede poner un precio y concebir un mercado para tales bienes? Samuelson ve el problema: “ningún sistema de precios descentralizado puede permitir determinar los niveles óptimos de consumo colectivo y por tanto habría que probar otros métodos de decisión”. Y su conclusión va muy lejos: nada garantiza -sería “puro azar”- que se pueda extraer del conjunto de opciones sociales (él habla de “sociología” y de “política del bienestar”) un “subconjunto dotado de las propiedades de la economía tradicional”. Esto quiere decir que los procedimientos mercantiles no pueden abarcar el conjunto de opciones sociales a partir del momento en que existen bienes públicos cuya oferta está a cargo del Estado o de las comunidades.

Detrás de todo esto hay una fuerte oposición ideológica a cualquier idea de gestión pública de bienes que retoma las justificaciones dadas al movimiento de los *enclosures* (*cercamiento de tierras*, NT), dicho de otra forma, a la primera gran privatización. Un clásico de esta literatura verdaderamente reaccionaria es el artículo de Garrett Hardin sobre la “tragedia de los comunales”¹³⁶ en el que defiende las tesis malthusianas, incluso eugenistas: “combinar el principio del derecho a tener hijos y la creencia de que todas las personas adquieren al nacer un derecho igual a los bienes comunes, es llevar el mundo a un destino trágico”¹³⁷.



Es permanente, bajo formas diversas, la voluntad de demostrar que el mercado puede hacerlo mejor. Se puede citar a Ronald Coase, que recibió el premio Nobel en 1991, especialmente por su “teorema” que establece que contratos entre contaminadores y contaminados pueden conducir a soluciones más eficaces que los impuestos ambientales o la reglamentación. Todo el razonamiento supone que los perjuicios pueden ser evaluados en dinero: “la gente no contamina por placer sino porque es un medio menos costoso de producir alguna cosa. [Esto] es el bien y la pérdida de valor resultante de la contaminación es el mal. Debe compararse los dos”¹³⁸.

Pero, que no disguste a Coase, de hecho existen bienes cuya gestión pasa por la intervención pública y no por contratos comerciales entre individuos. La tarea es entonces extender a las decisiones políticas el marco teórico de lo que Samuelson llama la economía “tradicional”. Es la llamada escuela de la Elección Pública (*Public choice*) la que va a recoger el guante. Puede ser definida como “el estudio económico de la toma de decisiones fuera del mercado o sencillamente como la aplicación de la economía a la ciencia política. Su objeto es el mismo que el de la ciencia política (...). El postulado básico de la *public choice*, como en el caso

¹³³ Steven Levitt et Stephen Dubner *Freakonomics*, Denoël, 2006.

¹³⁴ Paul Samuelson, « The Pure Theory of Public Expenditure », *Review of Economics and Statistics* n°36 (4), 1954, <http://gesd.free.fr/sampub.pdf>

¹³⁵ John Head, « Public Goods and Public Policy », *Public Finance*, vol.17, n°3, 1962.

¹³⁶ Garrett Hardin, « The Tragedy of the Commons », *Science*, n°162, 1968, <http://gesd.free.fr/hardin68.pdf>

¹³⁷ Pour une critique des thèses « surpopulationnistes », voir Michel Husson, *Sommes-nous trop ?*, Textuel, 2000, <http://hussonet.free.fr/666.pdf>

¹³⁸ Ronald Coase, « Looking For Results », *Reason Magazine*, janvier 1997, <http://gesd.free.fr/coase97.pdf>

de la economía, es que el hombre maximiza su utilidad de manera egoísta y racional¹³⁹". Pero este programa de trabajo se reveló estéril, y la escuela de la *Public choice* fracasó, por dos razones esenciales: las motivaciones políticas no pueden reducirse a un egoísmo utilitario y las decisiones sociales son producto de arbitrajes complejos y de compromisos difícilmente moldeables¹⁴⁰.

La vida-mercancía y el delirio contable

Sin embargo, los economistas nunca carecen de imaginación y van hasta el final de su lógica. Ella les lleva a calcular el coste de la vida humana. Esto puede parecer sorprendente, pero aquí vamos a hacer de abogado del diablo. Tomemos el ejemplo anodino de la construcción de una rotonda. Si se hace abstracción de eventuales rentabilidades, la decisión se tomará a partir de una comparación entre el coste de la rotonda y el número de accidentes que es susceptible de evitar. Esto quiere decir que, al menos implícitamente, se va a atribuir un valor monetario virtual (se podría hablar de *shadow price*) a las muertes evitadas y comparar el coste de esta "ventaja". Estos estudios tienden a escasear, pero todavía en 2001, el informe Boiteux¹⁴¹ evaluaba en 1,5 millones de euros el valor de una vida humana ahorrada, el herido grave no valía "más que" 225.000 euros y el herido leve 33.000 euros.



Este método encontró un nuevo sector de expansión en el ámbito ecológico. En 1997, un equipo dirigido por Robert Costanza¹⁴² había buscado evaluar los "servicios prestados" por los ecosistemas y el "capital natural", desde la regulación climática hasta los servicios culturales y recreativos, pasando por el agua, la alimentación y las materia primas. Para el conjunto de la biosfera, cuya mayor parte está "fuera del mercado" como recuerdan los autores, el valor de esos "servicios" supondrían en torno a dos veces el PIB mundial. Más reciente, otro estudio¹⁴³ consagrado a los ecosistemas forestales en Francia llegó a un valor "que ha sido especialmente trabajado" de 970 euros por hectárea y año "con una horquilla que puede oscilar de 500 a 2000 euros por hectárea y año según, especialmente, la frecuentación recreativa o turística y la forma de gestión del ecosistema"

Pero es con el informe Stern¹⁴⁴ que este método de "costes-beneficios" obtuvo el mayor impacto. Compara el costo de los programas de economía de energía y una evaluación de los efectos del calentamiento climático para mostrar que vale ampliamente la pena. Incluso si el cálculo tuvo un peso favorable en la valoración de los desafíos medioambientales, el método mismo es discutible pues vuelve otra vez a dotar de un coste monetario a fenómenos que están por naturaleza "fuera de mercado".

¹³⁹ Dennis Mueller, *Public Choice II*, Cambridge University Press, 1989.

¹⁴⁰ Hugh Stretton, Lionel Orchard, *Public Goods, Public Enterprise, Public Choice*, The MacMillan Press, Londres, 1994.

¹⁴¹ Marcel Boiteux et Luc Baumstark, *Transports : choix des investissements et coûts des nuisances*, Commissariat général du plan, 2001, <http://bit.ly/boiteux>

¹⁴² Robert Costanza et alii, « The value of the worlds' ecosystem services and natural capital », *Nature*, 1997, vol.387, <http://gesd.free.fr/costanza.pdf>

¹⁴³ Bernard Chevassus-au-Louis (président), *Approche économique de la biodiversité et des écosystèmes*, Centre d'analyse stratégique, 2009, <http://gesd.free.fr/biodiv.pdf>

¹⁴⁴ Nicholas Stern, *Stern Review on the Economics of Climate Change*, UK Government Economic Service, Londres, 2006, <http://bit.ly/Stern6>

La cuestión radica en saber cómo se calibran estas evaluaciones pues, en el fondo, se trata de conocer el precio de todo y el valor de nada¹⁴⁵. En todos los casos, se trata de simular mercados a partir de “transacciones más o menos ficticias”¹⁴⁶ que hacen intervenir directa o indirectamente la noción de “disposición a pagar”. Por ejemplo, se estudia el mercado inmobiliario para deducir el valor implícito de la calidad del medio ambiente. O bien se ponen en marcha encuestas que intentan medir la disposición de las personas a pagar o a aceptar un cierto nivel de indemnización por un riesgo. El ya citado informe Boiteux dicta la regla según la cual un programa público se juzga óptimo “cuando el coste para salvar una vida de más es igual a la disposición marginal media de la comunidad a pagar por la seguridad, lo que lleva a determinar este valor por medio de encuestas, ya sea entre quienes deciden, ya sea con una muestra de la población censada que, se supone, expresa la posición de la comunidad”.



Estos cálculos pueden convertirse en más siniestros aún. El informe Boiteux propone otro método, el de “falta de producción”. El coste de la vida se calcula por la “pérdida de bienes y servicios futuros que sufrirá la sociedad por el hecho de la desaparición de una persona”. De acuerdo con este principio general, los expertos divergen. Algunos piensan que hay que razonar de forma “neta” y descontar de esta falta de producción lo que la víctima habría consumido durante el resto de su vida. Otros expertos subrayan que hay que tener en cuenta elementos más cualitativos y razonar “en bruto” pues “la pérdida de disfrute de la vida para la víctima y para las personas cercanas se puede aproximar en alzado por el valor mercantil del consumo del individuo”. Pues esta es la lógica mercantil llevada a su paroxismo y es bastante aterradora. Detallemos un poco el razonamiento. En un primer momento, algunos expertos se percataron de que a la evaluación basada en la producción

neta le falta un poco de consistencia ética, porque iguala el valor de un individuo a la diferencia entre lo que produce y lo que consume, dicho de otro modo, la plusvalía que puede generar. Se debe introducir un poco de sentimiento, pero ¿cómo medirlo? La solución que les viene a la cabeza es casi peor porque vuelve a decir que se estima (y ama) a un individuo en proporción a su consumo acumulado! En los dos casos, la vida de un obrero vale evidentemente menos que la de un cuadro superior, ya que la productividad individual sin duda se evalúa por medio del salario.

De lo que aquí se trata, y que por otra parte los economistas neoclásicos más extremistas (que han visto bien el peligro) contestan, es la inconmensurabilidad de un cierto número de derechos sociales. Si se considera que la prostitución infantil debe ser prohibida, no se arregla estableciendo un super IVA sobre este tipo de “transacciones”: se establece un delito susceptible de sanción. Claro, en proporción a la gravedad del delito, pero en gran parte desmonetizado. Esta codificación de las sanciones es de naturaleza diferente de un catálogo de tarifas, porque está desconectada de la “preferencia” de los clientes. El castigo es fuerte porque la ¹⁴⁷sociedad ha decidido que es un delito grave y no en función de la “disposición a pagar” de los culpables. El objetivo no es hacerles pagar un “precio justo” sino quebrar la oferta. Hacer de este tipo de distinción una sutileza es probablemente una de las peores fealdades de la sociedad mercantil.

Muchas instituciones no resultan de ninguna manera de un cálculo económico mercantil que se basa en un sistema de preferencias individuales. Al contrario, son la inclusión de valores en el espacio social. Por esto, querer basar una decisión en que la gente está dispuesta a pagar o aceptar como compensación es equivocarse de categoría. La diferencia entre valor y preferencia está bien ilustrada por la comparación de Mark Sagoff: la transposición del cálculo económico tradicional consistiría en elegir el veredicto de un juicio calculando el beneficio neto de cada una de las posibles sanciones; o incluso en decidir si se va a enseñar el creacionismo en vez de la evolución en función de los ingresos esperados!

¹⁴⁵ Por retomar el título de un libro que propone una crítica penetrante y didáctica de este tipo de cálculo económico : Frank Ackerman et Lisa Heinzerling, *Priceless: On Knowing the Price of Everything and the Value of Nothing*, The New Press, New York, 2004.

¹⁴⁶ Jean-Luc Pujol, « La valeur du vivant : quelle mesure pour la biodiversité ? », *La note de veille* n°89, Centre d'Analyse Stratégique, février 2008, <http://gesd.free.fr/eveil89.pdf>

¹⁴⁷ Mark Sagoff « Carrying Capacity and Ecological Economics », *BioScience*, 45 (9), octobre 1995, <http://gesd.free.fr/sag>

Bienes públicos

La conclusión es clara: un gran número de "bienes" no dependen del mercado o no deberían depender de él. Se puede establecer una tipología general, cruzando las dos propiedades de no-competencia y no-exclusión¹⁴⁸. Los bienes privados puros son bienes rivales y exclusivos. A la inversa, los bienes públicos puros son no-rivales y no-exclusivos. Entre estas dos categorías, se distinguen dos situaciones intermedias:

- Los bienes de club corresponden a la realización de la única no-rivalidad: se puede consumir lo que se quiera, pero para tener acceso es necesario franquear la puerta del "club" que organiza la exclusión respecto a otros consumidores.
- Los bienes mixtos son no-exclusivos pero rivales: son recursos comunes cuyo acceso no se puede limitar, pero cuyo consumo no se alarga hasta el infinito.

Evidentemente, estas tipologías se pueden afinar hasta el infinito. Se puede conectar fácilmente este enfoque con la noción de externalidad que implica que el consumo de un bien repercute sobre las posibilidades de consumo de otro. La noción de producción anexa también forma parte de esta problemática: como su nombre indica, se corresponde con la idea de que la producción adquiere la forma de una combinación de bienes elementales que son imposibles de disociar y por tanto de valorar individualmente. Todos estos ejemplos demuestran que los costes sociales se separan de los costes privados y que la misma noción de precio, diferente para cada tipo de mercancía individual, pierde su significado.

Finalmente, se puede introducir la dimensión geográfica y generacional para obtener una taxonomía más compleja¹⁴⁹. El carácter de bien público, efectivamente, puede ser evaluado según sus propiedades de extensibilidad y reversibilidad. Se distinguirá entonces bienes públicos globales o solamente regionales en función de la extensión de la "esfera" ecológica afectada. Igualmente, se puede distinguir los bienes intrageneracionales que afectan solo a los "consumidores" actuales y los intergeneracionales cuando el grado de irreversibilidad es suficiente para que las decisiones tomadas hoy tengan una consecuencia en las generaciones futuras. El interés de estas tipologías es hacer el inventario de todas las situaciones que llevan a "fallos" del mercado. Sin embargo, su alcance es limitado porque este enfoque se limita a acotar el espacio de las necesidades afirmando la legitimidad de un espacio no-mercantil en función de propiedades incompatibles con la lógica mercantil. De alguna forma, esto supone considerar que los bienes públicos son excepciones de un principio general.

Se debería ir más lejos e invertir la carga de la prueba considerando las cosas al revés: ¿qué está de acuerdo la sociedad en dejar al libre juego del mercado? De tecno-económica la delimitación entre mercantil y no-mercantil pasa a ser una cuestión política. Tomemos como ejemplo la salud. ¿Es un bien público o una mercancía? En la práctica, las respuestas aportadas son diferentes: la salud es más bien privada en Estados Unidos y más bien pública en Francia. En uno y otro caso, se trata de una opción social y no de una mayor o menor adecuación a las características de ese bien. Aquí también el cálculo económico mercantil se opone a la lógica de las necesidades y volvemos a encontrar esta oposición en la literatura teórica, dominada por el debate sobre si la salud es un bien "superior" (*luxury good*). "Tales bienes, son aquellos cuyo consumo crece más rápido que la renta; ahora bien, a medio plazo, es claramente el caso de la salud. En otras palabras, la aspiración a la salud sería la expresión de una profunda necesidad social que buscaría abrirse camino contra todas las resistencias, institucionales y financieras¹⁵⁰".

Otro cálculo económico

Hoy todo el mundo ha comprendido que el PIB no mide la felicidad ni el bienestar, lo que supone un poco descubrir la pólvora. Así pues, se sale a buscar nuevos indicadores. Desde hace varios años, le PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) se inspira en los trabajos de Amartya Sen para calcular un indicador sintético de desarrollo humano (IDH) que corrige el PIB con la ayuda de indicadores cualitativos como la esperanza de vida, la mortalidad infantil, la igualdad entre hombres y mujeres (desde hace poco), etc. Se

¹⁴⁸ Jean-Jacques Gabas et Philippe Hugon, « Les biens publics mondiaux et la coopération internationale », *L'Économie Politique* n°12, 2001/4, <http://gesd.free.fr/gabugon.pdf>

¹⁴⁹ Todd Sandler, « Intergenerational Public Goods: Strategies, Efficiency, and Institutions », dans Inge Kaul, Isabelle Grunberg, Marc Stem, *Global Public Goods*, Oxford University Press, New York, 1999.

¹⁵⁰ Michel Husson, « La santé, un bien supérieur ? », artículo ya citado.

constata claramente que la clasificación de los países puede diferir bastante ampliamente, según se analice el PIB o el IDH. Más recientemente se creó una Comisión "sobre la medición de los resultados económicos y el progreso social" que hizo un informe que hacía referencia¹⁵¹ a esto. Todo esto cambia gratamente los delirios contables de la teoría dominante pero no se desmarca de ella completamente.

En efecto, el informe Stiglitz-Fitoussi-Sen resume el concepto de "ahorro neto ajustado", elaborado por el Banco Mundial. Intenta corregir el PIB, especialmente deduciendo el consumo de algunos recursos naturales así como los daños asociados a las emisiones de gases de efecto invernadero. Pero el cálculo de este PIB "verde" supone que se pueda convertir en dólares o en euros los elementos que se sustraen. Volvemos a encontrarnos otra vez en el mismo callejón sin salida que es querer poner un precio a algo que no lo tiene. ¿Deberíamos, llevando esta lógica al absurdo, poner precio a la mortalidad infantil para poder sustraer el "valor" de los niños muertos del volumen de negocios de la industria química? Es siniestro e incoherente. El PIB mide las actividades que son objeto de operaciones o transacciones monetarias. Es contradictorio pedirle que mida la calidad de vida cuando incluso se defiende que esa calidad no tiene precio.

Es necesario ir más allá y someter el cálculo económico a una racionalidad superior para llevarlo al rango de "técnica económica". Precisemos un poco este punto en torno a la articulación entre objetivos y medios porque la economía mercantil capitalista invierte el orden de las prioridades. El principio de economicidad consiste en minimizar el esfuerzo necesario para alcanzar un resultado dado y su ámbito se debería limitar a eso. Ahora bien, hoy existe una determinación inversa cuando, por un *feedback* absurdo, el principio de economicidad se pone a escoger entre los fines admisibles. Esta perversión no se ha impuesto desde fuera de la sociedad, sino que es resultado de una organización social profundamente sesgada.

Desde este punto de vista, el cálculo costes-beneficio no es más que un pobre sucedáneo del debate democrático. Más profundamente, el capitalismo es un obstáculo para la extensión de una plena democracia social. Pues, una vez más, para "revelar" las prioridades de la sociedad se basa en un cálculo económico mercantil o seudomercantil. Semejante desvío equivale a negar la existencia de dos racionalidades diferentes, de dos principios de eficacia que no tienen ninguna razón de llevar a las mismas decisiones. Tomemos el ejemplo de los medicamentos contra el Sida. Según si el objetivo es maximizar los beneficios de la industria farmacéutica o el número de los pacientes tratados, el modelo económico no será el mismo. Fondos privados, patentes y precios elevados rentabilizan las inversiones en un caso; fondos públicos y puesta a disposición tarifada en función del poder adquisitivo de los pacientes, en el otro caso. Pero ningún principio abstracto de economicidad permite optar entre estos dos modelos.

La marginalización del modelo solidario en beneficio del cálculo mercantil se apoya en elaboraciones teóricas en las que la antropología individualista ocupa un lugar central. Sin embargo, sectores enteros de la actividad humana escapan de este esquema de análisis y su negación introduce una subestimación sistemática de todos los efectos indirectos de las decisiones individuales. Retrocediendo un poco, se ve que esta teoría económica es un terreno en ruinas, cribado de teoremas de imposibilidad y otras paradojas. Incluso si la ofensiva neoliberal intenta recuperar sus posiciones perdidas, una proporción importante de la actividad humana obedece aún a decisiones que escapan, al menos en parte, a un puro cálculo de rentabilidad: felizmente para nuestra salud, nuestra educación y nuestra protección social. El capitalismo ha sido progresivamente forzado a un progreso social que necesariamente implica cierto grado de desmercantilización. Hoy busca invertir el sentido de la rueda de la historia humana y esta lógica es portadora de regresión social.

Lecturas complementarias

Robert Kuttner, *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets*, University of Chicago Press, 1999.

James K. Galbraith, *L'État prédateur*, Le Seuil, 2009.

¹⁵¹ Rapport Stiglitz-Sen-Fitoussi, 2009, <http://bit.ly/stifitou>

6. ¿Es posible un capitalismo verde?

"Quien piense que un crecimiento exponencial puede continuar indefinidamente en un mundo finito es un loco o un economista"

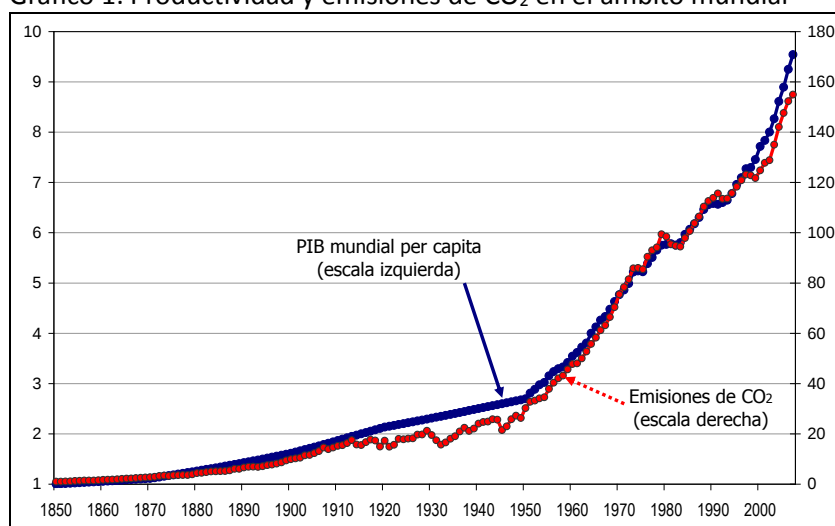
Kenneth Boulding

La acumulación de capital y el progreso técnico han permitido los aumentos de productividad realizados por el capitalismo. Pero no habrían sido posibles sin carbón, sin electricidad y sin petróleo. Las revoluciones tecnológicas que jalonan la historia del capitalismo corresponden, en gran medida, al descubrimiento y utilización de nuevas fuentes de energía.

Una fábrica de gas

El desarrollo del capitalismo va asociado a emisiones crecientes de CO₂. El paralelismo es impresionante, como muestra el gráfico 1. Entre 1850 y 2007, la productividad (aquí medida por el PIB mundial por habitante) se multiplicó por 9,5. En ese mismo periodo, las emisiones globales de CO₂ se multiplicaron por 155, pasando de 54 millones de toneladas a 8.365. Si se cotejan estas dos evoluciones, se encuentran los grandes periodos de evolución de la productividad.

Gráfico 1. Productividad y emisiones de CO₂ en el ámbito mundial¹⁵²



Entre 1850 y 1950, la productividad mundial se multiplicó por 2,7, un aumento del 1% anual. Los "Treinta gloriosos" corresponden a un crecimiento excepcional de la productividad mundial, con un 2,9% anual; después, la crisis del fordismo supuso una neta minoración de las ganancias de productividad. Sin embargo, en el último decenio, la productividad mundial retoma un ritmo alto, impulsada por el crecimiento de los países emergentes, y las emisiones de CO₂ tienden más bien al alza (cuadro 1).

Cuadro 1

Productividad mundial y emisiones de CO₂

Crecimiento medio en %	PIB por cabeza	CO ₂
1850-1950	1,0	3,5
1950-1973	2,9	4,6
1973-1999	1,4	1,4
1999-2007	3,0	2,9

Fuentes: ver gráfico 1

¹⁵² Base 1 en 1850. Sources : Angus Maddison *Historical Statistics of the World Economy*, <http://tinyurl.com/amaddiv> ; CDIAC (Carbon Dioxide Information Analysis Center) <http://tinyurl.com/cdiac06> ; NOAA (National Oceanic & Atmospheric Administration) <http://tinyurl.com/noastat>

Se podría establecer un vínculo similar con el crecimiento, pero la productividad es un indicador mejor de los logros del capitalismo. Sea como sea, el resultado es claro: estos logros del capitalismo sólo se han podido conseguir por medio de crecientes gastos de energía y, en consecuencia, han contribuido a una mayor concentración de CO₂ en la atmósfera. La cuestión es entonces saber si este vínculo se puede romper. ¿Puede el capitalismo alcanzar los objetivos de reducción de emisiones marcados por los científicos del IPCC (Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático, en sus siglas en inglés)"a su manera", es decir utilizando soluciones mercantiles? En resumen, ¿es posible un capitalismo verde?¹⁵³.

Las emisiones de CO₂ son un ejemplo perfecto de las imperfecciones del mercado. En resumidas cuentas, todo sucede como si la contaminación fuera gratuita, ya que en el cálculo económico no se tiene en cuenta los efectos externos de la producción. Las llamadas soluciones mercantiles consisten en "internalizar" estos efectos, dando un precio a lo que no lo tenía. Bajo esta etiqueta se pueden agrupar las ecotasas o los permisos de emisión que tienen en común enviar señales-precio que supuestamente modificarían los comportamientos de empresas y familias en la dirección deseada.

Esta opción evacua *a priori* otro método que introduciría objetivos de volumen de emisiones no superables, a los que la producción y los gastos de energía se deberían ajustar. Pero se trata de una forma de planificación a la que el capitalismo no puede plegarse. A veces, los mercados de permisos de emisión se presentan como un sustituto de este tipo de planificación, que permite repartir racionalmente las bajadas de emisiones en función de la dificultad relativa, según sectores, de tal reducción. Pero, a pesar de todo, se trata de lógicas diferentes, especialmente porque con los permisos de emisión existen numerosas posibilidades de "fugas de carbón", es decir transferencias de producciones contaminantes hacia los países del Sur.



¿Qué poder tiene la ecotasa?

¿Existe un escenario que permita alcanzar los objetivos de referencia (por ejemplo los del IPCC) a partir de instrumentos mercantiles, es decir por medio de un pilotaje de los precios de un capitalismo que, por otro lado, seguiría funcionando según sus propios criterios? En abstracto, sí. Se basa en los siguientes mecanismos:

1. Se establece una ecotasa (o un sistema de permisos de emisión, que viene a ser lo mismo en este grado de generalización), lo que supone encarecer el precio relativo de la energía;
2. aumentando el coste de la energía, la ecotasa rentabiliza métodos de producción más ahorradores de energía o nuevas fuentes de energía, e incita a las empresas a adoptarlos;
3. eventualmente, estos nuevos procesos productivos requieren un aumento de capital fijo, cubierto en todo o en parte por los ingresos obtenidos de las tasa;
4. el aumento de los costes de producción puede ser parcialmente compensado por una rebaja de impuestos o de cotizaciones sociales.

Este esquema no rompe con el optimismo fundamental de la teoría económica dominante, ni con su metodología. Basta con introducir en la función de producción este nuevo "factor de producción", la energía, junto al trabajo y al capital. El postulado implícito es que existe una sustituibilidad suficiente entre la energía y los otros factores de producción. En otras palabras, modificando el coste relativo de los factores -aumentando, por ejemplo, el precio de la energía- se incitará a las empresas a utilizar combinaciones productivas más ahorradoras de energía.

¹⁵³ Este capítulo retoma y desarrolla el artículo « Un capitalisme vert est-il possible ? », *Contretemps* n°1, janvier 2009, <http://hussonet.free.fr/capivert>



Este escenario solo es compatible con la lógica del capitalismo con tres condiciones. La primera es que este "capitalismo verde" no debe provocar una disminución de la tasa de beneficio. Además, es preciso que este nuevo modelo defina un régimen de acumulación coherente: mercados, configuración de la economía mundial, organización de la competencia. Finalmente, la tercera cuestión es más transversal y concierne a las modalidades de tránsito del capitalismo neoliberal a un hipotético capitalismo verde.

En relación al primer punto, un régimen de acumulación "verde" que garantice el mantenimiento de la tasa de beneficio es virtualmente posible, a condición de que suponga una eficacia suficiente de las inversiones verdes en términos de descenso de la intensidad energética. Admitamos de momento que este rendimiento sea suficiente para que la rentabilidad no disminuya, al compensar, a plazo, el ahorro en energía el coste de las inversiones.

Pero, en cualquier caso, se plantea la cuestión de la transición. Hay que distinguir dos fases: la *cebadura*, que corresponde a la introducción de la tasa, y el *aumento de potencia de los efectos compensatorios*, que asegura la estabilización de la tasa de beneficio en un nivel suficientemente alto. En la fase de cebadura, la tasa de beneficio sólo se puede mantener bajando los salarios, las cotizaciones sociales o los impuestos pagados por las empresas, ya que la introducción de nuevas técnicas de producción más eficaces precisa un cierto tiempo. Pero una eventual compensación reduce otro tanto el carácter incitador de la tasa. Si tiende a hacerse empresa por empresa, es decir a prorrata de su gasto de energía, el efecto incitador es nulo. Si la compensación se realiza a nivel global, se modifica la estructura sectorial de las tasas de beneficio: la tasa de beneficio baja en las empresas que consumen mucha energía, pero se mantiene, incluso sube, en las ramas menos voraces. El efecto incitador no se suprime, pero disminuye otro tanto. Así se puede comprender la dificultad de introducir una ecotasa, por ejemplo en Francia, donde ha sido imposible por la absurda generalización de las exenciones.

La contradicción entre la eficacia de una ecotasa y la exigencia de rentabilidad propia del capitalismo es difícil de superar. La ecotasa sólo puede funcionar si influye de modo efectivo en las empresas de fuerte intensidad energética por medio de un *choque inicial de rentabilidad*. Durante esta primera fase, los recursos aportados por la ecotasa deberían ser dedicados por el Estado, que es su beneficiario, a programas públicos de inversión verde. Pero esta distorsión de las tasas de beneficio se opone al funcionamiento "natural" del capitalismo.

Tampoco hay que olvidar que el capitalismo es un sistema basado en la competencia entre "numerosos capitales". Concretamente, esto quiere decir que hay que considerar un sistema de estímulos que permita dopar a ciertos sectores del capitalismo en detrimento de otros y así insuflar una dinámica de conjunto. Los sectores productores de bienes de capital verdes serían los motores de este nuevo dinamismo, beneficiándose de una tasa de beneficio superior, impulsado por mercados en crecimiento. Pero esta representación es en buena medida una ficción que olvida la ley del valor; es decir, el principio según el cual tasas de beneficio más elevadas, obtenidas por ciertos sectores, se compensan con tasas de beneficio inferiores en los demás sectores. Desembocaríamos entonces en un sistema de reproducción desequilibrada, en el que una sección productora de bienes de producción verdes crecería más rápido que el resto de la economía, captando una parte creciente de la plusvalía creada en la sección productora de

bienes de consumo. Tal esquema no es estable y debe resolverse en base a una bajada relativa de los costes de trabajo: también aquí topamos con el reparto de los ingresos como variable de ajuste.



Una vía de escape podría ser una aceleración de la productividad en los sectores verdes. Estas ganancias de productividad no serían redistribuidas a los asalariados, sino repartidas entre los diferentes sectores, a través de los mecanismos de precios relativos. Pero es difícil imaginar que un menor recurso a tecnologías "sucias" permitiría economizar trabajo directo a un ritmo superior al actual. Al revés, se puede postular lo contrario.

Esta hipotética transición a un capitalismo verde implicaría una doble transformación: por una parte en la propia naturaleza de las mercancías, que pasaría una vez más por la incorporación de costes suplementarios, y por otra parte en un cambio de los métodos de producción. En ambos casos, es difícil ver cómo la cantidad de trabajo incorporado en los nuevos bienes de consumo y de inversión tendería a bajar más rápido que antes. Como norma, los productos más "limpios" son más caros, y reflejan así gasto de trabajo suplementario. Incluso si este diferencial se redujera por el aumento de potencia de las nuevas tecnologías, no se ve el modo en que el ahorro de trabajo "vivo" podría acelerarse para compensar el aumento de los gastos de trabajo "muerto" incorporados en las nuevas tecnologías.

Entre la abundante literatura que versa sobre esta incompatibilidad *a priori* entre objetivos medioambientales y principio de competencia, algunos autores ponen claramente en evidencia una posible contradicción entre eficacia medioambiental y eficacia económica. Este conflicto es particularmente neto cuando "las firmas más eficaces para producir son las más contaminantes"¹⁵⁴. Las soluciones mercantiles pueden entonces llevar a efectos perversos: "Si la firma eficaz es más contaminante que su rival, introducir una tasa sobre las emisiones puede generar un alza de la parte de mercado de la firma ineficaz" y, en ese caso, "la producción de la firma eficaz siempre baja con la tasa, mientras la producción de la firma ineficaz puede aumentar". Este mismo estudio muestra, al contrario, que una "norma de procedimiento que se refiera exclusivamente a las opciones de inversión de los contaminantes (...) tiene una propiedad de neutralidad sobre la competencia". Es reconocer la superior racionalidad de una gestión en base a cantidades (normas de procedimientos), que en base a costes (ecotasa). Este resultado deja en mal lugar al postulado teórico neoliberal según el cual las soluciones mercantiles (ecotasa o mercado de los permisos de emisión) llevarían a una aplicación óptima de los recursos desde un punto de vista medioambiental: la sumisión a las leyes de la competencia muestra, al contrario, que efectos perversos, propios de las reglas de juego capitalistas, reducen la eficacia de tales medidas.

¹⁵⁴ Maia David, « Politique environnementale et politique de la concurrence », *Économie et Prévision* n°178-179, 2007, <http://gesd.free.fr/a125138.pdf>



La nueva norma introducida por la ecotasa o el mercado de los permisos de emisión debe ser establecida a escala planetaria, so pena de "escapes de carbono", es decir deslocalizaciones de las industrias más contaminantes a países menos exigentes. De hecho, es lo que ya sucede con la globalización: en parte, los países ricos frenan sus emisiones de energía porque producen en otros lugares una parte creciente de los bienes que consumen. El INSEE acaba de calcularlo para Francia¹⁵⁵: en 2005, las emisiones de CO₂ inducidas por la actividad económica en territorio francés ascendían a poco más de 400 millones de toneladas. Pero teniendo en cuenta las importaciones y las exportaciones, las emisiones de CO₂ inducidas por la demanda final interior francesa ascienden a cerca de 550 millones de toneladas. En sentido inverso, el mismo tipo de cálculo muestra que el 23% de las emisiones de CO₂ de China corresponden a sus exportaciones netas¹⁵⁶.

Se podría imaginar una salida parcial a estas contradicciones, que pasaría por el crecimiento de los mercados ofertados por los países emergentes. El bucle se cerraría así: los países avanzados venderían tecnología verde a los países emergentes y les comprarían las mercancías baratas producidas de modo creciente con esas nuevas tecnologías. Pero eso supone que se instaure una instancia reguladora a escala mundial. Todas las cuestiones anteriormente planteadas, especialmente sobre la competencia, se despliegan a escala mundial. Además, el encarecimiento del coste de la energía hace aumentar los costes de transporte y aminorar el grado de intensificación de los intercambios que contribuye a la disminución de los costes. También aquí aparece una contradicción entre el objetivo de beneficio máximo y el de reducción de los gastos de energía.

Obtener una tasa de beneficio potencialmente elevada es una condición necesaria pero no suficiente para poner en práctica un régimen de acumulación coherente. También es preciso que la estructura de la demanda sea adecuada. Se plantea entonces la cuestión de la reproducción: ¿cómo dar salida a la producción verde? En efecto, se debe realizar el beneficio; en otras palabras, la producción debe venderse. El "orden productivo" asociado a una nueva fase expansiva debe, igualmente, tratar esta cuestión de los mercados.

En este punto, el "capitalismo verde" no puede sino registrar dificultades suplementarias. Por el lado de la demanda, la voluntad de mantener la tasa de beneficio mediante un ajuste de los salarios tenderá a disminuir la demanda salarial disponible. Por el lado de la oferta, su composición cambiará, al menos transitoriamente, en el sentido de un crecimiento más rápido de la sección "verde" de los medios de producción que debería encontrar salidas en las inversiones verdes realizadas por las demás ramas. La viabilidad de tal esquema, con auto-crecimiento de la producción de los bienes de inversión, no es duradera; y aquí vuelve a aparecer el riesgo de que el crecimiento del capital fijo afecte a la rentabilidad.

¹⁵⁵ Fabrice Lenglar, Christophe Lesieur, Jean-Louis Pasquier, « Les émissions de CO₂ du circuit économique en France », Insee, 2010, <http://gesd.free.fr/ecofra10e.pdf>

¹⁵⁶ Wang Watson, « Who Owns China's Carbon Emissions ? », Tyndall Centre for Climate Change Research, *Briefing Note* n°23, 2007, <http://gesd.free.fr/wangwats.pdf>



Además, el precio de las mercancías verdes tenderá, al menos en un primer momento, a aumentar y, en consecuencia, a reducir la capacidad de absorción de la demanda salarial. También llevará a reorientar la demanda hacia servicios menos costosos en energía, pero menos susceptibles de ganancias de productividad elevadas y, por tanto, de beneficios. De manera aún más importante, la lógica de reducción de los gastos de energía debería llevar a la fabricación de bienes "duraderos" y a una disminución de la velocidad de circulación del capital. Pero esto es contradictorio con el mantenimiento de la tasa de beneficio, que hoy pasa por reducir la duración de los bienes producidos.

Los límites de un capitalismo verde

El enfoque liberal es fundamentalmente optimista. Considera, por ejemplo, que el agotamiento de los recursos fósiles no constituye una verdadera amenaza. Si el precio del petróleo sigue aumentando, serán rentables yacimientos que no lo son al precio actual -incluso se descubrirán nuevos yacimientos- o se volverán rentables nuevas fuentes de energía. Admitiendo que pueda funcionar, este escenario optimista zanjaría hasta cierto punto la cuestión de la disponibilidad de recursos; pero no aporta ninguna respuesta al problema del coste suplementario y de la sangría que éste supone en la tasa de beneficio.

El optimismo liberal invoca entonces lo que se podría llamar la "apuesta neoclásica" en materia de métodos de producción. Postula una especie de teorema de existencia, según el cual siempre se puede encontrar, para un sistema de precios dado, un método de producción disponible que permita no aumentar el coste global de producción. Pero no hay ninguna razón para contar con un flujo ininterrumpido de innovaciones tecnológicas adecuadas a las exigencias del capital para cualquier nivel de ahorro de energía. Nada garantiza que el ahorro realizable por el lado de los gastos de energía compense automáticamente el crecimiento inversor necesario para conseguir esos ahorros. Se puede admitir que el aumento de productividad ligado a la escala de producción permitirá bajar el precio de los nuevos equipamientos verdes, pero no se puede afirmar que lo haga en una proporción suficiente como para anular al final esos costes suplementarios. En estas condiciones, de nuevo existe el riesgo de encontrar la variable de ajuste en el apartado salarial.

Admitiendo la viabilidad de un capitalismo verde, definida según criterios capitalistas, nada garantiza en consecuencia que se adecue además a los objetivos de ahorro de energía fijados. En otras palabras, el camino seguido por el capitalismo va forzosamente a razonar en el margen, a tientas y por experimentación empírica de las reacciones a los estímulos, en resumidas cuentas a ciegas. El punto de llegada, que sería la generalización de nuevas técnicas que garantizaran el mantenimiento de la tasa de beneficio, no existe necesariamente y, en la lógica capitalista, sólo es posible acercarse a él progresivamente. Aquí reencontramos una característica esencial del capitalismo: la inversión de los medios y los fines. Es el respeto a obligaciones propias del capitalismo -que no deberían ser más que medios- quien determina los objetivos que la humanidad tiene derecho a marcarse. Dicho de otro modo, la intensidad energética no podrá bajar más que hasta el punto en esa bajada constituya una amenaza para la tasa de beneficio, incluso aunque los objetivos medioambientales necesiten que fuese más allá.



En efecto, el modelo de "capitalismo verde" aquí examinado ha sido definido a partir de la introducción de una ecotasa, pero sin precisar cuál es el objetivo fijado en términos de ahorro de energía. Ahora bien, con toda probabilidad, el rendimiento de las innovaciones es decreciente más allá de un cierto umbral. En un primer momento, se puede postular que la introducción de tecnologías verdes permitirá ahorros de energía cuyo volumen sea equivalente al de la ecotasa y gastos suplementarios en capital. Pero, más allá de cierto umbral, ese rendimiento decrece, en el sentido en que el coste neto de un ahorro suplementario de energía aumenta y, en consecuencia, la tasa de beneficio disminuye.

En resumen, si bien es posible imaginar un "capitalismo verde" compatible con cierta dosis de ahorro de energía, nada garantiza que sea suficiente para un dominio real del medio ambiente. Desde este punto de vista habría que examinar los informes de referencia, que se basan todos en una hipótesis extremadamente optimista de no-linealidad. En efecto, evalúan el coste total de la reducción de emisiones multiplicando el coste actual de reducción de una tonelada de CO₂ por la cantidad total de reducción fijada como objetivo. Pero los procedimientos que hoy se pueden introducir a menor coste, corren el riesgo de resultar imposibles -o mucho más costosos- a una escala mayor. Ted Trainer insiste particularmente en los límites físicos, más que económicos, de la extensión posible de los procedimientos disponibles y concluye en la no sostenibilidad de la sociedad de consumo¹⁵⁷.

Crecimiento límite

Un medio más directo de medir los límites de un capitalismo verde es razonar directamente sobre la relación entre crecimiento del PIB y emisiones de CO₂. Llamemos *intensidad-CO₂* al volumen de emisión de CO₂ por unidad de PIB. La ecuación es sencilla: las emisiones de un año se obtienen multiplicando el PIB por la intensidad- CO₂. Así pues, para reducir las emisiones no hay más que dos medios: aminorar el crecimiento y/o bajar su intensidad- CO₂.

Debajo, el gráfico 2 describe cómo ha evolucionado en un largo periodo esta intensidad- CO₂, calculada en el ámbito mundial. Aumenta exponencialmente durante el siglo XIX y alcanza su máximo en vísperas de la primera guerra mundial. Después baja, antes de volver a subir tras la crisis de los años 1930 y se estabiliza a un nivel elevado durante los "Treinta gloriosos". A partir del choque petrolero de 1973, la intensidad-CO₂ empieza a bajar con bastante rapidez hasta encontrarse hoy al nivel registrado en 1880. Entre 1970 y 2007, el PIB mundial ha progresado a un ritmo anual de 3,5%, mientras que las emisiones de CO₂ "sólo" han aumentado un 2% por año. La intensidad CO₂ ha disminuido, pues, a un ritmo anual de 1,5%.

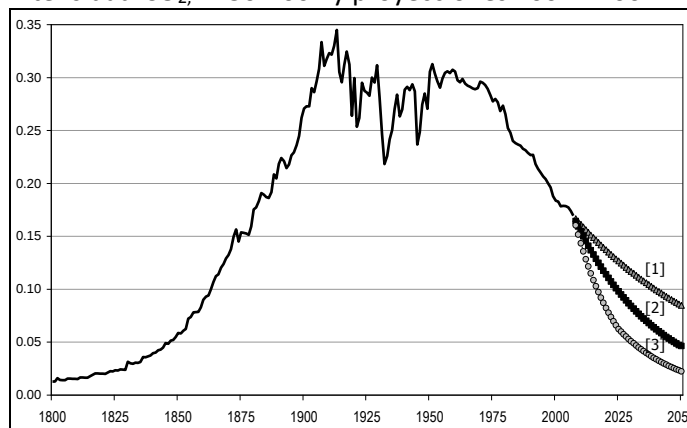
Tal evolución puede incitar al optimismo, ya que cada vez se emite menos CO₂ para producir una unidad de PIB mundial. La cuestión es saber si esto es suficiente para alcanzar los objetivos de reducción de CO₂ fijados por el IPCC. El objetivo-base es una reducción del 50% de las emisiones entre los años 2000 y 2050. Corresponde a una estabilización de la concentración de CO₂ de 490 ppm y a un recalentamiento de 2,4 grados. El objetivo más ambicioso apunta a una reducción del 85% de las emisiones, que permitiría

¹⁵⁷ Ted Trainer, *Renewable Energy Cannot Sustain A Consumer Society*, Dordrecht, Springer, 2007 ; voir aussi « A short critique of the Stern Review », *real-world economics review*, n°45, March 2008, <http://tinyurl.com/Trainer8>

estabilizar la concentración en 450 ppm y reducir a 2 grados el recalentamiento. En consecuencia, las emisiones de CO₂ deberían disminuir respectivamente un 2,1% y un 4,8% cada año, mientras nunca hasta ahora (al menos antes de la crisis) han dejado de crecer.

Gráfico 2

Intensidad-CO₂, 1750-2007 y proyecciones 2007-2100



Fuentes: ver gráfico 1.

[1] Bajada de 1,5 % anual. [2] Bajada de 3 % anual. [3] Bajada de 4,5 % anual.

Un sencillo cálculo permite evaluar la tensión entre el crecimiento y el objetivo de reducir el CO₂. Supongamos que el crecimiento mundial se frene progresivamente para crecer a un ritmo del 2% a partir de 2025 (frente al 3,5% en el transcurso de los últimos 40 años). Es una hipótesis relativamente "optimista" teniendo en cuenta el ritmo imprimido al PIB mundial por los países emergentes. Para reducir a la mitad las emisiones de aquí a 2050, sería entonces necesario que la intensidad-CO₂ se dividiera por 7 entre 2010 y 2050; en otras palabras, que en 2050 se pudiera producir un dólar de PIB con 7 veces menos CO₂ que en la actualidad. Esto equivale a una bajada anual del 4,5%, tres veces más rápida que la observada desde hace 40 años. Es difícil ver cómo sería posible tal aceleración.

Tomemos las cosas en el otro sentido, razonando sobre la intensidad- CO₂. Haremos dos hipótesis sencillas: la bajada al mismo ritmo que el de los últimos 40 años (1,5% anual) y una bajada dos veces más rápida (3% anual). Se puede considerar que incluso la primera hipótesis es optimista, en el sentido en que postula la ausencia de "rendimientos decrecientes" de la reducción de la intensidad energética. Se podría, por el contrario, considerar que esta reducción será cada vez más difícil y que las primeras toneladas de CO₂ son las más fáciles de ahorrar. Con este calibrado, la intensidad energética volvería, a finales de siglo, a su nivel de comienzos de la revolución industrial.

El cuadro 2 (más abajo) resume los resultados de esta simulación, efectivamente simplista, pero que permite apreciar la magnitud. La idea general resultante es que la realización de los objetivos del IPCC es incompatible, en grados diversos, con la continuidad del crecimiento¹⁵⁸. En el escenario más exigente en materia de reducción de emisiones (-85%) y sin aceleración de la tendencia a la baja de la intensidad- CO₂, sería necesario que el PIB mundial bajara un 3,3% por año, ¡un 77% entre 2007 y 2050! El escenario con un objetivo de reducción del 50% y bajada acelerada de la intensidad- CO₂ es compatible con un crecimiento positivo del PIB mundial del 0,9%, pero aquella es ampliamente inferior a la tendencia observada en las últimas décadas.

Cuadro 2

Crecimiento del PIB compatible con la reducción de las emisiones

<i>Bajada de la intensidad-CO₂</i>	<i>Objetivo de reducción de emisiones</i>	
	<i>- 50 % (- 2,1 % anual)</i>	<i>- 85 % (- 4,8 % anual)</i>
- 1,5 % anual	- 0,6 %	- 3,3 %
- 3,0 % anual	+ 0,9 %	- 1,8 %

¹⁵⁸ Estos cálculos se inspiran en un estudio que conduce a resultados cualitativamente comparables. Ver Minqi Li, « Climate Change, Limits to Growth, and the Imperative for Socialism », *Monthly Review*, July-August 2008, <http://gesd.free.fr/minqili.pdf>

El capitalismo verde es un oxímoron

Así pues, una cosa es casi cierta: los objetivos de reducción de las emisiones de CO₂ están fuera de alcance en un marco capitalista, por una doble constricción. La internacionalización de los costes ligados a las emisiones de CO₂ está limitada por la exigencia de rentabilidad y la disminución del crecimiento chocaría con la lógica de competencia y de acumulación sin fin.

El escenario del capitalismo verde supone que al capitalismo se le imponen normas que le son totalmente extrañas. En muchos puntos, tal escenario entra en contradicción con los mecanismos fundamentales de este modo de producción. La introducción masiva de una ecotasa perturbaría profundamente el principio de competencia entre capitales individuales, frenaría la rotación del capital y no desembocaría en una estructuración estable de la economía mundial. Fundamentalmente, la hipótesis del capitalismo verde supone un "choque exógeno" brutal que revolvería profundamente la configuración actual del capitalismo. Supone, además, la existencia de una instancia planetaria que asegure un grado acrecentado de centralización y la edición de normas mundiales que, una vez más, van en contra de la esencia competencial del modo de producción capitalista.

Así pues, el capitalismo verde es un oxímoron. La hipótesis de tal régimen se basa en una mala comprensión de las leyes del capitalismo y en una sobreestimación de su capacidad de hacer frente de manera racional a los desafíos medioambientales. Esta conclusión negativa permite enfocar las especificidades de una alternativa ecosocialista. Implica una planificación a escala mundial y un cuestionamiento de los modos de producción y de consumo adecuados a la lógica capitalista. En términos económicos, esta alternativa reivindica una bajada significativa de la tasa de excedente social o, en todo caso, una profunda transformación de su contenido. Por no tomar más que un ejemplo, el aumento de la duración de los bienes de consumo es en sí un factor de bajada de la rentabilidad.

En cambio, es posible "verdear" el capitalismo, es decir un crecimiento más rápido de los sectores productores de nuevas fuentes de energía, mejoradores de la calidad térmica de las viviendas, etc. Cierta número de gobiernos apuestan por el papel motor que tales sectores podrían jugar y se puede analizar gran parte de los gastos dedicados a la lucha contra el calentamiento como otras tantas subvenciones al desarrollo de esos sectores. Pero, por todas las razones señaladas, este desarrollo admitiría como condición y como límite su compatibilidad con la lógica del beneficio.

Lecturas complementarias:

Chris Freeman, Francisco Louçã, *As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford University Press, 2002.

Daniel Tanuro, *L'impossible capitalisme vert*, Les Empêcheurs de penser en rond/La Découverte, 2010.

Tim Jackson, *Prospérité sans croissance. La transition vers une économie durable*, de Boeck, 2010.

7. ¿A qué conduce la globalización?

“La inmanente necesidad para el modo capitalista de producir a una escala cada vez mayor incita a una extensión perpetua del mercado mundial, de forma que no es el comercio el que revoluciona constantemente la industria, sino al contrario”.

Karl Marx, *El Capital*, Libro III, capítulo 20

El ascenso de los países “emergentes” está trastornando la organización de la economía mundial. Se podría hablar de un efecto “boomerang” de la globalización: algunos países, concebidos al comienzo como reservas de mano de obra barata, viven un gran auge de sus exportaciones, inundan los mercados de los países desarrollados y “suben en el escalafón”, dicho de otra manera, se ponen a producir bienes de alta tecnología

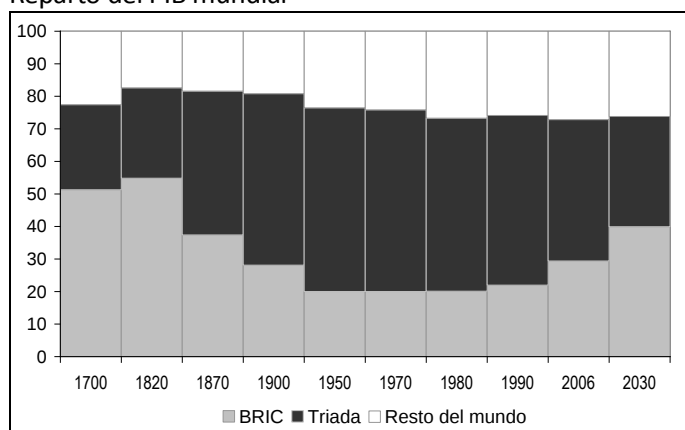
La reciente crisis ha revelado y reforzado estas tendencias: los países emergentes, claro, han sido golpeados por la recesión (al contrario que la tesis del “desacoplamiento”), pero se recuperan mucho más rápido, mientras que a los países avanzados les cuesta compensar, mediante las exportaciones, el débil crecimiento del mercado interior¹⁵⁹. Este *test de estrés* a gran escala confirma el aumento del potencial de los países emergentes, fenómeno que no es reciente. Entre 1990 y 2005, el crecimiento de los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) fue del 5,2% anual, frente a un 2,3% de los países avanzados. A lo largo de los 15 años precedentes a la crisis, se asiste así a un doble movimiento: en el Norte, los Estados Unidos profundizan la diferencia con Europa y Japón, y, en el Sur, los países emergentes recobran un crecimiento semejante al de la economía mundial de los años 1960. Para analizar este nuevo reparto de las cartas y ponerlo en perspectiva histórica, hay no obstante que distinguir tres, y no dos, grandes grupos de países:

- Los países avanzados que se agrupan en la llamada “Tríada”: Europa, Estados Unidos y Japón.
- Los países emergentes aquí representados por los países “BRIC”¹⁶⁰.
- El resto del mundo que corresponde grosso modo al Tercer Mundo sin los emergentes.

Ciertamente, la delimitación de estas categorías es confusa, Japón no siempre ha sido un país “avanzado”, etc., pero las grandes tendencias que se deducen de los trabajos históricos, sobre todo los de Angus Maddison, son fuertes. En 1700, los futuros “emergentes” (China, India y Rusia) representaban la mitad del PIB mundial, mientras que los países avanzados de hoy no constituían más que un cuarto y el resto del mundo el otro cuarto (gráfico 1). En 1820, la parte de los “emergentes” aumentó un poco, en detrimento del resto del mundo. Se puede considerar este dato como punto de partida del auge del capitalismo.

Gráfico 1.

Reparto del PIB mundial¹⁶¹



¹⁵⁹ Ver Michel Husson, « La crise et le grand basculement du monde », *note hussonet* n°12, juillet 2010,

<http://hussonet.free.fr/fmi3ind.pdf>

¹⁶⁰ La delimitación de los países « emergentes » es relativamente arbitraria. Según el FMI, esta categoría agrupa los siguientes países : ‘Sudáfrica, Argentina, Brasil, Bulgaria, Chile, China, Colombia, Estonia, Hungría, India, Indonesia, Letonia, Lituania, Malasia, México, Pakistán, Perú, Filipinas, Polonia, Rumania, Rusia, Tailandia, Turquía, Ucrania, Venezuela.

¹⁶¹ Fuente : Angus Maddison, *L’économie chinoise : une perspective historique*, OCDE, 2007.

Al final del siglo XIX, el paisaje ya se transformó profundamente: los países avanzados representan más de la mitad del PIB mundial en 1900. Medio siglo más tarde, la evolución se confirma y los países “emergentes”, atenazados entre los países avanzados y el resto del mundo, no representan más que el 18% del PIB mundial en 1952. Esta tendencia se prolonga hasta 1978, con una cierta recuperación del resto del mundo.

A partir de los años 1980, las evoluciones se invierten claramente: la parte de los emergentes aumenta regularmente en detrimento de los países avanzados. Las proyecciones realizadas por Agnus Maddison muestran que en el horizonte de 2030 la estructura sería la siguiente: un tercio para los países avanzados (34%), un tercio largo para los países emergentes (37%) y un tercio corto (29%) para el resto del mundo. Evidentemente, China es un elemento motor de este reequilibrio: los países emergentes y los países avanzados tienden progresivamente a recuperar el peso que tenían antes del surgimiento del capitalismo, con una presencia un poco más importante del resto del mundo.

Al mismo tiempo, se debe relativizar este diagnóstico porque es necesario tener en cuenta las poblaciones. En 1700, el PIB de Europa y China eran equivalentes; teniendo en cuenta el tamaño medio de su población, el nivel de vida por habitante en Europa era un 70% superior al de China. Hoy las diferencias son de dimensiones completamente distintas. Redondeando, se puede decir que el PIB mundial se distribuye en dos partes iguales, entre los países avanzados y los demás. La primera parte es un séptimo de la población mundial. Por tanto, estamos muy lejos de la situación en la que los países emergentes dispondrían de una parte de la producción mundial proporcional al peso de su población.

Una imbricación creciente

El desglose por países es cómodo, sin embargo, deja de lado la verdadera novedad de la globalización contemporánea. Hace algunos años, ciertos análisis aún podían relativizar el fenómeno haciendo observar que la economía mundial había conocido periodos alternos de apertura y de repliegue, pero dejaban de lado esta característica inédita y esencial: la globalización productiva.

La diferencia es fácil de entender. En el caso del comercio internacional, una mercancía se produce en el país A, después se exporta al país B. Claro, existen movimientos de inversión del Norte hacia el Sur y la producción del país A de hecho puede ser de los capitales provenientes del país B. Pero con la globalización productiva las redes de producción e intercambio se hacen más complejas: una mercancía se monta en un país (o en varios) a partir de componentes a su vez producidos en otros países y, a continuación, vendidos en otros diferentes. Por poner un ejemplo, los componentes del iPod de Apple se fabrican en Japón, en Corea y en Estados Unidos, se montan en China, antes de ser reexportados a Estados Unidos y luego al resto del mundo.



Concretamente, a partir de ahora las mercancías se producen entre varios países y este fenómeno va más allá de un simple aumento de las corrientes de intercambio. No solo el mercado se convierte en global, sino que los lugares de producción se despliegan y se estructuran a escala planetaria. Las diferentes fases de fabricación de un producto se reparten entre varios países: se habla de “descomposición internacional de los procesos productivos” o de “cadenas de valor globales”.

La globalización se traduce lógicamente en un aumento del comercio internacional más rápido que el del PIB mundial. Entre 1990 y 2008, el volumen del comercio aumentó en un 5,9% anual frente a un 2,5% del PIB mundial. Esta intensificación de intercambios afecta especialmente a los bienes intermedios. Se trata de componentes (*inputs*) necesarios para la producción de bienes acabados y destinados al consumo y a la inversión: materias primas, energía, productos semiacabados (por ejemplo, los motores de los automóviles) y también de actividades de investigación. Estos bienes intermedios representan hoy más de la mitad del comercio internacional.

Las multinacionales son las principales participantes de este movimiento: realizan las dos terceras partes del comercio mundial, cuya mitad es el comercio intrafirmas, entre empresa matriz y filiales. Las 79.000 firmas transnacionales identificadas en 2007¹⁶² disponen de cerca de 800.000 filiales en el extranjero: emplean 82 millones de personas por todo el mundo y producen alrededor del 11% del PIB mundial. Estos intercambios en el interior de los grupos no obedecen a una lógica de mercado y se hacen a "precios de transferencia" que tienen la gran ventaja de localizar los beneficios allá donde haya menos impuestos.

Las multinacionales localizan los diferentes segmentos de la producción en función de las ventajas relativas de cada lugar. Los criterios tenidos en cuenta son múltiples: evidentemente coste de la mano de obra, pero también cualificación de la mano de obra, disponibilidad de recursos, calidad de las infraestructuras, proximidad de los mercados, etc. Se establece un proceso de reestructuración casi permanente. Las deslocalizaciones son su forma más brutal y más visible, pero no necesariamente la más importante. En sentido estricto, la deslocalización es la sustitución de una producción realizada en un país por una producción equivalente realizada en otro país, sea por una filial, sea por una subcontrata extranjera. La profundización de la nueva división internacional del trabajo pasa más bien por la "no-localización" que corresponde al caso en el que, para responder a una nueva demanda, una empresa acude a una filial extranjera o a una subcontrata extranjera. En la medida en que se trata de un suplemento de actividad, no hay deslocalización en sentido estricto. También puede tomar la forma de inversiones que amplían la capacidad de producción, llevadas a cabo en el extranjero más que en el país de origen. Sin embargo, el tipo de decisión es diferente según el destino de esta nueva producción. La proximidad de los mercados puede justificar producir sobre el terreno, mientras que la deslocalización, que consiste en producir en el extranjero lo que antes se producía y vendía en el país de origen, no puede invocar esta justificación.



Por tanto, la globalización de la producción es producida por las inversiones internacionales. En 2007, los flujos totales de IDE (inversiones directas extranjeras) alcanzaron los 2,1 billones de dólares, es decir, diez veces más que en 1990¹⁶³, pero estos movimientos son muy sensibles a la coyuntura y la crisis los ha hecho caer a 1,1 billones en 2009. Los flujos de IDE corresponden grosso modo a inversiones en la esfera productiva. La gran mayoría de estas inversiones (85%) provienen de los países avanzados, incluso si la parte de los países emergentes crece regularmente, lo que se traduce en una inversión de los flujos netos (del Sur hacia el Norte) y

¹⁶² Cnuced, *Rapport sur l'investissement dans le monde*, 2008, <http://tinyurl.com/cnu2008>

¹⁶³ Cnuced, *World Investment Report*, 2010, <http://tinyurl.com/CNUC2010>

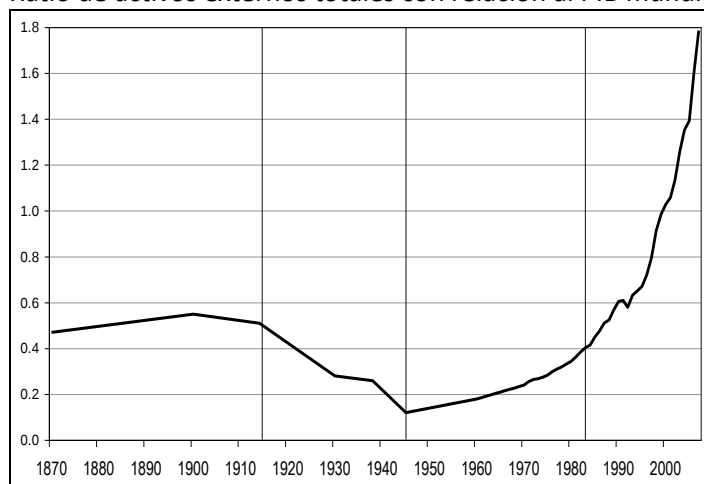
en una integración regional incrementada, sobre todo en Asia. Sin embargo, los flujos de IDE permanecen mayoritariamente orientados hacia los países desarrollados. En 2006, las inversiones cruzadas Norte-Norte representaron el 55% del total.

Estos movimientos de capitales juegan un papel especialmente importante en Europa: en el último decenio (2000-2009) las salidas de IDE representan en media un 23% de la inversión total, frente al 9% en Estados Unidos. Si se tiene en cuenta las entradas, se constata que estas dos potencias son exportadoras de capitales, pero que los flujos netos representan una proporción bastante pequeña de la inversión doméstica, del orden del 4% en Europa y un poco más del 1% en Estados Unidos.

Hay muchas formas de medir esta globalización, sea por los movimientos de capitales, sea por el examen concreto de los flujos de producción, a través de las deslocalizaciones y la subcontratación internacional. Entre todos los indicadores posibles, el total de los activos externos comparado con el PIB mundial da una periodización muy significativa de esta forma de globalización (gráfico 2): lento crecimiento hasta el comienzo del siglo XX, repliegue en el periodo entre guerras, despegue durante los Treinta gloriosos, después aceleración exponencial en la fase neoliberal. La ruptura con los periodos anteriores salta a la vista: hay un cambio de naturaleza en la globalización.

Gráfico 2

Ratio de activos externos totales con relación al PIB mundial¹⁶⁴



El eje China/Estado Unidos

El neoliberalismo vio implementarse un modelo de crecimiento específico en Estados Unidos¹⁶⁵. Se apoyaba en un crecimiento del consumo más rápido que el de los ingresos de los hogares. Cuando estalló la crisis, su tasa de ahorro era casi nula, lo que quiere decir que habían llegado de media a consumir el 100% de sus ingresos. La demanda interior impulsaba el crecimiento pero tendía a ser estructuralmente superior a la producción nacional: esta verdadera huida hacia adelante no podía durar indefinidamente¹⁶⁶. Sin embargo este modelo paticojo se mantuvo en el tiempo por tres razones esenciales:

- La ilusión financiera: el aumento del patrimonio de los hogares, en acciones o en inmobiliario, les producía la ilusión de una riqueza duradera. Consumían no en función de sus ingresos corrientes, sino del crecimiento del valor (virtual) de su patrimonio: es el llamado efecto riqueza.
- El sobreendeudamiento generalizado: el consumo estaba estimulado por el endeudamiento que afectaba a todas las categorías de hogares. El 20% de los más pobres son los que más aumentaron su endeudamiento (en un 90% entre 2000 y 2007): era el eslabón débil del dispositivo, el público natural de las *subprimes*. Pero, en el conjunto del crédito, el 20% de los hogares más ricos contribuyeron ellos solos a la mitad de la progresión registrada entre 2000 y 2007¹⁶⁷.

¹⁶⁴ Fuente : Shimshon Bichler et Jonathan Nitzan, « Imperialism and Financialism. A Story of a Nexus », Septiembre 2010,

<http://bnarchives.yorku.ca/294/>

¹⁶⁵ Michel Husson, « Etats-Unis : la fin d'un modèle », La Brèche n°3, 2008, <http://hussonet.free.fr/usbrech3.pdf>

¹⁶⁶ Un economista simplemente lúcido podía enunciar hace ya diez años la lista de los siete procesos non-sostenibles ; ver Wynne Godley, « Seven Unsustainable Processes », The Levy Economics Institute, 1999, <http://gesd.free.fr/godley99.pdf>

¹⁶⁷ McKinsey Global Institute, « Will US consumer debt reduction cripple the recovery? », March 2009,

- El crecimiento a crédito: la contrapartida a este consumismo fue un déficit comercial creciente que pudo ser cubierto por la entrada de capitales provenientes del resto del mundo, especialmente de China.-

Aunque otros países o zonas del mundo estuvieran implicados también en esta componenda, se puede decir que la globalización fue estructurada por el eje China/USA, lo que algunos llamaron *Chinamérica*, incluso *Chimérica*. Efectivamente, el crecimiento chino es complementario del de Estados Unidos. Antes de la crisis, se podía mantener incluso que la pareja USA-China, considerada como un todo, había adquirido una relativa coherencia, a pesar de los conflictos recurrentes sobre la tasa de cambio del yuan. Por simplificar, China vendía a Estados Unidos, acumulaba dólares que después colocaba en bonos del Tesoro de manera que financiaba el déficit comercial de USA. Este esquema sostuvo el crecimiento en los dos países, y cada uno podía sacar provecho, tanto más en cuanto que buena parte de las exportaciones chinas son de hecho inversiones USA en China y que las importaciones a bajo precio repercuten sobre el valor de la fuerza de trabajo en Estados Unidos.

Una nueva cartografía del mundo

Este cambio de naturaleza lleva a abandonar la representación clásica de la economía mundial como una simple yuxtaposición de economías nacionales; hay que remplazarla por un concepto de economía global integrada¹⁶⁸ cuya estructuración está cada vez más dissociada de las cartografías de los estados. A comienzos del siglo XX, se podía analizar las relaciones internacionales a partir de esta perspectiva de lectura: un país, un capital, un estado, una moneda, etc. Hoy esta ecuación ha perdido en parte, aunque no totalmente, su coherencia.



La base económica de esta interferencia es la globalización. A partir del momento en que un capitalista puede potencialmente producir en cualquier país para vender en otros países, el vínculo entre la explotación de la fuerza de trabajo y los mercados se ha relajado. En la mayoría de los países emergentes, los asalariados no tienen los medios de comprar lo que producen. En una economía aislada, esto plantearía un problema (a la larga) pero la prioridad a las exportaciones permite soslayar esta contradicción potencial.

Esta imbricación globalizada ofrece a los grandes grupos puertas de salida procurándoles un mercado mucho más extenso que el mercado interior de sus puertos de amarre. En Francia, por ejemplo, el montante de negocios de los principales grupos se reparte en tres tercios casi iguales: Francia, Unión Europea y resto del mundo¹⁶⁹. La disociación entre mercado interior y mercado mundial puede medirse también por la diferencia de rentabilidad entre los grandes grupos internacionalizados y las demás empresas. En Francia, los beneficios de las empresas del CAC 40 (Índice bursátil francés, N.T.) se han duplicado entre 2000 y 2006, mientras que el beneficio del conjunto de las empresas francesas no había aumentado más que un 20%. Dicho de otra forma, la dinámica de los capitales difiere según su grado de ramificación en el mercado mundial. También quiere decir

<http://gesd.free.fr/cripplec.pdf>

¹⁶⁸ Charles-Albert Michalet, « Comment la globalisation oblige à remettre en cause certains concepts économiques », *L'Economie politique* n°36, 2007, <http://gesd.free.fr/michaep.pdf>

¹⁶⁹ Renaud du Tertre et Yann Guy, « Les traits stylisés des grandes entreprises cotées en France à l'ère du capitalisme financier », *La Revue de l'Ires* n°62, 2009, <http://gesd.free.fr/rdt2010.pdf>

que el débil crecimiento del mercado interior de un país es soportable por las empresas de ese país, a partir del momento en que disponen de salidas alternativas en el mercado mundial.

Esta autonomización del capital respecto a su anclaje territorial tiene como efecto una erosión de los modelos sociales, particularmente clara en Europa. Mientras el consumo de los asalariados de un país dado era la principal salida de las empresas, el conflicto entre capital y trabajo se libraba en el interior de las fronteras nacionales y se podía llegar a relativos compromisos. En este sentido el modelo “fordista” es un acuerdo esencialmente nacional, que tiene dificultades para resistir la globalización de la producción. Esta última provoca el efecto de disociar el espacio de explotación y el de la realización. En otras palabras, se hace posible pagar salarios insuficientes para asegurar el dinamismo de las salidas mercados desde que estas se puedan encontrar en los mercados extranjeros. En la medida en que el crecimiento depende cada vez más de los mercados, el argumento de la competitividad coge cada vez más fuerza. El modelo social que tenía la ventaja de asegurar salidas y suavizar las fluctuaciones de la actividad se transforma en una cadena, en una “carga”, de la que hay que deshacerse para partir con buen pie a la conquista del mercado mundial. En 2011, una comisión parlamentaria se interrogaba sobre “la competitividad de la economía francesa y la financiación del protección social”: ¿Cómo no ver en esta formulación la idea de que esos dos objetivos son contradictorios?

Estas constataciones alimentan una crítica soberanista del capitalismo. La nación sería el único marco adecuado para el progreso social, incluso como producto de una lucha de clases “no falseada” por la globalización. Salir del euro permitiría recuperar los márgenes de maniobra respecto a las limitaciones impuestas por instituciones europeas esencialmente neoliberales. Este discurso se nutre de demostraciones que pretenden mostrar que el aumento del paro en Europa es, fundamentalmente, el resultado de la globalización, debido a las deslocalizaciones y a la competencia de los países con bajos salarios. Pero las cosas son más complicadas: el aumento de las tasas de paro y la reducción salarial resultantes de la evolución de las relaciones de fuerza sociales. El giro liberal de comienzos de 1980, con la congelación salarial, debe poco a la globalización. Solo más tarde vino esta a fortalecerlo, al mismo tiempo, por otra parte, que el curso neoliberal adoptado por la construcción europea. Estas dos dimensiones, externa e interna, están indisolublemente unidas y es imposible hacer un reparto cuantificado entre ambas. Mantener que el paro es antes que nada consecuencia de la globalización tiene por resultado desviar el análisis y subestimar la importancia de las relaciones de fuerza internas. Se puede poner un contraejemplo sencillo, el de las creaciones de empleo récord (1,9 millones) en Francia entre 1997 y 2001. No se pueden explicar razonablemente, ni por un descenso del coste del trabajo, ni por una flexibilización aumentada del mercado de trabajo, como pretenden los liberales. Pero tampoco se puede explicar por un retroceso del librecambismo o por la “repatriación” de empleos anteriormente deslocalizados. La coyuntura favorable no es suficiente para dar cuenta de la integridad de este aumento de empleos que remite a la reducción de la jornada laboral. Por tanto, la evolución del empleo depende fundamentalmente de factores internos¹⁷⁰.



Esta nueva globalización no nació por generación espontánea. Para que pudiera emerger fue necesario hacer desaparecer todo aquello que contenía la internacionalización del capital dentro de ciertos límites. El modelo de desarrollo de muchos países del Sur, especialmente en Latinoamérica, combinaba cierta dosis de

¹⁷⁰ Michel Husson, « Protectionnisme et altermondialisme », février 2009, <http://hussonet.free.fr/prot9.pdf>

proteccionismo regulador con una llamada controlada al capital extranjero. Este modelo llamado de sustitución de importaciones, que comenzaba a agotarse, chocó con la crisis de la deuda causada por el aumento unilateral de las tasas de interés en 1979. Entonces se impuso a los países afectados planes de ajuste estructural que tenían en común imponer un levantamiento de las medidas de restricción del capital extranjero y la reorientación del aparato productivo hacia las exportaciones (había que conseguir dólares para pagar los intereses de la deuda).

Sin duda, todo esto no estaba premeditado, y hay que guardarse de encarnar el capitalismo en un moderno Maquiavelo. Lo cual no impide que las condiciones de la globalización se impusieran a países desangrados por la deuda en connivencia, la mayoría de las veces, con los gobiernos locales. La fase siguiente fue la institucionalización de la ausencia de regulación a través de la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio), cuyo primer y único artículo es que el capital dispone del derecho absoluto de circulación donde quiere y como quiere. Este tipo de institución no constituye un estado mayor del capitalismo internacional, un gobierno mundial. Pero es un espacio donde dotar de coherencia a intereses capitalistas comunes, definir e imponer reglas (o en ocasiones no-reglas). Por tanto, la libertad del capital se construye políticamente. Como siempre en la historia del capitalismo, es el estado, o instituciones delegadas, quien produce y modela, directa y conscientemente, el marco de funcionamiento del capitalismo.

La mayor consecuencia de la libertad de movimiento del capital productivo es la competencia directa de los trabajadores de todo el mundo. Repercute en sus condiciones de existencia a través de numerosos canales. Mercancías producidas por mano de obra con bajo salario eliminan las que cuestan más caro y en consecuencia amenazan el empleo de los obreros y campesinos declarados no competitivos. Una vez más, esta presión se ejerce tanto más en cuanto que se han eliminado las "esclusas" que regulaban los diferenciales de competitividad entre regiones del mundo.

La importación de productos a bajo precio se presenta a menudo como un argumento a favor de la globalización que beneficiaría así a los consumidores de los países ricos. Pero este "excedente del consumidor" del que habla la teoría, en la práctica corre el riesgo de ser un señuelo y funcionar en sentido contrario. Cuanto más se nutre el mercado de productos *low cost* (bajo coste, N.T.) más posible es frenar la progresión del salario y crear un capa de empleos de salarios bajos.

La globalización crea empleo en los países emergentes y eso es una buena noticia, nos dicen. Pero por otro lado, ejerce un efecto corrosivo en sectores de la agricultura tradicional o de la pequeña industria que son golpeados por la importación incontrolada de mercancías ultracompetitivas y a veces subvencionadas. Además, la ventaja comparativa que ofrecen bajos niveles de salarios tiene que ser constantemente reproducida, so pena de ver a los inversores o compradores volverse a países mejor dispuestos.

Por tanto, todo el mundo no puede ganar con la globalización y esta introduce líneas de reparto que no siguen las fronteras de las naciones, sino que tienden a dividir, en el interior de los países, los sectores capaces de conectarse en el mercado global y los que son excluidos de él. Esta lógica es universal: el desarrollo de la precariedad y de la pobreza en los países más ricos obedece en el fondo a la misma lógica de la competencia. Esta palanca es tanto más potente en cuanto que la entrada de China, India y el antiguo bloque soviético en la economía capitalista mundial supuso duplicar la fuerza de trabajo conectada al mercado mundial.

La globalización realmente existente introduce así una diferencia importante con las formas clásicas del imperialismo. Hace cerca de 100 años, Lenin definía el imperialismo como el "capitalismo llegado a un estadio de desarrollo en el que la dominación de los monopolios y del capital financiero se ha afianzado, en el que la exportación de capitales ha adquirido una importancia de primer orden, en el que el reparto del mundo entre los trusts internacionales ha comenzado, en el que se ha completado el reparto de todo el territorio del globo entre los mayores países capitalistas¹⁷¹". Hoy el mayor país capitalista es un importador masivo de capitales: en efecto, el crecimiento de Estados Unidos se basa en el financiamiento de su déficit exterior por el resto del mundo. La contribución de otros países avanzados tiende a reducirse y el financiamiento está asegurado de manera creciente por China y otros países emergentes. Este gran vuelco cuestiona la validez de las teorías clásicas del imperialismo¹⁷². Todas se basaban en la idea de una asimetría entre países dominantes y países

¹⁷¹ Vladimir I. Lénine, *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, 1916, <http://gesd.free.fr/stadesup.pdf>

¹⁷² Ver Michel Husson, « Impérialisme : une brève histoire des théories », 1994, <http://hussonet.free.fr/rouage4.pdf>

dominados. El “Norte” prosperaba a expensas del “Sur” y, en todo caso, obstaculizaba su desarrollo. La novedad consiste en que un grupo de países -los emergentes- rompe con esta situación de dominados. La globalización ha hecho estallar la división del mundo entre países desarrollados, Tercer Mundo, y “bloque socialista” y la ha remplazado por este nuevo tríptico: países ricos, países emergentes, países pobres.

La coyuntura reciente viene a ilustrar este cambio de perspectiva. A comienzos de 2011, organismos como el FMI o la OCDE suben sus previsiones de crecimiento. Si se observan de cerca, se constata que esta recuperación se debe a las exportaciones hacia los países emergentes. Todo sucede como si el dinamismo de un capitalismo que en otros tiempos habría sido bautizado como “periférico” tomara el relevo del capitalismo asfixiado de los países del “centro”. Pero sin duda, se trata de un periodo transitorio: el papel motor de los emergentes tendrá la tendencia a agotarse en la medida en que tendrán tendencia a recentrar su crecimiento sobre la demanda interior en beneficio de su producción nacional. No obstante, esta transición corre el riesgo de durar mucho tiempo y de ir acompañada de manera creciente por desequilibrios y tensiones. La globalización no desemboca en una configuración estable del capitalismo a nivel internacional.

Lecturas complementarias

David Harvey, *Le nouvel impérialisme*, Les prairies ordinaires, 2010.

Joseph Stiglitz, *La grande désillusion*, Le Livre de Poche, 2003.

8. ¿Para qué sirve la Europa liberal?

"El objetivo de una Europa abierta a la empresa es la fuerza motriz básica de la creación del mercado único europeo de aquí a 1992. Y esto implica actuar para liberar los mercados, para ampliar las opciones y para reducir la intervención del Estado. Nuestro objetivo debe ser desreglamentar y eliminar las restricciones comerciales".

Margaret Thatcher, Discurso de Brujas, 1988

La historia de la construcción europea ilustra los deslizamientos -y las contradicciones- del capitalismo contemporáneo. Europa ha sido particularmente maltratada por la crisis reciente y todo su andamiaje se ve hoy amenazado. Es, pues, interesante volver sobre esta historia con este hilo conductor: el proceso de la construcción europea no es lineal, cambió en buena medida de naturaleza a mediados de los años 1990 y está truncado.

El proyecto de Comunidad europea nació inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, de la intersección de dos necesidades: coordinar la reconstrucción y constituir un polo europeo autónomo frente a las dos grandes potencias mundiales de la época. Por ello, una de las primeras instituciones europeas fue la CECA (Comunidad Europea del Carbón y del Acero), que era una agencia de planificación (muy cuantitativa) de la producción de esos dos bienes. Ciertamente, el objetivo inicial era más ambicioso; pero, tras el fracaso del proyecto de Comunidad Europea de Defensa (CED) en 1954, la construcción europea se replegó sobre los aspectos económicos con el Tratado de Roma de 1957, que ya afirmaba la referencia de principio a una economía de mercado. Sin embargo, la práctica real de las políticas representaba una forma de compromiso entre la "economía social de mercado" alemana y la intervención pública a la francesa. Los seis países de la Comunidad Económica Europea (CEE), Alemania, Francia, Italia y el Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo), compartían rasgos comunes: intervencionismo del Estado, existencia de un importante sector público y extensión de los sistemas de protección social. La única política realmente común llevada a cabo durante este primer periodo es la PAC (Política Agrícola Común). El resto, la intensificación de los intercambios intra-comunitarios, era más resultado espontáneo de dinámicas nacionales vecinas que efecto de una política europea específica. Los países escandinavos y el Reino Unido reagrupados entonces en la AELE (Asociación Europea de Libre Intercambio) no conocían una trayectoria diferente.

Esta primera fase era de una armonización hacia arriba de los sistemas fiscales y sociales. El impulso principal no provenía del ámbito europeo, sino de la coordinación de las lógicas nacionales, entonces dominadas por el "fordismo". Este modelo se basaba en un crecimiento muy rápido de la productividad y en un relativo equilibrio de las fuerzas sociales que llevaba a una redistribución del aumento de la productividad a los asalariados, en forma de poder adquisitivo directo o de crecimiento del salario socializado (salud y pensiones). El fuerte crecimiento del poder adquisitivo de los salarios se veía compensado por los rápidos aumentos de la productividad, de modo que la tasa de beneficio podía mantenerse a un nivel satisfactorio para el capital.

Pero este modelo entra en crisis a finales de los años 1960, de forma similar en los diferentes países. El proceso de internacionalización ofrece entonces una vía de escape. Los grandes grupos europeos siguen conservando lazos estrechos con su país de origen, pero su horizonte se amplía ya a un mercado mucho más extenso que el europeo. Es tanto más cierto en cuanto que están sometidos a la competencia de los grupos estadounidenses y japoneses cuyas inversiones en Europa no dejan de crecer. Dos estrategias se enfrentan entonces, personalizadas en Francia por la oposición entre dos hombres políticos de derechas. El primero, Pompidou, se sitúa en la tradición gaullista: su proyecto es continuar en la misma vía de una estrecha alianza entre grandes grupos y sectores públicos, a fin de reforzar a los "campeones nacionales" frente a la competencia internacional. Giscard representa los intereses de la facción más internacionalizada del capital y preconiza la "reorientación industrial", es decir una ruptura de los lazos con el Estado en beneficio de las estrategias internacionales de los grandes grupos.



También se dejó de lado una tercera estrategia posible. Habría tratado de favorecer el nacimiento de "campeones" europeos, la construcción de un verdadero capitalismo europeo. Entre la suma de lógicas nacionales y la apertura total al mercado mundial, nunca ha habido realmente un proyecto de integración europea basado en acuerdos privilegiados entre grandes grupos europeos. En este sentido, se puede decir que no existe capital europeo y que la construcción europea, al contrario que en otras experiencias históricas, no procede por concentración y centralización de los capitales en el ámbito del nuevo espacio económico en gestación. La estrategia de los grupos consiste en competir en el mercado europeo, apuntando al mercado mundial.

El cambio de periodo se realizará en varios tiempos. Muy pronto, los dirigentes se dan cuenta de que las recetas keynesianas de relanzamiento no funcionan y desembocan en una coyuntura inédita, la "estanflación", que combina estancamiento e inflación. La segunda recesión generalizada (1980-81) da el golpe de gracia y abre la vía a la implementación de políticas radicalmente diferentes.

El ámbito europeo aparece entonces como instrumento privilegiado para realizar el gran giro neoliberal. Permite la coordinación de las políticas llevadas a cabo en cada uno de los países, confiriéndoles una especie de supra-legitimidad. Así, la construcción europea va a ser utilizada exclusivamente para ese fin. Tras un periodo caracterizado por una brutal bajada salarial y por la desregulación de los mercados financieros, el giro será simbolizado por la firma del Acta Única Europea en 1986. Esto abre un proceso que lleva a la constitución, el 1 de enero de 1993, del "Gran mercado". Ya contiene la posibilidad de ir hacia una moneda única e implica la desaparición, prácticamente total, de las barreras fiscales que aún existían entre los países. Este proyecto de gran mercado aparece como la implementación efectiva del principio fundador del Tratado de Roma: la libre competencia. Este principio se aplica especialmente en los mercados públicos, que permitían tejer estrechos lazos entre los encargos del Estado y las grandes empresas nacionales (lo que ha podido ser llamado Capitalismo monopolista de Estado). En términos concretos, el Acta Única sirve como justificación de las oleadas de privatizaciones que en ese momento se desarrollan un poco por todas partes. Este dato también marca un cambio cualitativo en el método de construcción europea: supone abandonar la vía de la armonización por la de la competencia de los sistemas sociales.

Tras este giro del Acta Única de 1986, la ofensiva neoliberal se despliega de modo coherente y articulado y afecta a todos los aspectos de la vida en sociedad. Ciertamente, la articulación entre políticas nacionales y ámbito europeo varía según los espacios. Las instituciones europeas pueden jugar un papel coordinador de las políticas nacionales, que de todos modos van en el mismo sentido, y contribuir a definir la agenda de las "reformas". Pero también pueden intervenir más directamente por medio de directivas que toman fuerza de ley. Así es principalmente en el caso de la "liberalización" de los servicios públicos y la apertura de los sistemas sociales a la competencia.

La privatización de los servicios públicos

Las potencialidades liberales del Tratado de Roma sólo se movilizaron realmente con la puesta en marcha del Gran Mercado, en forma de una ola de privatizaciones de los servicios públicos. En este proceso, las instituciones europeas jugaron un papel motor con la edición de *Libros blancos* (o *verdes*), es decir textos formalmente no apremiantes, pero que a continuación llevaron a la adopción de directivas (leyes europeas) que afectaban a sectores variados: correos, telecomunicaciones, transportes (aéreos, marítimos, por carretera y ferroviarios), electricidad.

Este proceso apela a la vez al dogma liberal y al imperativo europeo. Para Karl Van Miert, entonces comisario europeo de la competencia, "la competencia ejerce una presión permanente sobre los costes de los servicios cuyo coste podía parecer excesivo en régimen de monopolio" y él mismo sitúa a "los sectores tradicionalmente organizados por los Estados miembros en forma de monopolio (energía, agua, telecomunicaciones)" como "obstáculos más importantes" para la puesta en marcha de la Unión Europea.



Sin embargo, no existe ningún lazo entre el supuesto grado de ineficacia y el ardor empleado en privatizar. Incluso, a partir del caso francés, se podría decir lo contrario: se privatiza en primer lugar lo que es eficaz (o, en cualquier caso, rentable). Así pues, la legitimidad de las privatizaciones es fácil de establecer si se toma como criterio los beneficios de las empresas. Pero es totalmente distinto por el lado de su eficacia social, de su capacidad para responder de manera igualitaria a las necesidades sociales: las tarifas crecen y los pobres van siendo excluidos poco a poco.

A esta crítica de los efectos sociales de la liberalización de los servicios públicos se le puede añadir otra, que consiste en decir que, hablando con propiedad, es antieuropea. Al hacer imposible toda política estructural, se opone a la construcción de un espacio europeo homogéneo. Por ejemplo, en materia de transportes y energía las orientaciones fundamentales no se pueden definir dejando al margen a los agentes públicos. Francia está sobre-nuclearizada, mientras Alemania apunta a una salida progresiva de lo nuclear: ¿cómo zanjar entre estas dos opciones, o al menos coordinarlas mínimamente, sin los resortes de la intervención pública? ¿Cómo elegir entre la carretera o el ferrocarril si se privatizan las redes de autopistas y las ferroviarias? Más que destrozando los servicios públicos y abrirlos a una competencia ampliamente fabricada en una serie de terrenos, habría sido necesario interconectar las redes y ponerlas bajo la autoridad de una instancia europea de regulación. Hay un mercado común y una moneda común. Pero, ¿por qué no una agencia europea de la energía "común", un correo "común", una red "común" de ferrocarriles, etc.? Sería una concepción de la unificación europea mucho más ambiciosa, coherente y movilizadora, que daría la espalda a la disposición del Tratado actual que prohíbe las ayudas que "falseen o amenacen con falsear la competencia, favoreciendo a ciertas empresas o ciertas producciones".

La apertura de los sistemas sociales a la competencia

La entrada de nuevos Estados-miembro en la Unión ha servido como revelador, planteando claramente esta cuestión: ¿cómo organizar un espacio económico donde coexisten países con niveles de productividad y de salarios muy diferentes? Hay dos formas de responder a esta pregunta clave del debate sobre la

construcción europea: la competencia o la armonización. El modelo económico de la armonización se basa en una recuperación de productividad en los países donde es inferior, con efecto de arrastre sobre los salarios. Las distancias iniciales se reducen y hay convergencia hacia arriba. En lugar de centrarse en las industrias donde el argumento de los costes salariales es preponderante, los países afectados "suben en la escala de valor" y las especializaciones también tienden a converger.



Pero este proceso no es automático: en primer lugar es necesario que los países mantengan una libertad de progresión más rápida de los precios que acompañe la recuperación de productividad y que se beneficien de transferencias que ayuden a mantener la convergencia. Después se tiene que establecer una norma de progresión salarial en función de la productividad, lo que frecuentemente pasa por luchas sociales. Estos hechos estilizados pueden ser ilustrados por la entrada en Europa de los países mediterráneos (Estado español, Portugal, Grecia).

La lógica de la competencia obstaculiza este escenario. En primer lugar, cierra el grifo de las transferencias limitando el presupuesto europeo y prohibiendo la creación de nuevos recursos o recurrir al préstamo del Banco Central Europeo. Además, hace de la estabilidad de los precios una prioridad absoluta, reduciendo otro tanto las posibilidades de ajuste. Los países entrantes se ven de hecho aplicando los famosos criterios de Maastricht, aunque sus monedas no se hayan integrado en el euro. Finalmente, y sobre todo, la opción liberal se opone a cualquier norma europea en materia salarial, y la libertad absoluta de movimientos de capitales ejerce, por el contrario, una gran presión a la baja.

Así pues, los efectos de este segundo escenario van en sentido inverso a la armonización: la redistribución de las alzas de productividad a los salarios es bloqueada por la presión competitiva y se reproduce la especialización regresiva. Es esencial comprender que tal configuración es desfavorable para el conjunto de los asalariados, independientemente de la "clasificación" del país donde trabajen, porque su apertura generalizada a la competencia afecta a la progresión de los salarios, tanto en los países ricos como en los que lo son menos. Las desigualdades salariales crecen y la condición salarial se degrada aún más por las "reformas" de los sistemas de protección social, ellos también sometidos a la competencia. La distribución desigual de la riqueza producida contribuye a afectar el crecimiento y el empleo, mientras que la acumulación de capital se vuelve a desplegar hacia el resto del mundo.

Un modelo económico truncado

El modelo euroliberal se basa en este tríptico: moneda común, Pacto de estabilidad, presupuesto europeo. Tras los años 1990, que habían sido desastrosos para el crecimiento y el empleo, este modelo pareció obtener resultados, ya que entre 1997 y 2001 se crearon diez millones de empleos en los países de la Unión Europea. Era, aparentemente, la prueba de que era posible combinar el euro tipo Maastricht y una política económica más favorable al empleo. Pero el giro de la coyuntura barrió rápidamente esas ilusiones e, incluso antes de ese desmentido práctico, estaba claro que los éxitos logrados no eran resultado de una aplicación sistemática de las recetas neoliberales, sino más bien de la relajación de las restricciones monetarias, financieras y presupuestarias. Y esa escampada no fue sino un paréntesis, ya que los factores

favorables dieron la vuelta: el dólar comenzó a bajar y la austeridad salarial y presupuestaria recuperó poco a poco todos sus derechos. La Comisión Europea alude a una "desaceleración inesperada", pero este giro coyuntural es fruto de sus propias políticas y revelador de las contradicciones del modelo. Este análisis era ampliamente compartido, incluso antes de la crisis: el Pacto de estabilidad era calificado de "estúpido" por Romano Prodi, entonces presidente de la Comisión. Adoptado en un periodo favorable, no resistió la primera tormenta coyuntural. Las razones de esa "estupidez" son bien conocidas: el Pacto obliga a los países a realizar esfuerzos suplementarios de reequilibrio presupuestario, incluso en caso de retroceso coyuntural, cuando, al contrario, habría que dejar que el presupuesto jugase un papel de sostén de la demanda. Los ulteriores esfuerzos de la Comisión para definir los objetivos presupuestarios para eliminar la componente coyuntural trataban más de salvar el dogma que de cambiar la lógica profunda del Pacto.



Pero las cosas van mucho más allá del ajuste coyuntural. Mientras se suponía que la construcción europea echaba los cimientos de un espacio económico integrado, a lo largo de los años 1990 asistimos por el contrario a la excavación de una doble desviación. Por un lado, el crecimiento en Estados Unidos resulta netamente superior (más de un punto) al de Europa, mientras en la década de 1980 los índices de crecimiento eran comparables. Por otra parte, una segunda diferenciación opera en el interior de Europa: en la década que precedió a la crisis de 2008, el crecimiento medio del conjunto de los países europeos fue del 2%; pero fue netamente inferior en la "zona franco-marco" (Francia, Alemania, Bélgica), mientras que otros países (Estado español, Reino Unido, Irlanda, Suecia y Finlandia) conocieron un crecimiento cercano al de Estados Unidos.

Esta divergencia remite a la inserción específica de las economías nacionales en el mercado mundial: son más o menos sensibles a la competitividad-precio, están mejor o peor situadas para captar la demanda mundial, son más o menos capaces de atraer capitales. La resultante de estos diferentes posicionamientos no define una comunidad de intereses y acentúa la diferenciación en función de dos criterios fundamentales: la sensibilidad de las exportaciones a la tasa de cambio y la aceptación del predominio de Estados Unidos.

Estos factores de divergencia no han sido reducidos, sino al contrario agravados, por las propias modalidades de la construcción europea y, en primer lugar, por la concepción de la moneda única. Una moneda única no supone forzosamente una homogeneidad absoluta de la zona monetaria así constituida, pero implica un presupuesto que realice las compensaciones y transferencias, de modo que permita la coexistencia, en el seno de una misma entidad, de regiones con resultados económicos diferentes. Ahora bien, por el contrario, toda la concepción neoliberal consiste en reducir al máximo el presupuesto europeo. A continuación, hace falta una política de cambio y ahí entramos en contacto con un agujero negro de la construcción europea. Desde su lanzamiento, la cotización del euro en dólares ha fluctuado enormemente. Comenzó por bajar un 30%; después subió en proporciones también considerables. Ahora bien, esa tasa de cambio euro/dólar afecta mucho al crecimiento de la Unión Europea, por medio del dinamismo de sus exportaciones. Éstas se beneficiaron del alza del dólar entre 1997 y 2001, pero desde entonces están

penalizadas por su bajada deliberada.

Cada país europeo es sensible de modo desigual a tales fluctuaciones, en función de su grado de apertura y de su tipo de inserción en el mercado mundial. Así, las fluctuaciones del dólar actúan como una palanca que hace divergir aún más las trayectorias nacionales. Y este fenómeno es evidentemente tanto más poderoso en cuanto que no existe, por razones doctrinales fundamentales, una política de cambio asentada en el ámbito europeo.



Entonces, ¿para qué puede servir el euro, si no se utiliza para conferir mayor coherencia al conjunto europeo? Su verdadera función es servir de palanca para generalizar la austeridad salarial y extenderla a los elementos de salario socializado (protección social, jubilaciones, servicios públicos). El euro realmente existente no es sino una herramienta de policía económica. En ausencia de una coherente en materia de cambio y de interés y de posición autónoma en relación a los mandatos monetarios (y otros) de Estados Unidos, la única variable de ajuste que queda es el salario.

El problema es que el efecto de estas políticas es tirar del crecimiento europeo hacia abajo: el rigor salarial tiene como contrapartida la debilidad de la demanda interior. Si solo se tratara de congelar los salarios en beneficio de los ingresos financieros, tal orientación sería perfecta. Pero Europa no está sola en el mundo y este ensamblaje poco dinámico deja sin respuesta dos cuestiones enormes. La primera es la de la especialización industrial. Si en el ámbito europeo el término política industrial es tabú, las opciones de política económica tienen implicaciones en el modo de especialización. Tampoco aquí ha elegido la Unión Europea, dándose dos objetivos abiertamente contradictorios. Por un lado, quiere flexibilizar los mercados del trabajo para obtener un coste de trabajo competitivo. Por el otro, lanza grandes discursos sobre la economía del saber, las nuevas tecnologías, etc. Se arriesga así a perder en todos los tableros y a quedar atenazada entre Estados Unidos (que reconstituye su avance tecnológico) y los países emergentes con salarios verdaderamente bajos con los que, ni en sus sueños más locos, puede esperar competir.

El euroliberalismo utiliza la dimensión europea, pero entre tanto no constituye un verdadero proyecto europeo. A diferencia, por ejemplo, del modelo alemán del siglo XIX, no se trata de formar por adición una entidad económica nueva. Una de las razones es que, cada uno por su lado y con su propia especialización, los países europeos hace tiempo que accedieron al mercado mundial. La fase de internacionalización comenzó a finales de los años 1960 y, en consecuencia, la constitución del mercado único, y de la moneda única después, no pueden ser analizadas como condiciones previas a tal movimiento. Así pues, existe un desfase particular entre la base europea y el horizonte estratégico mundial de los grandes grupos. El mercado único no es la salida principal, sino la retaguardia de un objetivo más amplio. De entrada, fue concebido como un mercado muy abierto, porque los grandes grupos con base en Europa aspiran directamente al mercado mundial. Este punto permite comprender mejor el carácter necesariamente subordinado de la "componente social", especialmente respecto al empleo.

El impacto de la crisis

La crisis ha sido el revelador de estas incoherencias, preexistentes, del modelo europeo. Ha permitido comprender mejor los mecanismos que permitían superarlas y que hoy aparecen como ya no sostenibles. La zona euro ha sido progresivamente dividida entre dos trayectorias: por un lado Alemania, que desde hace 10 años sigue una política de congelación salarial y basa su dinamismo en las exportaciones; por el otro los *PIGS* (Portugal, Italia, Grecia, Estado español), cuyo crecimiento se basaba en el endeudamiento o en el boom inmobiliario. El euro ha permitido y enmascarado esta "euro-divergencia" porque autorizaba déficits comerciales que no habrían sido sostenibles sin moneda común.

Ante la crisis, el euro jugó en un primer momento un papel de escudo, impidiendo que la crisis financiera se duplicara con una crisis de las monedas. La masiva inyección de liquidez pareció ser una coordinada reacción a la urgencia de la situación, así como los planes de relanzamiento puestos en práctica. Pero la crisis europea rebotó, con la especulación contra las deudas soberanas de los países más frágiles, lo que ha sacado a la luz lo incompleto de la construcción europea. En efecto, no hay nada previsto para hacer frente de modo coordinado a tal situación. Así que en éstas estamos y el porvenir de Europa es particularmente incierto. No se puede excluir el estallido, parcial o total, de la zona euro. El reciente "pacto por el euro" busca constitucionalizar una terrible regresión social, como medio de sanear las finanzas públicas en los países más afectados. Y se forma un consenso en torno al eje franco-alemán para rechazar todo paso adelante en la integración europea, hacia una "mutualización" de las deudas.

A fin de cuentas, esta historia de la construcción europea es la de un proyecto consistente en debilitar el modelo social europeo; en otras palabras, desembarazar al capitalismo europeo de las trabas que le impiden ser plenamente competitivo en el mercado mundial. La crisis ha perturbado esta orientación, pero en lugar de llevar a una refundación de la construcción europea ha sido aprovechada para endurecer y profundizar el programa de "liberación" del capitalismo europeo. La montaña de deudas privadas, más o menos "tóxicas", que acompañó al reciente crecimiento ha sido convertida en deudas públicas. Ahora se trata de hacérselas pagar a los ciudadanos, presentándoles la factura de la crisis.

Lecturas complementarias

Attac, *Le piège de la dette publique*, Les Liens qui Libèrent, 2011.

Manifeste d'économistes atterrés, *Crise et dettes en Europe*, Les Liens qui Libèrent, 2010.

9. ¿Qué es una crisis?

En la historia, los ciclos homogéneos se agrupan en series. Durante períodos enteros de desarrollo capitalista, los ciclos se caracterizan por booms netos y delimitados y por crisis cortas y de pequeña amplitud. De ahí resulta un movimiento brutalmente ascendente de la curva del desarrollo capitalista. Los períodos de estancamiento se caracterizan por una curva que, aunque conoce oscilaciones cíclicas parciales, permanece en el mismo nivel aproximado durante décadas. »

León Trotsky, *La curva del desarrollo capitalista*, 1923

Crisis financiera, crisis ecológica, crisis alimentaria, etc.: ¿de qué crisis hablamos desde hace dos años? Hoy, todas estas crisis se combinan para llevar a un cuestionamiento de la lógica capitalista. Pero el término crisis está un poco degradado y debemos distinguir tres tipos de crisis a las que se enfrenta el capitalismo: las crisis periódicas, las crisis de regulación y la crisis sistémica.

Las crisis periódicas

El funcionamiento de una economía capitalista es por naturaleza cíclica. Este fenómeno fue señalado hace tiempo. En la jerga se habla de ciclos Juglar (por Clément Juglar, economista del siglo XIX, N.T.) para designar las alternancias regulares del ritmo de crecimiento. La duración de estos ciclos puede variar: una decena de años en el siglo XIX, más bien de 7 a 8 a lo largo de las últimas décadas. Su intensidad también: los ciclos eran de pequeña amplitud durante los “Treinta gloriosos” y tienden a ser más acusados y más sincronizados entre países desde el inicio de los años 1980.

Este funcionamiento cíclico lleva regularmente a crisis periódicas cuya posibilidad misma era negada por los fundadores de la economía política. La ley de Say consistía en afirmar que no podía haber desajuste entre la oferta (lo que se produce) y la demanda (lo que se compra) porque la oferta crea su demanda. Pero olvidaba dos rasgos esenciales del capitalismo: que es un sistema mercantil y competitivo. Un sistema mercantil: las mercancías no solo deben ser producidas, también deben ser despachadas. Entre la producción y la realización se intercalan la moneda y la distribución de ingresos que pueden introducir muchas cuñas entre la oferta y la demanda. Un sistema competitivo: las decisiones de los diferentes capitalistas no están coordinadas y lo que es bueno para cada uno de ellos por separado no lo es necesariamente para sus intereses generales. Sin duda, fue Marx el primero en estudiar las condiciones de reproducción del capital; en otras palabras, la gran igualdad que se debe respetar para hacer compatibles producción y realización. En ese sentido se puede decir que es el inventor de la macro-economía moderna. A continuación vendrá Keynes que pulverizará la ley Say mostrando la posibilidad de equilibrio de subempleo.



Sin embargo, este desarrollo cíclico de la actividad no es en sí una falla del capitalismo que cuestione su existencia como sistema. La razón principal es que el ciclo es un movimiento mecánico que se desencadena solo, pero se restablece también de manera casi automática. Es pues, un mecanismo “endógeno”, es decir, incorporado en el funcionamiento “normal” del capitalismo. En efecto, el motor del ciclo se encuentra en el comportamiento inversor de los capitalistas. Cuando todo va bien, intentan aprovechar la ocasión y comienzan

a invertir: necesitan aumentar su capacidad de producción puesto que las ventas aumentan y anticipan un beneficio en alza. Pero invierten forzosamente demasiado, porque la inversión es un flujo y el capital un *stock*. Las fluctuaciones de la inversión amplifican las de la producción, lo que los economistas modernos llaman efecto acelerador. Al cabo de un tiempo, la capacidad de producción excede la capacidad de absorción del mercado y la rentabilidad baja. Hay al mismo tiempo demasiado capital (sobreacumulación) y no suficientes salidas (subconsumo). Así que los capitalistas deben frenar, pero el mismo fenómeno se produce en sentido inverso: frenan demasiado y, al ralentizar sus inversiones, llevan a una ralentización o a un retroceso de la actividad general. Entonces se pasa de la prosperidad a la recesión. Y después, al cabo de un tiempo, hay que volver a invertir y la máquina empieza de nuevo. Teniendo en cuenta el papel motor de la inversión, no es raro constatar que la duración del ciclo corresponde grosso modo a la duración de vida media del capital.



El capitalismo de la posguerra había aprendido a controlar mejor los ciclos gracias a la intervención del Estado y a los estabilizadores automáticos. De alguna manera, se había aprendido la lección de la gran crisis de los años de 30 y se había comprendido que el estado debía sostener la demanda durante las fases recesivas para reducir su duración y su amplitud. Podía conseguirlo mejor en tanto que existía un tipo de ingresos relativamente insensibles a las fluctuaciones de la coyuntura. Cuando los asalariados perdían todos sus ingresos al mismo tiempo que el empleo, esta pérdida contribuía a la amplitud de la recesión al eliminar una parte de la demanda. A partir del momento en que estos mismos asalariados conservan algún ingreso, en forma de subsidio de desempleo, el impacto sobre la demanda se reduce en la misma proporción. Ahora bien, el capitalismo de los “Treinta gloriosos” había implementado progresivamente toda una serie de transferencias sociales que constituían otros tantos “estabilizadores automáticos”: funcionaban como una especie de suelo por debajo del cual la demanda no podía caer. Una de las características del capitalismo neoliberal es precisamente intentar suprimir los estabilizadores considerándolos como cargas para la competitividad de las empresas. Sin embargo, la reciente crisis ha confirmado el papel protector de estos dispositivos, hasta el punto de que algunos han redescubierto méritos al modelo social francés al que, antes de la crisis, consideraban la causa de nuestro “declive”.

Las crisis de regulación

El capitalismo es un motor de dos tiempos: necesita beneficios y mercados. Esquemáticamente, se podría relacionar los grandes paradigmas económicos a esta proposición. Los neoclásicos dan la primacía a la rentabilidad sobre la demanda, que se supone va a continuación: preconizan sistemáticamente políticas de oferta intentando restablecer las condiciones de rentabilidad. Al contrario, los keynesianos son partidarios de políticas de apoyo a la demanda porque ponen el acento en el vínculo determinante entre demanda y actividad y, por tanto, empleo. En cuanto a los marxistas, consideran que el binomio beneficios/mercados constituye una contradicción fundamental del capitalismo. Tiene razón, porque lo que es bueno para los beneficios es, en general, malo para los mercados. Se vuelve a encontrar aquí el “sofisma de composición” que remite a la naturaleza competitiva del capitalismo: cada capitalista (o cada país) tiene interés en reducir o comprimir su masa salarial para aumentar su beneficio y ganar partes del mercado. Por otra parte, si él no lo hace, lo hará la competencia. Pero si todos los capitalistas (o todos los países) aplican esta misma excelente idea, llegan a un resultado negativo, a saber, la asfixia de los mercados. Esta contradicción está presente en el curso del ciclo,

pero su alcance es más amplio: para que el capitalismo funcione de manera “sostenible” hay que conseguir “manejar” esta contradicción de forma que no se tropiece constantemente con ella.



Hay otros problemas de funcionamiento a los que el capitalismo tiene que dar respuestas duraderas. Pasan por un conjunto de normas, dispositivos e instituciones cuya validez se extiende durante un largo periodo histórico, y que definen un "orden productivo". Ahí volvemos a encontrar la idea fundamental desarrollada especialmente por Karl Polanyi.: el capitalismo no vive suspendido en el aire. Necesita reglas de juego, una moneda, un Estado, instituciones. Es una especie de paradoja: el capitalismo sueña con establecer la ley de la jungla, pero al mismo tiempo necesita regularidad. Por ejemplo, un capitalismo sin una moneda que inspire confianza, no podría funcionar normalmente. Se necesita no solo una moneda, sino una moneda garantizada por bancos y, a fin de cuentas, por el Estado. Esta constatación casa mal con la idea liberal de un orden espontáneo donde la armonía social nacería de la simple adición de intereses particulares. Y olvidar esta evidencia puede engendrar terribles ilusiones. De esta forma, la caída de los sistemas llamados socialistas y el pleno restablecimiento de las relaciones mercantiles no hicieron surgir como por milagro un modelo social de recambio. Fue necesaria la intervención de los Estados y de las organizaciones internacionales (como la de la OCDE en la cuestión de las jubilaciones) para salir de una fase de dislocación social y caos económico.

Fue interés de la llamada escuela de la regulación conceptualizar estas nociones, aun si enseguida derivó hacia la idea de que se podían combinar a voluntad. En resumen, hay cuatro cuestiones importantes que permanentemente se le plantean al capitalismo, a las que puede dar repuestas diferentes, pero que deben ser coherentes entre sí. Su conjunto define un periodo histórico del capitalismo en la medida en que estos dispositivos no pueden cambiarse de un día para otro. Cuando se estropean, se puede hablar de crisis de regulación. Aprovecharemos su exposición para mostrar, de forma detallada, las soluciones aportadas por el capitalismo fordista, el de los "Treinta gloriosos", después por el capitalismo neoliberal que tomó el relevo al inicio de los años 80.

Las fases del capitalismo

Cada fase del capitalismo puede ser definida a partir de estas cuatro dimensiones: régimen de acumulación (la economía), paradigma tecnológico (la técnica), regulación social (lo social), división internacional del trabajo (lo internacional). Hay que empezar por ver qué encubren a grandes rasgos estas nociones abstractas que, una vez más, corresponden a reglas de funcionamiento del capitalismo.

El régimen de acumulación define la manera en la que se combinan la producción y sus salidas. Del lado de la producción, el crecimiento y por tanto la acumulación serán más o menos intensos según se apoyen o no en grandes aumentos de productividad. Del lado de las salidas, dos circunstancias son posibles: un consumo de masas impulsado por los aumentos salariales o un reparto desigual de las ganancias. Esta noción agrupa también las reglas de juego entre capitalistas, en especial las modalidades de la competencia y las relaciones entre capital bancario y capital industrial y entre accionistas y gestores. En todos estos aspectos, podríamos imaginar múltiples combinaciones, pero no todas son posibles: deben ser coherentes entre sí.

El paradigma tecnológico describe la relación entre las formas de producir y las técnicas disponibles para ello. A cada gran periodo del capitalismo le corresponde un conjunto de innovaciones que se difunden en el conjunto de la economía. Pero las innovaciones tecnológicas no son suficientes.

La regulación social engloba todo lo que concierne a las relaciones laborales, a saber: la organización del trabajo en los lugares de producción, la legislación social y el Estado de bienestar en sus funciones de proveedor de ingresos complementarios y de servicios colectivos. Para el capitalismo se trata de garantizar la sumisión de los asalariados y al mismo tiempo dotar de formas de legitimidad al régimen social y económico.

La división internacional del trabajo corresponde a la organización de la economía mundial y dice cómo cada país se inserta en el mercado mundial y se relaciona con otros países. Esta noción abarca varias cuestiones: ¿quién suministra las materias primas?, ¿quién produce los bienes industriales más sofisticados?, ¿cuáles son las monedas aceptadas universalmente como instrumento de pago y de reservas?, ¿cómo se orientan las inversiones y los flujos financieros internacionales? Las respuestas a estas preguntas definen la jerarquía de las potencias según criterios que no son estrictamente económicos: el mundo capitalista siempre se ha estructurado y se ha jerarquizado en función de relaciones políticas y militares.

Para entender este esquema de análisis, lo mejor es aplicarlo al capitalismo contemporáneo, a partir de una oposición entre “fordismo” de los Treinta gloriosos (1945-1975) y los tres decenios neoliberales.

Cuadro 1

Fordismo y neoliberalismo

	Capitalismo fordista 1945-1975	Capitalismo neoliberal 1980-2010
Régimen de acumulación	Fordismo	Financiarización
Paradigma tecnológico	Taylorismo automóvil	Tecnología de la información
Regulación social	Compromiso social	Flexibilidad
División internacional del trabajo	Internacionalización	Globalización

El término "fordismo" hace referencia a Henry Ford que no solo era un empresario, sino también un teórico del capitalismo¹⁷³. Comprendió la posibilidad de un « círculo virtuoso » entre producción y consumo de masas. La organización del trabajo de tipo taylorista permite reducir los costes de producción y aumentar la productividad, pero a condición de producir muchos coches. Y también es necesario venderlos. Para resolver esta ecuación, Ford encuentra la solución que consiste en pagar bien a sus obreros, porque así puede hacer una doble jugada. Una mejor paga (el *Five dollar day* en 1914) y una jornada de trabajo más corta (40 horas en 5 días) aumentan la productividad gracias a “mejores métodos de utilización del tiempo de trabajo y de la energía de los trabajadores¹⁷⁴” y a una mayor motivación de los asalariados. En relación a las salidas, salarios más altos y precios a la baja amplían la demanda.

La lógica del capitalismo de posguerra ya está presente: “El grueso de las mercancías es consumido por quienes las fabrican. Es algo que nunca debemos olvidar, es el secreto de nuestra prosperidad¹⁷⁵”. Los encadenamientos se suceden con una gran lógica: al comienzo “la combinación del poder y las máquinas en manos de la dirección” permite acortar la jornada laboral. Esto permite aumentar las salidas comerciales: “La gente que trabaja cinco días a la semana consumirá más bienes que si trabajase seis”. El círculo virtuoso se pone en marcha: “El aumento del consumo necesitará un nivel de producción más elevado, lo que llevará a más trabajo, a más beneficio y a más salarios”. Ford se presenta como promotor de la reducción del tiempo de trabajo: “más tiempo libre lleva a un resultado exactamente contrario a lo que generalmente se piensa”. Pero al mismo tiempo fija los límites de este “compromiso social”: por una parte, el poder y las máquinas deben “quedar en manos de la dirección” y, por otra, todo se basa en la ampliación de las necesidades de consumo: “Los deseos de los obreros aumentan cuando están mejor pagados. Y esos deseos se transforman pronto en necesidades”. Esta distinción entre deseo (*want*) y necesidad (*need*) expresa la necesidad, bien comprendida por Ford, de dar forma al modo de consumo de acuerdo con lo que los capitalistas saben producir aumentando la productividad.

¹⁷³ Y también, sea dicho de paso, un antisemita forcené. Ver Michaël Löwy, « Henry Ford, inspirateur d'Adolf Hitler », *Le Monde diplomatique*, Avril 2007, <http://bit.ly/lowy7>

¹⁷⁴ Henry Ford, « Why I Favor Five Days' Work With Six Days' Pay », *World's Work*, October 1926, <http://gesd.free.fr/ford26.pdf>

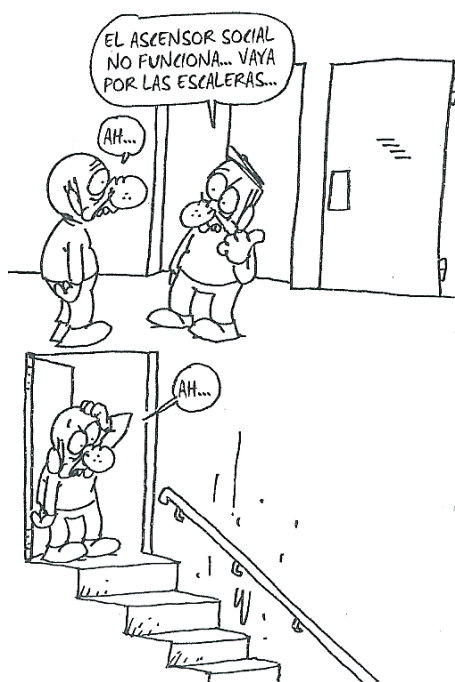
¹⁷⁵ Todas las citas de Ford pertenecen de la entrevista citada en la nota precedente.



Así pues, es lógico que se haya elegido el término fordismo para caracterizar el capitalismo de los “Treinta gloriosos”. Los aumentos de productividad permitieron a la vez aumentar los salarios y compensar el aumento del capital per cápita, de manera que la tasa de beneficio permanecía casi constante. Todo aumentaba más o menos con la misma tasa (del orden del 5% en el caso de Francia): la productividad per cápita, el capital per cápita, el poder adquisitivo, todo esto en un contexto de pleno empleo. Claro, no era el paraíso: las desigualdades retrocedían lentamente, así como las bolsas de pobreza, en especial para los jubilados. Y la contrapartida de la progresión del poder adquisitivo era una aguda intensificación del trabajo, con la generalización de la organización científica del trabajo tan querida por Taylor: trabajo en cadena, fragmentado y repetitivo. Los aumentos de productividad no caían del cielo sino que resultaban de la mecanización e intensificación “en manos de la dirección” como decía Ford. Finalmente, y es una característica esencial, existía una correspondencia entre la producción y el consumo, en torno al sector del automóvil y del equipamiento del hogar principalmente. Los “deseos” se transformaban en “necesidades” adecuadas a la estructura del consumo.

Después del fordismo y del taylorismo, hay que hablar también del keynesianismo. Extrayendo la lección de la crisis de los años 30, y también de la economía armamentística, los Estados comprendieron la necesidad de intervenir directamente en la esfera económica mediante políticas sistemáticas, presupuestarias y monetarias, para evitar quiebras mayores y cracs desestabilizadores; una política contracíclica de apoyo a la demanda y una “devaluación dulce” de los capitales invertidos a través de la inflación galopante, mitigaron la amplitud de las recesiones y evitaron su sincronización entre las diversas potencias capitalistas. Se nacionalizó una parte importante de la economía en forma de empresas públicas o de servicios públicos. Al mismo tiempo, se implementó el Estado de bienestar con la protección social (salud y jubilaciones), el salario mínimo, los convenios colectivos y luego el subsidio de desempleo.

A nivel internacional, la economía mundial fue estructurada por el dominio de Estados Unidos y su moneda. Después del periodo de reconstrucción, los intercambios internacionales se desarrollan según un proceso de internacionalización, sin llegar al nivel de la globalización actual: hay intercambios comerciales e inversiones de un país en otro, pero permanecen en la lógica de relaciones país a país, con instrumentos de control (tasas, límites a las reexportaciones y a la repatriación de beneficios, etc.). Finalmente, las relaciones Norte-Sur son esencialmente relaciones de dominación y dependencia que confinan a los países del Sur en el papel de proveedores de materias primas o de bienes industriales de gama baja.



Esta configuración de conjunto daba una forma de legitimidad al capitalismo. En los países desarrollados, la progresión del poder adquisitivo y el acceso al empleo estaban garantizados. Las recesiones eran cortas y la ampliación del Estado de bienestar se traducían en una mejora de las condiciones de vida. Estos éxitos llevaban a una psicología social hoy desaparecida. Cada individuo podía proyectarse hacia el futuro positivamente: su suerte sin duda sería mejor y la de sus hijos también. La noción de carrera tenía un sentido para la mayoría de los asalariados, en pocas palabras, las trayectorias individuales eran ascendentes. Para utilizar una imagen tomada de Alain Lipietz, algunos estaban más alto que otros en la escalera, pero todo el mundo subía.

Sin embargo, esta hermoso ensamblaje entró en crisis con la recesión generalizada del 1974-1975; se trata de una verdadera “crisis de regulación”, pues todo se descompuso y la coherencia del fordismo fue destruida sin que sea posible restablecerla. El dinamismo del capitalismo de posguerra se basaba en elevados aumentos de la productividad y el origen de su entrada en crisis se encuentra en su brusca desaceleración. Para analizar este fenómeno, hay que combinar factores tecnológicos y sociales. Aquí se podría hablar de “rendimientos decrecientes” del taylorismo utilizando esta imagen: mientras se puede acelerar el ritmo de la cadena de montaje, hay aumentos de productividad, pero se hacen nulos cuando se alcanza el ritmo máximo.

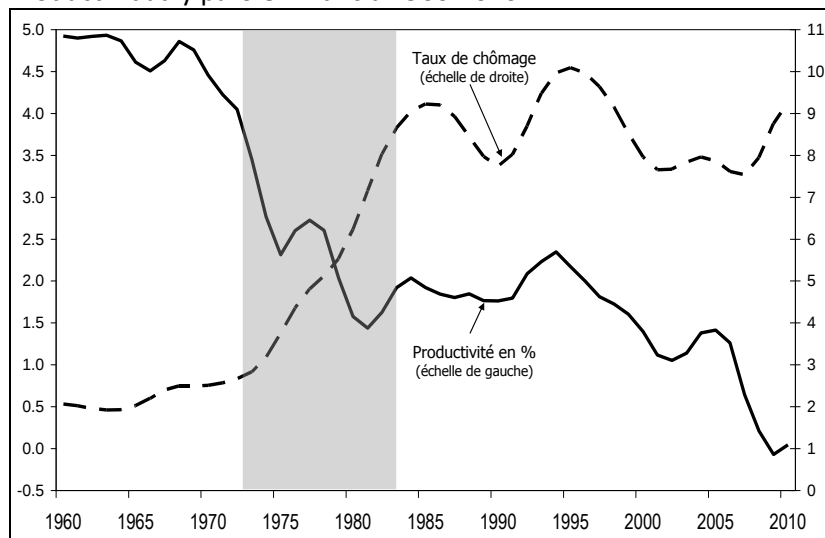
El gráfico 1, más abajo, ilustra esta sucesión de periodos en el conjunto de la Unión Europea: elevados aumentos de productividad hasta mediados de los años 1970 (del 4 al 5% anual), descenso espectacular durante la década siguiente, después estabilización en un nivel inferior (2% anual seguida de una desaceleración posterior). Retrospectivamente, los Treinta gloriosos aparecen como lo que fueron a escala histórica: un paréntesis. En el conjunto del siglo XX la productividad ha progresado un 2%, lo que no está tan mal, porque a ese ritmo la productividad se dobla en 35 años. A un 5% anual, solo hacen falta 14 años para obtener esos resultados. En otras palabras, había grano en abundancia y era difícil no redistribuir una parte de ese aumento de la productividad a los trabajadores, bajo formas diversas.

¿Qué es lo que explica estas proezas? La pregunta no es solo teórica pues encierra otra: ¿podemos reproducir, y en qué condiciones, esos resultados? Una primera respuesta consiste en decir que ese aumento de la productividad supone una doble recuperación: en relación a la destrucción causada por la Segunda Guerra Mundial, pero también, en el caso de Europa, en relación al avance tecnológico de Estados Unidos. La segunda parte de la explicación no hace más que desplazar el problema, porque entonces hay que explicar las razones del aumento de productividad en Estados Unidos. Además esta tesis de la recuperación es un poco mecánica y subestima el potencial propio del régimen de acumulación fordista. Es más fructífero insistir en el carácter exponencial, y difícilmente reproducible, del fordismo, a saber, la correspondencia que establecía entre producción y consumo. Uno de los rasgos importantes del capitalismo

liberal es que se ha revelado incapaz de restablecer esta correspondencia, al contrario de las esperanzas de algunos teóricos del posfordismo.

Gráfico 1

Productividad y paro en Francia 1960-2010

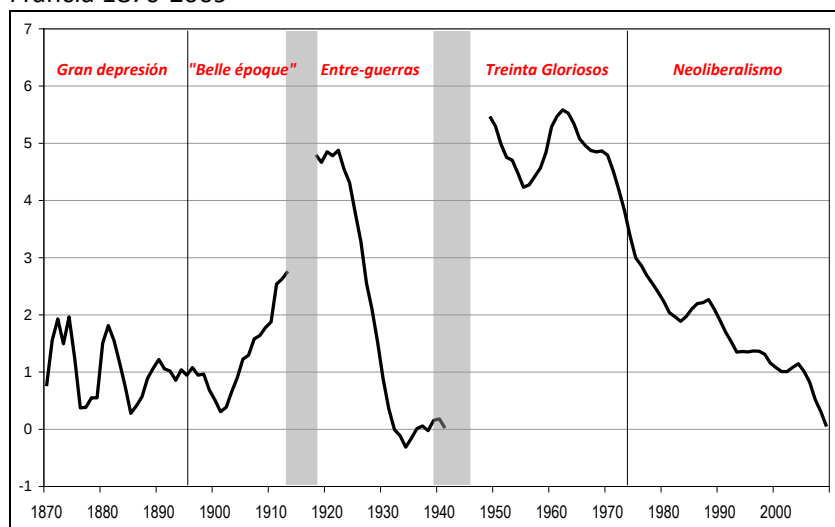


Fuente Insee (Institut National de la Statistique et des Études Économiques)

En el mismo gráfico hay otra curva, la de la tasa de paro. Esta aproximación permite descartar una explicación simplista que considera el paro como consecuencia directa del aumento de la productividad. Sin embargo, esto parece evidente: quien dice productividad, dice menos trabajo para producir lo mismo, por tanto menos empleos. De ahí las tesis sobre el fin del trabajo, “el horror económico” o la imposible vuelta al pleno empleo, etc. En realidad, las cosas son un poco más complicadas, ya que la tasa de paro comenzó a elevarse en el momento en que la productividad, o más bien su ritmo de crecimiento, se desplomaba. El periodo fordista se caracteriza por un aumento de la productividad muy elevado, pero también por una tasa de paro muy débil, asimilable al pleno empleo (gráfico 1). Por el contrario, durante el periodo neoliberal, la tasa de paro sufre altibajos, pero se mantiene en un nivel alto, del orden del 9%. Ahora bien, al mismo tiempo el aumento de la productividad aminoró muy claramente. La fábula de un paro tecnológico no se sostiene, porque en ese caso las cosas habrían debido funcionar en sentido inverso: menos productividad, por tanto más empleo y menos paro. El razonamiento sencillo es falso porque olvida un elemento importante: la duración del trabajo.

Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo

Francia 1870-2009¹⁷⁶



¹⁷⁶ Fuente : Angus Maddison (voir tableau 1), Insee, Pierre Villa, *Un siècle de données macro-économiques*, Insee Résultats n°303-304, 1994, <http://bit.ly/villa94>

Por ahora, hay que retener esta idea fundamental: el fin del fordismo se desencadenó por la disminución enorme de la productividad. Y el capitalismo neoliberal que le sucedió es un capitalismo de aumento de productividad mediano. Pero otros “arreglos” propios del fordismo se descompusieron al mismo tiempo. De esta forma el crecimiento del Estado de bienestar y el recurso a la inflación cuyas virtudes se alababan aparecen abruptamente como obstáculos para la buena reproducción del sistema.

Se aprecia bien la sucesión de las distintas fases. El último cuarto del siglo XIX (1873-1896) corresponde a la “gran depresión”, durante la que la productividad crece de forma poco sostenida. Después sobreviene la *Belle époque* caracterizada por una aceleración de la productividad que se prolonga algunos años más allá de la Primera Guerra mundial. El periodo Entre-guerras aparece marcado por una tendencia a la recesión que lleva a la gran crisis de los años treinta. A la reconstrucción le corresponde una recuperación muy rápida y después se abre el periodo llamado de los “Treinta gloriosos” (1945-1975) en el que el aumento de la productividad progresa a una velocidad (del orden del 5% anual) sin equivalente histórico. Al final, la recesión de 1974-1975 coincide con el agotamiento del aumento de la productividad que perdura durante todo el periodo neoliberal que se inicia al comienzo de los años 80.

Se aprecia bien la sucesión de las distintas fases. El último cuarto del siglo XIX (1873-1896) corresponde a la “gran depresión”, durante la que la productividad crece de forma poco sostenida. Después sobreviene la *Belle époque* caracterizada por una aceleración de la productividad que se prolonga algunos años más allá de la Primera Guerra mundial. El periodo Entre-guerras aparece marcado por una tendencia a la recesión que lleva a la gran crisis de los años treinta. A la reconstrucción le corresponde una recuperación muy rápida y después se abre el periodo llamado de los “Treinta gloriosos” (1945-1975) en el que el aumento de la productividad progresa a una velocidad (del orden del 5% anual) sin equivalente histórico. Al final, la recesión de 1974-1975 coincide con el agotamiento del aumento de la productividad que perdura durante todo el periodo neoliberal que se inicia al comienzo de los años 80.

El mismo perfil, con algunos desfases, se reproduce en todos los grandes países capitalistas y además se puede discutir su desglose específico. El principal resultado es, en cualquier caso, el carácter excepcional de los Treinta gloriosos desde el punto de vista del aumento de la productividad. Se puede ver haciendo un pequeño cálculo: entre 1950 y 1975, en un cuarto de siglo, la productividad del trabajo se multiplicó por 3, es decir lo mismo que durante el siglo precedente (1850-1950).

¿Pero no es una ilusión óptica? Los Treinta gloriosos solo habrían subsanado la destrucción acumulada desde 1914 hasta 1945 y habrían permitido regresar a la tendencia anterior, lo que explicaría la recuperación de los países europeos en relación a Estados Unidos¹⁷⁷. Este análisis puede parecer un poco mecánico, pues supone que habría un potencial de productividad que habría terminado por manifestarse, después de un plazo muy largo sin duda. Esta cuestión suscita además otra: ¿hasta qué punto las guerras, en este caso las dos guerras mundiales, son acontecimientos externos, independientes de la lógica del capitalismo? Esta es la objeción que plantea Francisco Louçã en un importante texto: “no es posible reclamarse partidario de los hechos concretos si la demostración se basa en un artefacto estadístico que consiste en eliminar una parte de la historia de las series históricas¹⁷⁸”.

La trayectoria del Estado de bienestar

El desarrollo del Estado de bienestar se puede medir a partir de la tasa de cargas fiscales que es la relación entre la suma de impuestos y cotizaciones, y el PIB. Hasta la recesión de mediados de los años 70, estaba adornado con todas las virtudes: en el plano económico, amortiguaba las recesiones mediante los estabilizadores económicos que se han vuelto a ver en la crisis reciente. El pago de prestaciones y el gasto público impedían que la demanda cayera demasiado bruscamente durante las recesiones. Por otra parte, dotaban de legitimidad social al capitalismo. Era necesario pagar un coste, en forma de una progresión de las cotizaciones sociales más rápida que la del PIB, pero este movimiento se compensó en buena medida con una bajada de los impuestos, siempre en proporción al PIB (gráfico 2). La recesión de 1974-1975 trastocó este frágil equilibrio y provocó la explosión de la presión fiscal: las cotizaciones sociales continuaron la subida y los impuestos también comenzaron a subir más que el PIB. Es la época en la que

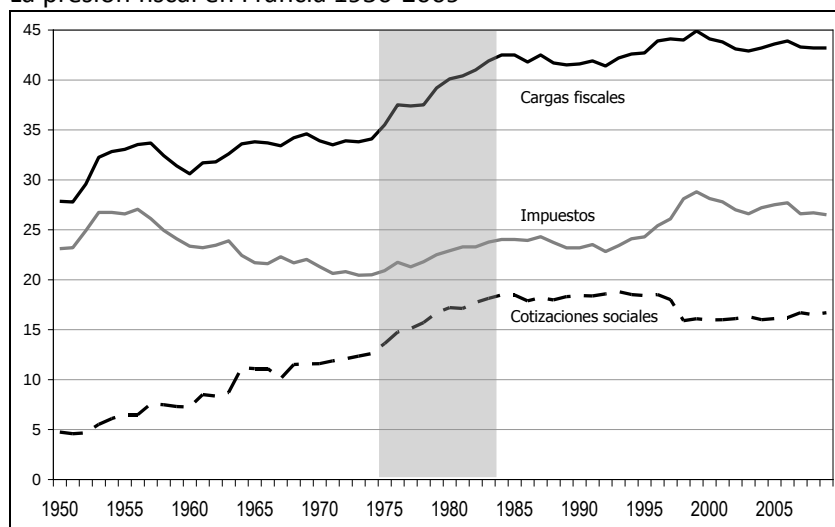
¹⁷⁷ Esta es especialmente la tesis sostenida por Isaac Johsua en *Une trajectoire du capital*, Syllepse, 2006.

¹⁷⁸ Francisco Louçã, « Ernest Mandel et la pulsation de l'histoire », 2003, <http://gesd.free.fr/chico3.pdf> ; voir aussi, du même auteur : *Turbulence in Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, 1997.

Giscard d'Estaing dice esta frase lapidaria: “por encima de un 40% de cargas fiscales, es el socialismo”.

Gráfico 2

La presión fiscal en Francia 1950-2009¹⁷⁹



No estaba totalmente equivocado. El aumento de la presión fiscal significa que una parte creciente de la actividad económica escapa del sector privado y por tanto de la lógica del beneficio. El Estado del bienestar funciona según una lógica propia, una lógica de las necesidades: tanto en el caso de las jubilaciones como en el de la salud se ajustan los ingresos (las cotizaciones) a las necesidades (gastos en salud y jubilaciones). Por tanto se puede hablar de una tendencia a la socialización, eficaz y legítima, que podía llevar directamente a un cuestionamiento serio de la propiedad privada. Era el escenario imaginado por el gran economista austriaco Joseph Schumpeter. En su última conferencia¹⁸⁰ pronunciada en 1949 ante el congreso de la *American Economic Association*, explicaba que incluso los economistas contrarios al socialismo “se suman sin discusión” a los ejes de este nuevo consenso social. Schumpeter cita las “políticas de estabilización económica; la deseabilidad de una mayor igualdad de ingresos; las medidas de reglamentación de precios; el control público de los mercados de la mano de obra y de la moneda; una extensión indefinida de la categoría de las necesidades que deberían ser, en el presente o en el futuro, satisfechas por la iniciativa pública, ya sea gratuitamente, ya según el principio aplicado a la remuneración de los servicios postales; todos los tipos de seguridad social”. Schumpeter deduce de esto que la transición a una forma de socialismo es ineluctable: “es posible desarrollar y regular las instituciones capitalistas de modo que las condiciones de funcionamiento de las empresas privadas apenas difieran ya de la planificación socialista auténtica”.

En sus *Dieciocho lecciones sobre la sociedad industrial*¹⁸¹, Raymond Aron rechaza la tesis de “la autodestrucción del capitalismo”. Sin embargo, coincide con Schumpeter, e incluso lo parafrasea, al decir que “cierto número de las reivindicaciones socialistas de hace cincuenta años se han convertido hoy en evidencias del capitalismo biempensante”. Pero es para señalar enseguida el doble límite de esta socialización: “no hay propiedad colectiva generalizada y subsiste una amplia cantidad de mecanismos de mercado”.

Durante un cuarto de siglo, el modelo así definido será teorizado y reivindicado oficialmente. El capitalismo es en adelante un sistema económico controlado y socialmente legítimo. El proceso de socialización es adecuado a su funcionamiento. En su manual de referencia, *Economics*¹⁸², el premio Nobel Samuelson escribe, por ejemplo, que “gracias al empleo apropiado y reforzado de las políticas monetarias y fiscales, nuestro sistema de economía mixta puede evitar los excesos de los *booms* y de las recesiones y puede encarar un crecimiento progresivo sano”. Poco más o menos en la misma época, el antiguo ministro Lionel

¹⁷⁹ Fuente : Robert Delorme, Christine André, *L'État et l'économie*, Seuil, 1983 ; Insee.

¹⁸⁰ Joseph Schumpeter, « La marche au socialisme », annexe à *Capitalisme, socialisme et démocratie*, 1949, <http://gesd.free.fr/schump49.pdf>

¹⁸¹ Raymond Aron, *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, 1962 ; Gallimard, « Folio essais », 1998.

¹⁸² Paul Samuelson, *Economics*, McGraw Hill, New York, 1967, p.360.

Storelu disertaba de esta manera: “a menudo se ha dicho que una crisis como la Gran Depresión no se podría reproducir en nuestros días, dados los progresos de los medios de intervención anticíclica del Estado. Esas pretensiones, por presuntuosas que parezcan, no carecen de fundamento¹⁸³”.



Esta mirada retrospectiva es necesaria para subrayar hasta qué punto el proceso de socialización se consideraba en la época como un logro del capitalismo y que se le veían ventajas. La inversión es total después de la recesión de 1974-1975. Se pasa progresivamente a un replanteamiento: las cargas fiscales ya no son instrumentos de regulación, sino que se convierten en “cargas” que afectan al dinamismo del capitalismo. En adelante, se trata de contenerlas, incluso de hacerlas retroceder. El gráfico 2 permite comprobar que este objetivo se ha alcanzado en parte con la estabilización de las retenciones fiscales, pero a un nivel que permanece elevado: de alguna manera, el Estado del bienestar “resiste” y es el mayor escollo para las políticas neoliberales.

La inflación

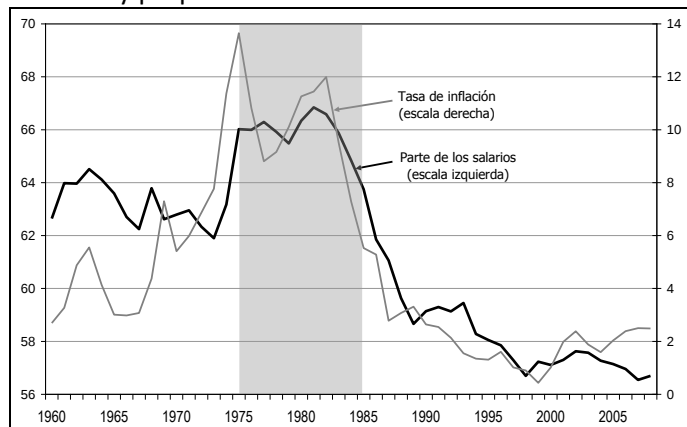
El mismo replanteamiento se puede constatar con respecto a la inflación. El periodo fordista iba acompañado por una inflación rampante que tenía incluso tendencia a progresar. Pero todavía se veía en esto una ventaja. Puliendo los precios, la inflación permitía, en efecto, mantener las tasas de interés real a un nivel muy bajo, lo que favorecía el financiamiento de la inversión de las empresas y aligeraba las cargas de interés de la deuda pública. La inflación era una especie de lubricante del crecimiento. En relación a los salarios, el ajuste se garantizaba en la práctica: la norma salarial fordista hacía progresar el salario en función del alza de los precios y de la productividad media del trabajo. Esta norma incluso se incorporaba en algunos contratos de trabajo en las grandes empresas públicas y se balizaba por el modo de progresión del salario mínimo. Este marco y la relación de fuerzas entre asalariados y empleadores llevaban a un ajuste de hecho de los salarios a los precios.

Pero la recesión de 1974-1975 llevó una vez más a un patinazo que remite a una desaceleración de la productividad. Los conflictos de distribución ya se habían endurecido antes de la crisis, provocando tasas de inflación elevadas. Luego, enseguida aparece el gran desfase: mientras que la productividad se frena brutalmente, los salarios siguen el impulso adquirido. La parte salarial aumenta y hace caer la rentabilidad. A partir de ese momento, la inflación ya no se considera un factor favorable al crecimiento sino un mal absoluto: la fobia a la inflación es, desde su origen, un ingrediente esencial de la doctrina neoliberal. Inspira políticas salvajes que utilizan dos puntos de apoyo. El primero es la tasa de interés: Paul Volcker, presidente de la Reserva federal americana, lo eleva al 20% y este alza se transmite al conjunto de los mercados financieros. El segundo es la presión directa sobre los salarios, que en Francia se llama “desindexación”. La lucha contra la inflación sirve de pretexto para romper la progresión de los salarios: cierto, la inflación baja, pero también (y sobre todo) la proporción de los salarios en la renta nacional (gráfico 3).

¹⁸³ Lionel Stoleru, *L'équilibre et la croissance économique*, Dunod, 1968, p. 483.

Gráfico 3

Inflación y proporción de los salarios en la renta nacional en Francia 1960-2009



Fuente. Insee

La crisis sistémica

El tercer nivel de la crisis se refiere a los fundamentos del sistema, a saber, su modo propio de eficacia y su modo de satisfacción de las necesidades sociales. Hay que explicar estas nociones un poco abstractas. Para simplificar, el capitalismo solo responde a las necesidades sociales en la medida en que lo pueda hacer bajo una forma mercantil y sea compatible con el mantenimiento de una tasa de beneficio elevada. En cuanto a su eficacia, se basa en el aumento de la productividad del trabajo así que, a fin de cuentas, sobre un cálculo económico del tiempo de trabajo.

Por tanto, la satisfacción de las necesidades sociales no es la finalidad del capitalismo. Pero es una condición necesaria para su funcionamiento: no serviría de nada producir mercancías potencialmente rentables si no pudieran ser vendidas por falta de demanda. Esta es una de las intuiciones más fructíferas del análisis regulacionista: es necesario que lo que se produce se corresponda con la estructura de la demanda social. Por lo tanto, el capitalismo debe responder a las necesidades sociales, pero no a cualesquiera: plasma estas necesidades de manera a hacerlas compatibles con sus criterios. Así que hay que filtrar las necesidades, suscitarlas, estructurar el reparto de ingresos de forma adecuada. Y por supuesto, la regla óptima es orientar las necesidades hacia las mercancías susceptibles de procurar el máximo beneficio y descartar al máximo producciones no rentables.



El fordismo, lo hemos visto, era un medio de asegurar una cierta compatibilidad entre el beneficio y las necesidades. Desde este punto de vista, el fordismo era el punto álgido del capitalismo, pero también un caso excepcional que explica, mejor que las teorías de la recuperación, los logros excepcionales del capitalismo de la posguerra. Pero, sin duda, era un paréntesis que se cerró a comienzos de los años 80. Se ha recordado cómo algunos imaginaron en su momento un “posfordismo” o un “neofordismo”, donde

nuevas necesidades tomarían el relevo del automóvil, mientras que nuevas formas de productividad basadas en la cooperación, la polivalencia, la cualificación sustituirían al taylorismo. En esta visión armoniosa, incluso “armonicista”, un nuevo contrato social sería posible gracias a las infinitas combinaciones posibles del capitalismo. Pero este neofordismo nunca vio la luz. Cierto, se inventaron nuevos bienes de consumo, que se podían producir con grandes ganancias de productividad, pero ninguno supuso una cantidad de demanda comparable a la del automóvil. E incluso si este hubiera sido el caso, el giro neoliberal había dismantelado las instituciones necesarias para implementar tal regularización. La desaceleración de la productividad es finalmente el indicador de la imposibilidad de una vuelta al fordismo bajo formas renovadas.

Después del giro neoliberal, la brecha entre las demandas sociales y la oferta rentable se está ampliando. En los países ricos, el consumo se desplaza hacia servicios a los que se asocia una menor productividad. En el Sur, la mayoría de las necesidades solo podría ser satisfecha en condiciones de rentabilidad inferiores a las normas establecidas en el mercado mundial. Cada vez le resulta más difícil al capitalismo contemporáneo reducir esta brecha: intenta hacerlo extendiendo el ámbito de la mercancía y organizando el reparto de las rentas en favor de un consumo adecuado a sus criterios. Por ejemplo, espera el surgimiento de una “clase media mundial” susceptible de ofrecerle salidas rentables. Pero el resultado es una pérdida de legitimidad ya que el capitalismo prospera en función de su capacidad de excluir las necesidades no rentables. Esta “negación de producción” que consiste en atender solo las demandas rentables rompe con el periodo del capitalismo fordista. La forma capitalista de satisfacer las necesidades sociales se ha fragilizado y alcanza los límites de su propia eficacia.

En su época, Marx había subrayado la posibilidad de esta crisis sistémica: “Desde que el trabajo en su forma inmediata ha dejado de ser la gran fuente de riqueza, el tiempo de trabajo deja necesariamente de ser su medida y, en consecuencia, el valor de cambio [deja] de ser la medida del valor de uso. El sobretrabajo de las masas ha dejado de ser la condición del desarrollo de la riqueza general, de la misma forma que el no-trabajo de algunos ha dejado de ser la condición del desarrollo de los poderes universales del cerebro humano. Esto significa el derrumbamiento de la producción basada en el valor de cambio¹⁸⁴”.

Lecturas complementarias

Pierre Dockès et Bernard Rosier, *Rythmes économiques. Crises et changement social, une perspective historique*, La Découverte/Maspéro, 1983.

Bernard Rosier, *Théories des crises économiques*, La Découverte, Collection Repères, 1987.

Ernest Mandel, *Le troisième âge du capitalisme*, Éditions de la Passion, 1997.

Karl Marx, « Le vol du temps d'autrui, une base misérable », extrait des *Manuscrit de 1857-1858 (Grundrisse)*, Éditions sociales, tome II, 1980, p. 192-196, <http://gesd.free.fr/grundx1.pdf>

Marcel Roelandts, *Dynamiques, contradictions et crises du capitalisme I : mise en perspective*, Contradictions, 2010.

¹⁸⁴ Karl Marx, *Manuscrit de 1857-1858 (Grundrisse)*, Editions sociales, tome 2, 1980, p.193.

10. Por qué vamos directos al precipicio

"Debemos pagar por los pecados del pasado"

Klaus Schwab, 2008¹⁸⁵

El estallido de la crisis ha suscitado una enorme masa de análisis que serían clasificables según la respuesta que dan, o que sugieren, a dos grandes interrogantes sobre su naturaleza: ¿se trata de una crisis financiera o de una crisis sistémica? ¿Es una crisis de la variante neoliberal del capitalismo o del capitalismo en tanto que sistema? Nadie niega que la crisis nació en un segmento bastante estrecho de las finanzas mundiales, las famosas *subprime*; lo que, por otra parte, ha llevado a ciertos comentaristas a predecir que sería de una amplitud limitada. Hoy se comprende mejor las razones que llevaron a este "desfallecimiento" a poner en peligro el sistema financiero y bancario a escala mundial. No faltan relatos de esta contaminación y revelan la dimensión propiamente demencial de las derivas de lo financiero. Dicho esto, ¿se puede separar el grano de la paja y oponer el capitalismo bueno, que invierte e innova, de lo financiero, especulativo y depredador, como hizo Nicolas Sarkozy en su discurso de Toulon¹⁸⁶? Por el contrario, es importante comprender que lo financiero no es una excrecencia: es, al contrario, un engranaje esencial del capitalismo en su versión neoliberal.

El empoderamiento del mundo financiero

El crédito es necesario para el funcionamiento del capitalismo. A corto plazo, hace de enlace entre las compras y las ventas de las empresas. A medio y largo plazo, contribuye a la financiación de la inversión. El crédito al consumo facilita a las familias el acceso a bienes duraderos como el automóvil o la vivienda. Sin este lubricante, la economía se las vería mal para rodar y la contracción del crédito (*credit crunch*) ha sido una de las vías de transmisión de la crisis financiera a la llamada economía real. El recurso al crédito es en sí racional, en la medida en que permite anticipar sobre futuros ingresos. En el caso de la inversión, la regla es simple: los beneficios esperados permitirán cubrir los intereses a pagar. Fuera de los periodos de crisis, la tasa de interés debe ser inferior a la tasa de ganancia y la diferencia entre las dos sirve de "palanca" para la acumulación del capital. Durante todo el período de los "Treinta gloriosos", dos tercios de la inversión de las empresas se autofinanciaba; el resto lo cubría el crédito. El capitalismo funcionaba sin mayores recursos a los mercados financieros.



¹⁸⁵ « *We have to pay for the sins of the past* ». Klaus Schwab est le président-fondateur du World Economic Forum.

¹⁸⁶ Discours de M. le Président de République, Zénith de Toulon, 25 septembre 2008, <http://gesd.free.fr/sarkotoulon.pdf>

El gran giro neoliberal de los años 1980 introdujo, también en esto, una ruptura fundamental. Aquí se puede retomar la tabla de lectura premonitoria que el economista polaco Michael Kalecki había propuesto antes incluso del final de la Segunda Guerra Mundial¹⁸⁷. Distinguía tres grandes actores, los *managers*, los rentistas y los asalariados, y consideraba que dos grandes configuraciones eran posibles: una alianza de los *managers* y los asalariados que llevaría a una "eutanasia de los rentistas" (por retomar la expresión de Keynes) o, por el contrario, una alianza de *managers* y rentistas a lomos de los asalariados. Efectivamente, se ha pasado de la una a la otra.

La génesis de la financiarización es esclarecedora. Todo comienza en 1979, cuando el Banco federal americano aumenta brutalmente sus tasas de interés. Esta palanca es accionada para modificar las relaciones de fuerza sociales y mundiales. Uno de sus efectos inmediatos es sumir a gran número de los países del Sur en una crisis de la deuda profunda y duradera: de la noche a la mañana, o casi, las tasas de interés dan un salto adelante que desequilibra la balanza de pagos de esos países. Es un buen ejemplo de la "doctrina del shock" analizada por Naomi Klein¹⁸⁸ pero no afecta sólo a los países del Sur. Se trata, a fin de cuentas, de modificar de modo duradero la relación de fuerzas triangular entre emprendedores, "rentistas" y asalariados. Es cierto que el capitalismo fordista no se basaba en un acuerdo amistoso entre capitalistas y asalariados y la relación de fuerzas establecida tras la guerra tiene mucho que ver en eso, pero, en cualquier caso, lo financiero se reducía a la porción congrua, ya se tratara de la inversión de las empresas o del patrimonio de las familias.

Tras la recesión de 1974-75 y el fracaso de las políticas clásicas de relanzamiento, era preciso restablecer la tasa de beneficio rompiendo la progresión de los salarios y reestructurando el aparato productivo. Es en ese período cuando se da el vuelco de la alianza: el mundo financiero va a servir de medio de presión sobre los salarios y su auge posterior no se puede comprender sin la referencia de esta génesis. El aumento de las tasas de interés elimina a los inadaptados y obliga a las empresas a compensar ese alza en detrimento de los salarios. Así pues, se dio una mezcla muy eficaz de políticas deliberadas por parte de los gobiernos y una ofensiva patronal contra los salarios.

Estos dos aspectos están estrechamente imbricados, como lo atestigua la cronología en el caso francés. En 1982 y 1983 se renuncia a la reactivación para pasar al rigor y después a la austeridad. Con el pretexto de combatir la inflación, se desconecta los salarios de los aumentos de productividad y se inicia un movimiento, particularmente rápido en Francia, de bajada de salarios a lo largo de los años 1980. La rentabilidad de las empresas se restablece, pero sigue gravada por las cargas de los intereses: el inicio de la década posterior se dedicará al desendeudamiento y después, alcanzado ese objetivo, podrá empezar la transferencia del beneficio hacia los dividendos. Este retroceso de la parte salarial es general y se apoya en una ofensiva anti-sindical marcada por conflictos simbólicos que sirven como tests políticos: huelga de los controladores en Estados Unidos, huelga de los mineros en el Reino Unido, huelga de los siderúrgicos en Francia. Como dice el director del ultraliberal Instituto Hayek, "Tatcher y Reagan salvaron la democracia del reino de la calle, sin violencia desproporcionada. La historia se lo reconocerá"¹⁸⁹.

La siguiente etapa consiste en establecer condiciones propicias para el auge de lo financiero: medidas de desregulación eliminan los obstáculos y llegado el caso se fabrican mercados financieros completos. En Francia, una iniciativa gubernamental de Pierre Bérégovoy permitió crear, desde 1984 y a partir de casi nada, el MATIF (siglas de *Marché à Terme International de France*, NE). Así pues, el programa es muy claro: primero congelar los salarios, después liberar las finanzas. No se trata de leyes económicas inmanentes, sino de imperativos socio-económicos. El capitalismo puede prescindir de las finanzas, pero eso va a la par de un compromiso (relativo) con los asalariados. La escalada de las finanzas es pues producto de decisiones políticas; la mejor prueba de ello es el papel creciente asignado a instituciones internacionales, como el FMI y la OMC, una de cuyas principales funciones es asegurar la libre circulación de capitales, que es también uno de los principios fundamentales de la construcción europea neoliberal.

Varias tendencias permiten localizar el proceso de financiarización. La primera, sobre la que volveremos, es

¹⁸⁷ Michael Kalecki, « Political Aspects of Full Employment », *Political Quarterly*, 1943, <http://gesd.free.fr/kale>

¹⁸⁸ Naomi Klein, *La stratégie du choc. La montée d'un capitalisme du désastre*, Actes Sud, 2008.

¹⁸⁹ Drieu Godefride, « L'inéluctable moment Thatcher-Reagan des démocraties européennes », *Les Echos*, 5 septembre 2005, <http://gesd.free.fr/godfri.pdf>

el aumento de la parte del valor añadido que revierte a los accionistas. La segunda, que de algún modo es un fenómeno derivado, es el crecimiento de la capitalización bursátil. El primer fenómeno es real: los dividendos pagados son beneficio no invertido. Corresponden a una fracción del excedente anual y representan una contrapartida del PIB. El accionariado que recibe un dividendo percibe un ingreso real, y puede decidir consumirlo o reinvertirlo. En este caso, la financiarización se mide por la parte de los dividendos en el valor añadido o en el beneficio.

Por el contrario, la capitalización bursátil es un *stock* cuyo valor es virtual o ficticio. Se calcula como suma del valor de todas las acciones, en función de su curso en un momento dado. Supongamos que poseo las 1.000 acciones que constituyen el capital de una empresa. Si cada acción cotiza a 1 euro, mi patrimonio es de 1.000 euros y mi empresa entra por 1.000 euros en la capitalización bursátil total. Supongamos ahora que la cotización se dobla: mi patrimonio pasa a 2.000 euros. Pero esta "riqueza" suplementaria es pura ficción. Si la acción vuelve a bajar a 1 euro, todo el mundo vuelve a la casilla de salida y no ha pasado nada. La verdadera prueba se realiza cuando un accionista decide recuperar su inversión inicial vendiendo toda o parte de su cartera.



Así que hay que distinguir tasa de beneficio y tasa de rendimiento financiero. La tasa de beneficio se determina en la esfera real, mientras que la tasa de rendimiento financiero es virtual por naturaleza. Normalmente, hay un vínculo entre ambas: la tasa de rendimiento de las acciones anticipa las evoluciones de la tasa de beneficio. Pero la gran novedad de la financiarización es que la esfera financiera suelta amarras: la cotización de las acciones alza el vuelo y todo vínculo con la rentabilidad efectiva de las empresas se rompe. Este fenómeno es tanto más irracional en cuanto que la contribución neta de los mercados financieros a la financiación de las empresas es marginal, incluso negativa si se tiene en cuenta la práctica de las empresas de recomprar sus propias acciones. En lo esencial, la Bolsa es un mercado secundario: las acciones que se intercambian en él son acciones ya emitidas y no suponen aporte de dinero fresco.

Volver a la ley del valor (o simplemente a la lógica contable) permite comprender por qué ese alza de los rendimientos bursátiles es pura ficción. El punto de anclaje es el siguiente: el nuevo valor es creado por el trabajo. A continuación, éste se reparte entre salarios, beneficios empresariales, dividendos, impuestos, etc. La cantidad total de lo así repartido no puede exceder el valor de lo producido. Si hay una "ley" en economía, es ésta. Los títulos financieros deben ser considerados como un "derecho de reembolso" sobre esa riqueza producida. Tienen un valor "facial" que es el precio al que se comercializan en el mercado financiero. Si la suma de estos derechos de reembolso es superior a la riqueza disponible y si tratan de ejercerse de manera efectiva, entonces deben ser devaluados. Esto es exactamente lo que sucedió cuando el boom de Internet al comienzo de la década de los años 2000.

Así pues, las finanzas no crean valor, aunque afecten a su reparto. Las jubilaciones proveen un ejemplo concreto de aplicación de esta regla. Uno de los argumentos a favor de los fondos de pensiones consistía en decir que el rendimiento de la capitalización es superior al del reparto. En el reparto se puede obtener,

como mucho, la tasa de crecimiento del PIB (2-3%), mientras la capitalización permite acceder a rendimientos bursátiles dos o tres veces superiores. Ciertamente, este argumento ha sufrido la crisis financiera. Pero, incluso antes de esta prueba práctica, era absurdo: si una economía crece un 3% cada año, todos los ingresos no pueden aumentar un 9% anual. Si ciertos ingresos se benefician de tal resultado sólo puede ser en detrimento de otros.



Pero la financiarización también afecta a la lógica de las empresas y reencontramos aquí la oposición entre *managers* y accionistas, resumible en forma de conflicto de intereses. Los *managers* se marcan un objetivo de crecimiento máximo de la firma a medio y largo plazo (en este caso el beneficio no es más que el medio de acumulación), mientras los accionistas apuntan al mayor rendimiento posible a corto plazo. El resultado es un arbitraje que se modifica en detrimento de la acumulación, a medida que el poder de los accionistas progresa. Esta renovada teoría de la firma se inscribe en una tradición post-keynesiana y abre una vía muy fructífera¹⁹⁰. Muestra que el peso relativo de esos dos objetivos conduce a una trayectoria diferente y, en particular, a un comportamiento de inversión diferente. Y desde este punto de vista está claro que el capitalismo contemporáneo se caracteriza por un creciente peso de los accionistas.

Los peligros de la financiarización han aparecido con claridad en la actual crisis que echa a perder la tesis dominante. Esta última sostiene que las finanzas cumplen una función irremplazable proveyendo a la actividad económica de los recursos que necesita y haciendo prevalecer criterios exigentes y reactivos de eficacia económica. Esta hipótesis de "eficiencia de los mercados financieros" ha servido como justificación de las políticas sistemáticas de desregulación: liberando de toda traba a los mercados financieros se podría alcanzar la máxima racionalidad. Ahora, los mismos que sostenían esta postura reconocen la necesidad de un mínimo de regulación. Pero lo hacen con la boca pequeña. Las decisiones tomadas en el terreno son cosméticas, o programadas para las calendas griegas, y, como señala el *Manifiesto de los economistas aterrados*: "La crisis es interpretada no como resultado inevitable de la lógica de los mercados desregularizados, sino como efecto de la deshonestidad y de la irresponsabilidad de ciertos agentes financieros mal custodiados por los poderes públicos¹⁹¹".

En las raíces de la financiarización

Frente a la visión "parasitaria", se debe insistir en la funcionalidad de las finanzas: son parte integrante del capitalismo contemporáneo y su creciente peso es en sí mismo un índice de disfuncionamientos crónicos del capitalismo realmente existente. Para convencerse de ello y superar la explicación "financiarista" de la

¹⁹⁰ Entre esta literature, se recomienda las siguientes contribuciones: Engelbert Stockhammer, « Financialization and the slowdown of accumulation », *Cambridge Journal of Economics*, vol.28,n°5, 2004, <http://gesd.free.fr/stockh2004.pdf> ; Till van Treeck, « Reconsidering the investment-profit nexus in finance-led economies », *Metroeconomica* 59:3, 2008, <http://gesd.free.fr/treeck8.pdf> ; Özgür Orhangazi, « Financialisation and capital accumulation in the non-financial corporate sector », *Cambridge Journal of Economics* vol.32, 2008, <http://gesd.free.fr/orhangazi.pdf> ; Thomas Dallery, « Post-Keynesian Theories of the Firm under Financialization », *Review of Radical Political Economics*, vol.41, n°4, 2009, <http://gesd.free.fr/dallery9.pdf>

¹⁹¹ <http://atterres.org/>

crisis hay que describir los principales "hechos estilizados" que caracterizan al capitalismo contemporáneo, a saber: 1) Bajada de la parte de los salarios y alza de la tasa de beneficio; 2) Estancamiento de la tasa de acumulación; 3) Aumento de la parte de los dividendos.



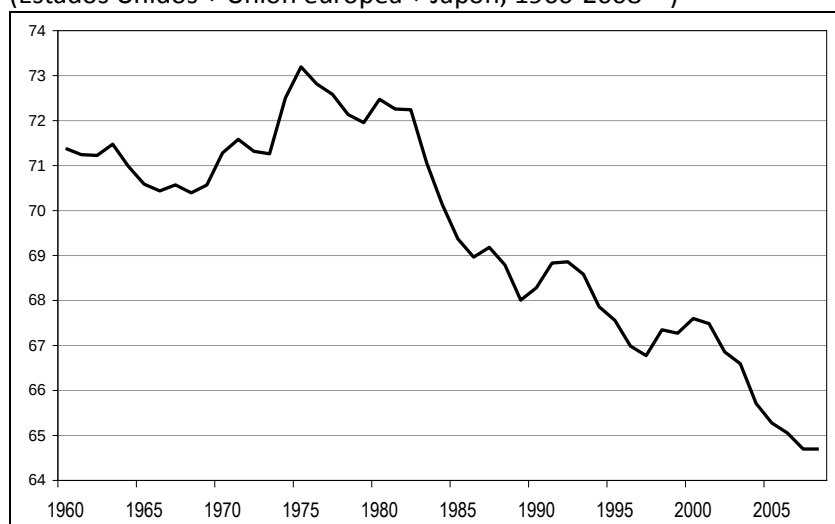
Hecho estilizado nº 1: Reducción del peso de los salarios en la renta nacional y alza de la tasa de beneficio

La caída del peso de los salarios en la renta nacional es hoy un fenómeno prácticamente universal que ha sido señalado por la mayor parte de los organismos internacionales, como el FMI, la OCDE o la Comisión Europea. Esta baja es resultado de la no redistribución de las ganancias de productividad a los asalariados. El reparto del excedente entre beneficios y salarios se ha modificado en detrimento de estos últimos. En todos los casos, la cronología es similar: la parte salarial es poco más o menos estable hasta la crisis de mediados de los años 1970, que lleva a hacerla aumentar. El cambio de tendencia ocurre en el transcurso de la primera mitad de los años 1980: la parte salarial empieza a bajar, luego tiende a estabilizarse a un nivel históricamente muy bajo¹⁹².

Gráfico 1

Proporción de los salarios en el valor añadido.

(Estados Unidos + Unión europea + Japón, 1960-2008¹⁹³)



¹⁹² Esta constatación originó especialmente en el caso particular francés, controversias técnico-económicas que no se pueden resumir aquí. Las piezas de este *dossier*, especialmente el debate con Denis Clerc, están disponibles en esta dirección: <http://tinyurl.com/parsal>

¹⁹³ Fuente: Comisión Europea. Base de datos Ameco. Media ponderada por el PIB

Con diferencias en el calendario y en el perfil de las evoluciones, esta tendencia es más o menos universal, como lo subraya la Organización Mundial del Trabajo: "La parte de los salarios en los ingresos totales ha bajado en cerca de tres cuartos de los países estudiados (...). El perfil de la bajada ha sido similar en la mayoría de los países: las partes de los salarios bajaron regularmente durante las tres últimas décadas, a excepción de finales de los años 1980 y principio de los 1990 y de nuevo a finales de 1990. La reducción del peso de los salarios en la renta nacional fue particularmente rápida durante los años 1990 y a principios de los años 2000"¹⁹⁴.

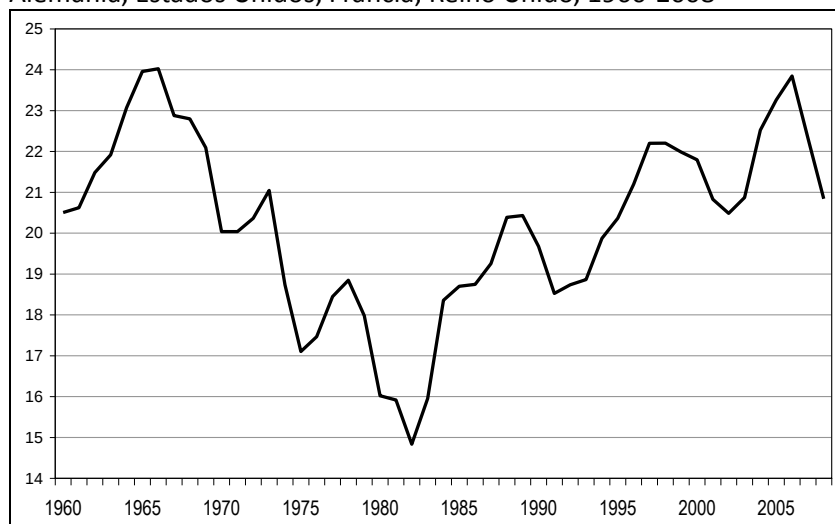
Esta reducción del peso de los salarios llevó a un restablecimiento de la tasa de beneficio en los principales países capitalistas. La tasa de beneficio relaciona el beneficio total con el valor del capital invertido. Después puede ser descompuesta en dos elementos: en el numerador, el margen bruto de explotación, es decir la parte del beneficio en el valor añadido; en el denominador, la intensidad capitalista, es decir el volumen de capital por unidad producida.

En consecuencia, la tasa de beneficio aumenta cuando el peso de los salarios disminuye (lo que hace crecer el margen bruto de explotación) y cuando la producción es más ahorradora de capital (la intensidad capitalista baja). En un período en el que la parte salarial baja, la tasa de beneficio solo habría podido bajar si un engrosamiento del capital hubiera más que compensado la compresión salarial. No es lo que sucedió y se constata que la tasa de beneficio tiende a aumentar a partir de mediados los años 1980 (gráfico 2).

Gráfico 2

La tasa de beneficio en los principales países capitalistas

Alemania, Estados Unidos, Francia, Reino Unido, 1960-2008¹⁹⁵



La evolución de la tasa de beneficio permite reencontrar una periodización ya descrita. A partir del alto nivel alcanzado durante los "Treinta gloriosos", la tasa de beneficio comienza a bajar; desde 1967 en Estados Unidos, a partir de la recesión de 1974-1975 en los demás países. Ese brutal retroceso no fue frenado por las políticas keynesianas puestas en práctica. El giro hacia políticas neoliberales a principios de los años 1980 lleva a un brusco restablecimiento de la tasa de beneficio a todo lo largo de los años 1990. Luego, el movimiento al alza prosigue, con amplias fluctuaciones y perfiles diferentes según los países, hasta la reciente crisis que le hace bajar mucho.¹⁹⁶

¹⁹⁴ *Income Inequalities in the Age of Financial Globalization*, World of Work Report 2008, ILO, <http://tinyurl.com/WWR2008>

¹⁹⁵ Fuentes: comptes nationaux ; Michel Husson, *La hausse tendancielle du taux de profit*, 2010, <http://hussonet.free.fr/tpr>

¹⁹⁶ Esta constatación no tiene consenso. Sobre este debate, ver Michel Husson, « Le débat sur le taux de profit », *Inprecor* n°562-563, juin-juillet 2010, <http://hussonet.free.fr/debaprof.pdf>

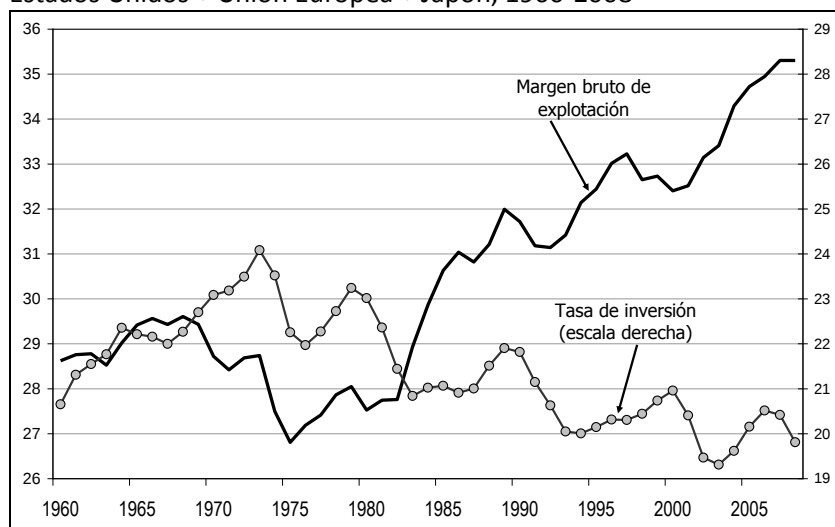
Hecho estilizado nº 2: la "tijera" entre beneficio e inversión

La reducción de la parte salarial tiene la contrapartida de un aumento del margen bruto de explotación, dicho de otro modo la parte del valor añadido que va al beneficio: es el reparto primario de los ingresos. La cuestión que se plantea a continuación es saber a qué se dedica este suplemento de beneficio. A principios de los años 1980, la moderación salarial se justificaba por el "teorema de Schmidt", por el nombre del caballero alemán de la época que lo había enunciado así: "Los beneficios de hoy son las inversiones de mañana y los empleos de pasado mañana". Pero, la primera parte de este teorema no funcionó, ni en Europa, ni en Estados Unidos: la tasa de margen aumenta, pero la tasa de inversión (en proporción al PIB) no le sigue. Más allá de fluctuaciones coyunturales, la tasa de beneficio se estanca, incluso se orienta a la baja (gráfico 3).

Gráfico 3

Beneficio e inversión

Estados Unidos + Unión Europea + Japón, 1960-2008¹⁹⁷



La reducción del peso de las rentas salariales sobre la renta nacional y el estancamiento de la tasa de inversión diseñan entonces una configuración relativamente inédita en la historia del capitalismo, que cuestiona las principales justificaciones invocadas a favor de la moderación salarial como medio de restablecer la competitividad. En la medida en que la mayor parte del comercio internacional de los países desarrollados se efectúa entre ellos, una moderación salarial generalizada no modifica significativamente las posiciones competitivas relativas de esos países. Entre la Unión Europea y los Estados Unidos, las variaciones de la tasa de cambio entre el euro y el dólar tiene un impacto mucho mayor que los costes salariales. Dentro de la Unión Europea, se trata de un juego de suma cero: lo que un país gana en partes de mercado, otro lo pierde.

En estas condiciones, la constatación de una caída de la parte salarial basta para mostrar que el efecto de la moderación salarial sobre la competitividad ha sido desviado. En efecto, supongamos que un país baja sus salarios y repercute esta bajada sobre los precios para ganar en competitividad: en ese caso, la parte salarial debe permanecer constante. El mismo hecho de que la parte salarial baje permite, pues, afirmar que la moderación salarial no ha servido para restablecer la competitividad, sino para restaurar la rentabilidad de las empresas.

El hecho de que este restablecimiento de la tasa de margen no haya tirado de la inversión muestra que se ha dedicado a algo distinto a ampliar las capacidades productivas o mejorar la competitividad más allá de los costes, es decir, la que pasa por la innovación, la calidad de los productos y su mejor adaptación a la demanda. Así que la cuestión fundamental sigue siendo saber a qué se han dedicado esos márgenes suplementarios de beneficio.

¹⁹⁷ Tasa de margen = beneficio en % del valor añadido. Tasa de inversión en % del valor añadido. Media ponderada por el PIB.
Fuente: Comisión Europea, base de datos Ameco.

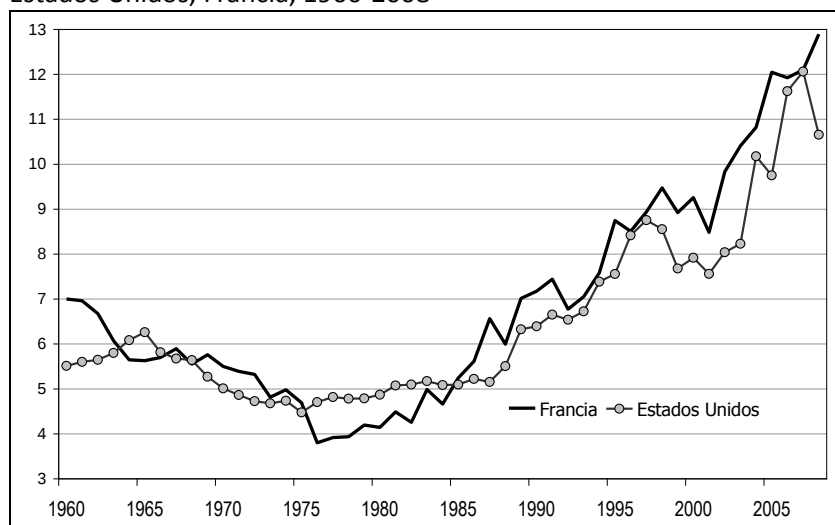
Hecho estilizado nº 3: el alza de los dividendos

La aritmética es sencilla: la parte de los salarios baja y la de la inversión se estanca. Algo debe aumentar. La respuesta es evidente: la contrapartida principal de la bajada salarial es una verdadera explosión de los dividendos. Aquí hay que reflexionar sobre los dividendos netos (es decir, deducir los dividendos devengados por las empresas), para tener una medida adecuada del beneficio no invertido. Así se constata que este último supone hoy en Francia cerca del 13% de la masa salarial (cotizaciones incluidas), frente a un 4% a principios de los años 1980. Como lo muestra el gráfico 4, la evolución es la misma en Estados Unidos, así como en otros países, Alemania y Reino Unido, aunque las estadísticas disponibles son muy incompletas.¹⁹⁸

Gráfico 4

Dividendos netos en % de la masa salarial

Estados Unidos, Francia, 1960-2008



Fuente: Bureau of Economic Analysis, INSEE.

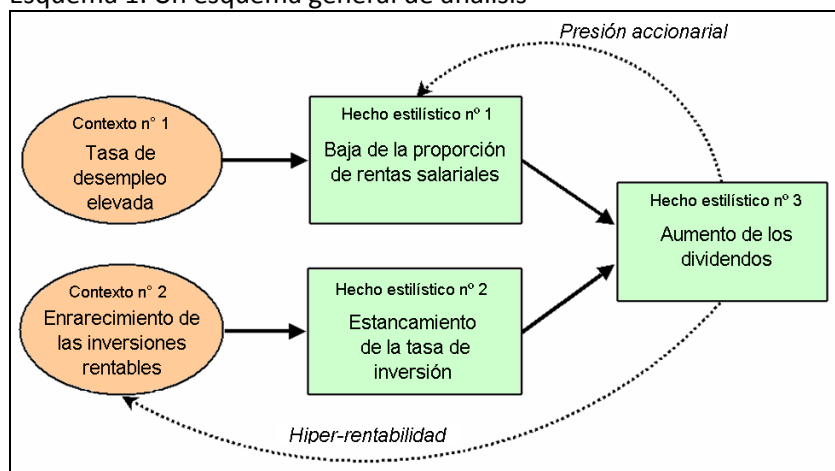
La estructura de la crisis actual

El conjunto de estos hechos estilizados lleva a un esquema de conjunto que permite describir el capitalismo neoliberal (esquema 1) y leer los encadenamientos que condujeron a la crisis. Hay que introducir dos elementos de contexto, es decir, las transformaciones del entorno del capitalismo que no son resultado de sus mecanismos internos. El primero es el alza de la tasa de paro, que inclina la balanza de la relación de fuerzas entre capital y trabajo. Esta palanca conduce a la baja de la parte de los salarios, el "hecho estilizado" nº 1.

El segundo elemento de contexto concierne a lo que se podría llamar enrarecimiento de las ocasiones de inversión rentable. La idea, que ya ha sido desarrollada, es la siguiente: no se asocia la misma rentabilidad a la satisfacción de diferentes necesidades sociales. De hecho, si se razona dinámicamente, las propias perspectivas de beneficio tampoco son las mismas, según las ganancias de productividad potenciales asociadas a los sectores donde se invierte. Ahora bien, la demanda social se desplaza desde los bienes manufacturados hacia los servicios, es decir de sectores de alta productividad a sectores de menor productividad, todo ello en un contexto de ralentización general de la productividad media. Y, hay que repetirlo, las ganancias de productividad son el soporte de los futuros beneficios. Así pues, estas evoluciones de fondo llevan a un estrechamiento del campo de la rentabilidad que explica la tijera entre el beneficio que se restablece y la inversión que no sigue: es el "hecho estilizado" nº 2.

¹⁹⁸ Ver Michel Husson, « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », *La Revue de l'Ires* n°64, 2010, <http://hussonet.free.fr/psalirsw.pdf>

Esquema 1. Un esquema general de análisis



Bajada de la parte de los salarios y estancamiento de la inversión se combinan para conducir al tercer "hecho estilizado", una mayor distribución de dividendos a los accionistas. Este aumento del beneficio distribuido tiene efecto retroactivo, de dos maneras, sobre la configuración de conjunto. Por un lado, lleva a elevar las normas de rentabilidad y a exigir una "hiper-rentabilidad" por parte de las empresas. Aquí reencontramos la famosa norma del 15% de rentabilidad de los fondos propios, muchas veces denunciada. Con justicia, porque una economía que crece, en el mejor de los casos, al 3% anual no puede ofrecer duraderamente tal rendimiento a sus accionistas. A pesar de todo, para tratar de responder a esas exigencias, las empresas no tienen más que un medio a su disposición: la reducción salarial. En el esquema, las dos flechas punteadas ilustran estos efectos de retroalimentación que refuerzan la coherencia de conjunto de este modelo.

Para escapar, como subrayaba Patrick Artus sería preciso que el capitalismo aceptara "un rendimiento más débil de las inversiones y una menor rentabilidad del capital" y que el mundo financiero renunciara a los "activos artificiales cuyo subyacente no condujera a la financiación de inversiones útiles"¹⁹⁹. Es totalmente cierto, pero al mismo tiempo imposible, y esta imposibilidad remite a los rasgos esenciales de este sistema.

El capitalismo es, repitámoslo, un sistema basado en la competencia entre capitales: todo capitalista individual que rehusara librar la batalla, sería condenado a la derrota, sean cuales fueren sus intenciones. Cuando un patrón justifica despidos o deslocalizaciones por imperativo de la competitividad, en general tiene razón, aunque pueda estar tentado de utilizar esas coacciones como pretexto para "sobreactuar" y aumentar su beneficio.

Y esta lógica se ve reforzada por la globalización. El esquema que se acaba de presentar tiene, en efecto, el inconveniente de "no pisar suelo" y hay que situarlo en una visión más amplia. La globalización endurece más y "territorializa" todas las articulaciones de ese esquema. El paso de la competencia entre asalariados al ámbito mundial y las posibilidades que se ofrecen a los accionistas de recoger sus ganancias casi instantáneamente acentúan la presión sobre los asalariados. Esta organización de la economía mundial, nunca lo recordaremos bastante, no nació espontáneamente: fue construida de manera deliberada y sistemática por los gobiernos y sus emanaciones supranacionales. Los instrumentos de una posible regulación a escala mundial han sido minuciosamente eliminados, frecuentemente por esos mismos que ahora descubren sus supuestos beneficios. La consecuencia esencial de esta deconstrucción es que no existe instancia internacional capaz de fijar las reglas del juego. Por esta razón, la post-crisis se caracteriza por un refuerzo de las rivalidades entre las principales potencias capitalistas y, en el ámbito europeo, por una ausencia casi total de cooperación que desemboca en una política de austeridad generalizada absolutamente apabullante. Todas estas tendencias son aún más reforzadas por la gran basculación del mundo: los mercados más dinámicos y la mano de obra más barata se encuentran en los países emergentes y esta "atractividad" lleva a una desconexión entre exportaciones y mercado interior, de la que Alemania es un llamativo ejemplo.

¹⁹⁹ Patrick Artus, « Et maintenant, que faut-il faire ? », Natixis, *Flash* n°42, 2008, <http://gesd.free.fr/flas8042.pdf> ; « L'épargne doit financer la croissance », Natixis, *Flash* n°87, 2008, <http://gesd.free.fr/flas8087.pdf>

Además de la desregulación universal y de la total libertad de maniobra otorgada al mundo financiero y sus capitales, hemos visto que la economía mundial se ha estructurado, de modo muy particular, en torno a la pareja China/Estados Unidos y que los desequilibrios comerciales han crecido. Esto quiere decir también que la amplitud de los movimientos de capital necesarios para financiar los déficits externos ha alimentado las liquideces disponibles y la búsqueda de una hiper-rentabilidad.

Así pues, la imagen de la economía capitalista previa a la crisis es la de una enorme masa de "capitales libres", alimentada por la compresión salarial y por los desequilibrios internacionales. Gracias a la desregulación financiera, estos capitales circulan libremente en busca de una hiper-rentabilidad que las condiciones concretas de producción de excedente sólo pueden garantizar virtualmente. Es pues lógico que esta huida hacia adelante se resuelva en la esfera financiera, pero ello no implica en absoluto que se trate de una crisis estrictamente financiera. Designar a los financieros y a los inventores de "productos derivados" sofisticados y opacos como autores únicos de la crisis es ignorar las causas profundas de ésta.

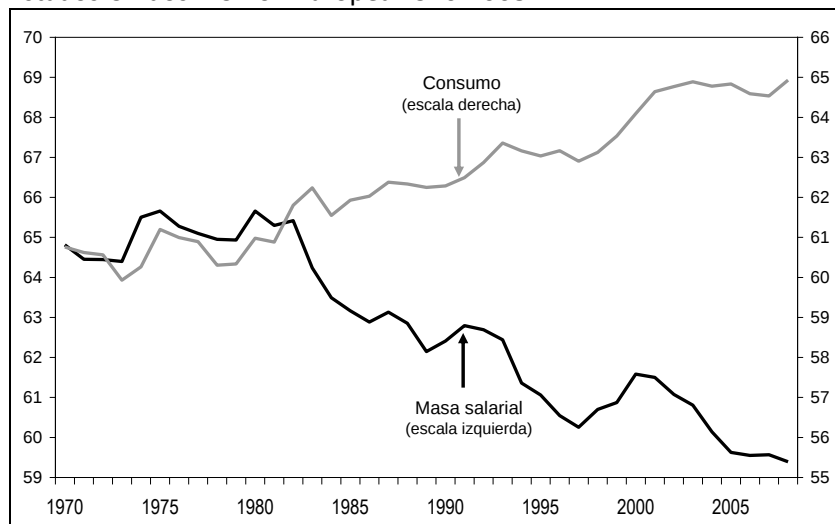
Las avenencias del capitalismo neoliberal son favorables a la exigencia de rentabilidad, pero plantean *a priori* un problema de realización: si la parte de los salarios baja y si la inversión se estanca, ¿quién comprará la producción? En otras palabras, ¿cuáles son, por retomar el término de Marx, los esquemas de reproducción compatibles con este nuevo modelo?

El primer elemento de respuesta es que el consumo familiar no ha seguido la evolución del reparto de los ingresos en detrimento de los salarios, y este podría ser nuestro hecho estilizado nº 4. En Estados Unidos, la parte de los salarios permanece relativamente constante, mientras el consumo de las familias aumenta más rápido que el PIB. En Europa, es la parte del consumo en el PIB la que permanece prácticamente constante, a pesar de un marcado retroceso de la parte salarial. En ambos casos, se ahonda la diferencia entre parte de los salarios y parte del consumo (zonas grises del gráfico 5), de modo que compensa la diferencia simétrica entre beneficio y acumulación.

Gráfico 5

Salarios y consumo privado en % del PIB.

Estados Unidos + Unión Europea 1970-2008²⁰⁰



Esta nueva "tijera", entre salarios y consumo, puede explicarse de dos maneras: o la tasa de ahorro ha bajado (las familias consumen una porción creciente de sus ingresos) o el consumo proveniente de ingresos no salariales ha aumentado más rápidamente, compensando el estancamiento, el retroceso incluso del consumo salarial.

Todos estos mecanismos han actuado, de modo diferente según países, y ahí se vuelve a ver el papel de las finanzas. Ellas rellenan la distancia potencial entre salarios y consumo, tomando varias vías. La primera es el consumo de los "rentistas": una parte de la plusvalía no acumulada se distribuye a los poseedores de ingresos financieros que la consumen. Lo financiero introduce además cierta interferencia entre salarios y rentas: una parte creciente del ingreso de algunos asalariados toma la forma de remuneración financiera

²⁰⁰ Fuentes: Bureau of Economic Analysis, Ameco.

que puede ser analizada más como distribución de plusvalía que como verdadero salario. No siendo posible la reproducción más que si el consumo de los rentistas echa una mano al de los asalariados para proveer de mercados suficientes, el alza de las desigualdades es consustancial a este modelo.

Las finanzas también han permitido, en varios países, un desarrollo exponencial del endeudamiento de las familias, cuyo consumo aumenta, no en razón de una progresión de los salarios sino por la bajada de la tasa de ahorro. Finalmente, permiten el crecimiento a crédito de Estados Unidos, asegurando la financiación de su déficit comercial.

Así pues, hay que insistir: las finanzas no son un parásito en un cuerpo sano, sino el medio de "cerrar el círculo" de la reproducción del capitalismo neoliberal. Es cierto que la crisis llegó por el lado de las finanzas, pero ello sólo revela las contradicciones de una configuración del capitalismo, precisamente las que las finanzas han permitido "gestionar" hasta ahora.

Las fases de la crisis

En la evolución de la crisis, se puede distinguir varias fases (ver cuadro 1). Tras la fase 1 del desencadenamiento, vino la fase 2 de la "recuperación", a la que hoy sucede una fase 3 llamada de "salida de la crisis". En el curso de estas diferentes fases, tres factores coyunturales actúan de manera diferente: los estabilizadores sociales, los precios de las materias primas y los planes de reactivación. Los estabilizadores sociales, es decir los dispositivos que permiten mantener los ingresos o el empleo (prestaciones, paro parcial, etc.), contribuyeron efectivamente a reducir en parte la amplitud de la recesión. Luego los planes de reactivación permitieron, en una proporción difícil de evaluar por carecer de perspectiva suficiente, relanzar la actividad.

Cuadro 1

De la mini-reactivación a la no-salida de la crisis

	Fase 2 "Recuperación"	Fase 3 "Salida de la crisis"
<i>Factores coyunturales</i>		<i>Agotamiento de los efectos positivos</i>
• planes de reactivación • estabilizadores sociales • precio de las materias primas	Apoyo a la actividad	• reequilibrios presupuestarios • despidos y austeridad salarial • subida del precio del petróleo
<i>Contradicciones estructurales</i>		<i>Endurecimiento</i>
• reparto de los ingresos • desequilibrios internacionales • fraccionamiento europeo	Intensidad débil	• bloqueo de la demanda • fin del sobreendeudamiento de EEUU • competencia intra-europea acrecentada
<i>Crecimiento</i>	Pequeño rebote	Estabilización-estancamiento
<i>Empleo</i>	Bajada contenida	Ajuste brutal

Durante la fase 2, las contradicciones estructurales afectaron menos a la coyuntura. La parte salarial aumentó, a causa de un frenazo del salario real menor que el retroceso de la productividad. El repliegue de la actividad y la subida de las tasas de ahorro (particularmente sensible en Estados Unidos) redujeron los desequilibrios mundiales. En fin, mientras se trataba de inyectar liquideces para salvar a los bancos, las instituciones europeas, y especialmente el BCE, reaccionaron de manera relativamente coordinada.

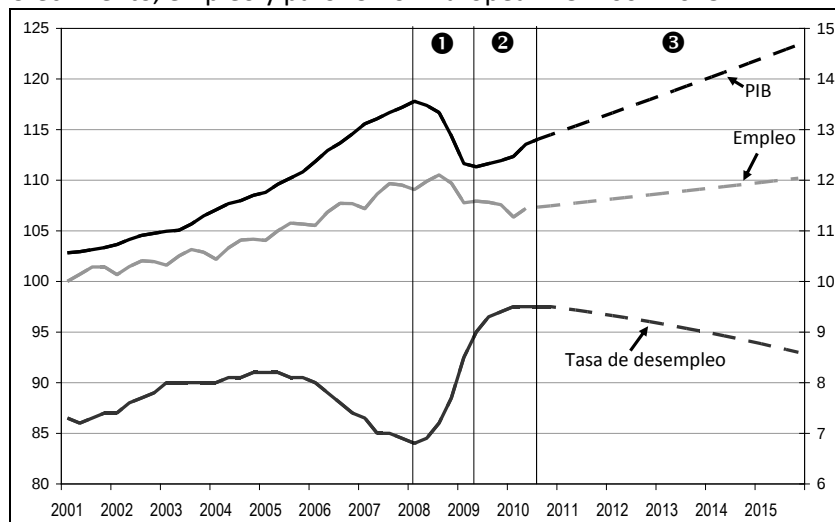
Finalmente, la fase 3 se abrió más rápido que lo previsto, con el giro generalizado a la austeridad en Europa. Se caracteriza por un doble vuelco de la situación. Los efectos positivos de los factores coyunturales se agotan: los recortes presupuestarios suceden a los planes de reactivación; las empresas buscan restablecer sus márgenes reduciendo salarios y contrataciones; finalmente, el precio de las materias primas vuelve a subir. Y, al mismo tiempo, las contradicciones estructurales se endurecen: se ejerce de nuevo presión sobre los salarios, nada toma el relevo del sobreendeudamiento en Estados Unidos y en varios países europeos, mientras la zona euro se encuentra al borde del estallido por los bruscos ataques de los "mercados financieros".

Así pues, las perspectivas a medio plazo son bastante sombrías. En el tercer trimestre de 2010, el PIB de la Unión Europea es todavía un 3,2% inferior al anterior a la crisis (gráfico 6). Y el empleo no acaba de arrancar

de nuevo: sigue siendo inferior en un 3% al nivel previo a la crisis, lo que corresponde a la destrucción de 5,3 millones de puestos de trabajo en la UE-15. El paro, que tendía a retroceder en el transcurso de los dos años precedentes a la crisis, ha franqueado un espectacular escalón, pasando del 6,8% en el primer trimestre de 2008, al 9,5% en el tercer trimestre de 2010. En el mismo período, el número de parados pasa de 13 a 18,4 millones en la UE-15.

Gráfico 6

Crecimiento, empleo y paro. Unión Europea - 15. 2001-2015²⁰¹²⁰¹



① Inicio ② «Recuperación» ③ «Salida de la crisis»

PIB y empleo: base 100 en 2001 (escala izquierda)

Tasa de paro en % (escala derecha)

Sin embargo, esta subida del paro se subestima si no se tiene en cuenta de las salidas del mercado del trabajo de personas que renuncian a buscar un empleo y desaparecen de las estadísticas del paro. Sin dichas salidas, se puede estimar que la tasa de paro habría sido 1,5 puntos mayor, alcanzando el 11%, en vez del 9,5%. Si se prolonga estas tendencias, plantando un crecimiento anual del PIB de un 1,5% y de la productividad de un 0,5%, con una hipótesis de evolución de la población activa, se obtiene el resultado esencial siguiente: la tasa de paro en Europa sólo bajaría muy lentamente. Y se estancaría en el caso de que las personas "desanimadas" volvieran al mercado del trabajo²⁰²²⁰². De modo más general, en el período abierto por la crisis, el capitalismo se va a enfrentar a cuatro grandes contradicciones.

Cuatro grandes contradicciones

Dilema del reparto: ¿restablecimiento de la rentabilidad o empleo? La crisis interrumpió bruscamente la tendencia al alza del beneficio. Esta degradación se explica, en gran parte, por la evolución de la productividad del trabajo, que bajó mucho, en la medida en que los efectivos sólo se ajustaron de modo parcial al retroceso de la producción. Pero, bajo el fuego de la competencia, las empresas buscan restablecer sus beneficios, ya sea ajustando efectivos, o congelando, incluso bajando, salarios y prestaciones sociales. Una de las preocupaciones de los organismos internacionales es, claramente, cuestionar las medidas (de descenso del tiempo de trabajo y de aumento de las prestaciones sociales) tomadas en la urgencia de la crisis. Desde 2009, una misión del FMI escribía que dichas medidas "por importantes que sean para aumentar los ingresos y mantener la mano de obra en el mercado de trabajo" deberían ser "intrínsecamente reversibles"²⁰³. Este ajuste de empleo y salarios iniciará entonces un nuevo ciclo recesivo, por compresión de los ingresos familiares.

²⁰¹ Fuente: Eurostat jusqu'en 2010 ; projection ensuite

²⁰² Ver Michel Husson, « Le poids de la crise sur l'emploi en Europe », note *hussonet* n°20, septembre 2010, <http://hussonet.free.fr/emprcise.pdf>

²⁰³ FMI, Déclaration de la mission du FMI sur les politiques mises en œuvre dans la zone euro, 8 juin 2009, <http://tinyurl.com/fmieuro9>

Dilema de la globalización: ¿reabsorción de los desequilibrios o crecimiento mundial? Antes de la crisis, uno de los principales motores de la economía mundial fue el sobre-consumo familiar en Estados Unidos. Difícilmente puede prorrogarse. La "desfinanciarización" iniciada con el alza de las tasas de ahorro conduce a una nueva contradicción, ya que para un ingreso dado, un consumo menor significa también un crecimiento menos dinámico. "La reconstruida economía americana debe orientarse más a la exportación y menos al consumo"²⁰⁴, explicaba Lawrence Summers, consejero económico de Obama. Pero esta opción implica mejorar la competitividad de las exportaciones USA, solo obtenible mediante una bajada continua del dólar. La inyección masiva de moneda (*Quantitative Easing*) es una medida de apoyo forzosamente transitoria, que también contribuye a ahondar los desequilibrios mundiales. La depreciación del dólar afectará a un ya desfallecido crecimiento en Europa y, combinada con la creación monetaria, impondrá a los países emergentes una reevaluación de sus monedas y tendrá como efecto fraccionar aún más la economía mundial²⁰⁵. Y entonces, la mayor de las incertidumbres recae ya en la trayectoria del dólar y en la financiación, por parte del resto del mundo, del déficit USA. Viceversa, un reajuste de la economía china reduciría sus excedentes, pero también sus importaciones, una buena parte de las cuales es animada por sus exportaciones. En definitiva, toda la configuración de la economía mundial se ve cuestionada.

Dilema presupuestario: ¿reabsorción de los déficits o gastos sociales? La crisis y los planes de reactivación han llevado a un aumento considerable de los déficits que los gobiernos, especialmente los europeos, han decidido reabsorber, tanto más en cuanto que no han tomado ninguna medida para protegerse de los asaltos de los mercados financieros. Es lo que Jean-Claude Trichet preconizaba desde 2009: "El proceso de ajuste estructural debería comenzar, en todo caso, como muy tarde cuando la actividad económica se recupere. En 2011 habrá que intensificar los esfuerzos"²⁰⁶. Pero es condenar a Europa a un débil crecimiento y a la regresión social.

Dilema europeo: ¿cada cual por su lado o coordinación? Europa, en tanto que entidad económica, está implosionando. El proceso de fraccionamiento había comenzado mucho antes de la crisis, pero ha franqueado un umbral en la medida en que la crisis afecta de modo desigual a los diferentes países de la Unión, en función del peso relativo de las finanzas, el sector inmobiliario y el del automóvil, y de su modo de inserción en el mercado mundial. Así pues, una verdadera política económica coordinada está fuera de alcance, tanto más en cuanto que la Unión Europea se privó voluntariamente de las instituciones que permitirían llevarla a cabo: ni presupuesto, ni política de cambio, ni coordinación fiscal. La Europa de la competencia "libre y no falseada" está lógicamente condenada al cada cual por su lado y presenciamos una verdadera debacle del modo de construcción elegido.

El conjunto de estos dilemas dibuja una "regulación caótica" que corresponde a la navegación a ojo del capitalismo entre dos imposibilidades: imposibilidad (y rechazo) de volver al capitalismo relativamente regulado de los "Treinta gloriosos"; imposibilidad de restablecer las condiciones de funcionamiento del modelo neoliberal, porque éste se basaba en una huida hacia delante hoy acabada. El atolladero se reduce a: el capitalismo quiere volver a su funcionamiento anterior a la crisis, pero es imposible.

Lecturas complementarias

Michel Aglietta, *La crise. Les voies de sortie*, Michalon, 2010.

Michel Husson, *Un pur capitalisme*, Page Deux, Lausanne, 2008.

Jacques Généreux, *La Grande Régression*, Le Seuil, 2010

Frédéric Lordon, *La crise de trop*, Fayard, 2009.

Joseph Stiglitz, *Le triomphe de la cupidité*, Actes Sud, 2011.

²⁰⁴ Lawrence H. Summers, *Rescuing and Rebuilding the US Economy*, discours du 17 juillet 2009, <http://tinyurl.com/lsexpor>

²⁰⁵ Michael Hudson, « US Quantitative Easing Is Fracturing the Global Economy », Levy Economics Institute, *Working Paper* n°639, November 2010, <http://gesd.free.fr/hudsonqi.pdf>

²⁰⁶ Jean-Claude Trichet, conférence de presse du 2 juillet 2009, <http://tinyurl.com/trichet79>

Conclusión

“Solamente en los países atrasados del mundo el crecimiento de la producción es un objetivo importante: en los más avanzados, lo que se necesita en el plano económico es un mejor reparto”.

John Stuart Mill, Principios de economía política, 1848

La crisis habría podido llevar de vuelta a un capitalismo mejor regulado. Esta sería, en efecto, una forma lógica de extraer sus enseñanzas. Pero esta vía está fuera de alcance, por dos razones esenciales. La primera es que los beneficiarios del neoliberalismo, o sus representantes, están al mando y no tienen ninguna intención de renunciar a sus privilegios. Y la correlación de fuerzas social y política que sería necesaria para imponer tal giro está por ahora fuera de alcance. A esto se une la globalización que, se podría decir, “extraterritorializa” la correlación de fuerzas. En otras palabras, no existen a nivel mundial, ni siquiera a nivel europeo, las instituciones donde podría elaborarse nuevas reglas de juego para desinflar las finanzas y garantizar una distribución más sostenible de las rentas.

Esta constatación se refuerza por el “gran vuelco” que lleva a diferenciar el viejo capitalismo de los países llamados avanzados y el de los países llamados emergentes: el primero se agota, el segundo da pruebas de una gran vitalidad y, de alguna forma, toma el relevo. Pero la confrontación de estos dos polos no puede llevar a una configuración estable. El efecto bumerán de la globalización pone en cuestión la supremacía del Norte y la perpetuidad de sus estructuras sociales. En el Sur, el carácter extremadamente no igualitario del crecimiento capitalista exagera tensiones sociales simétricas. Se podría imaginar una recuperación, pero esta visión optimista no tiene en cuenta los muy largos plazos necesarios para semejante convergencia. También olvida que la recuperación se basa, por ahora, y sin duda por mucho tiempo, en las formas más retrógradas de la explotación y en un grado muy alto de desigualdades. Las conmociones sociales del Sur podrían modificar esta trayectoria. Pero, también allí, es forzoso constatar su relativa debilidad.

El capitalismo necesita crecimiento para perpetuarse. Es lo que fundó su fuerza transformadora, pero hoy es una de sus principales debilidades frente a los desafíos medioambientales. La formidable progresión de la productividad engendrada por el capitalismo se alimenta, en efecto, de un uso casi gratuito de la energía. Pero hoy esta lógica se estrella contra el condicionante ecológico.

Desde todos estos puntos de vista, el capitalismo se ha convertido en sub-óptimo: ya no es el mejor de los sistemas concebibles. La forma en que va superando sus contradicciones es cada vez más regresiva, como muestran los planes de austeridad en Europa. Toda “salida de la crisis” implica hoy una violencia social renovada.

Sin embargo, el capitalismo no es una fruta madura y no se hundirá a pesar de su pérdida de eficacia. La idea misma de una “crisis final” es intrínsecamente absurda, porque el capitalismo no es solamente un modelo económico, sino un conjunto de relaciones sociales; y estas solo pueden ser cuestionadas por la iniciativa de fuerzas sociales decididas a superarlas.

Lo que está en cuestión hoy es pues la legitimidad social (y ecológica) del capitalismo. A lo largo de este libro, dejando de lado que alguna vez hemos hecho de abogado del diablo, hemos destacado los logros del capitalismo, para demostrar mejor que han entrado en una fase de rendimientos decrecientes. El capitalismo reivindica hoy su incapacidad de satisfacer una parte creciente de las necesidades sociales. Y esto vale también para los países emergentes, cuyos éxitos se basan en gran parte en la exclusión de capas sociales y de regiones enteras del globo. La lógica profunda del sistema lo hace también incapaz de satisfacer lo que podríamos llamar las “necesidades ecológicas” de la humanidad, en la medida en que su lógica es intrínsecamente contradictoria con las exigencias de la lucha contra el calentamiento climático.

Este diagnóstico puede parecer pesimista. Es sobre todo realista: el capitalismo es hoy un obstáculo para el bienestar de la humanidad. La vía consistente en regularlo y encuadrarlo está más bloqueada que nunca y él campa a sus anchas haciendo aflorar su naturaleza profunda que consiste en perpetuarse mediante la regresión social. Por esta razón, cuestionarlo a fondo como sistema es, más que nunca, vital.

Lecturas complementarias

Thomas Coutrot, *Jalons vers un monde possible*, Le Bord de l'eau, 2010.

Cédric Durand, *Le capitalisme est-il indépassable ?*, Textuel, 2009.

Susan George, *Leurs crises, nos solutions*, Albin Michel, 2010.

Gustave Massiah, *Une stratégie altermondialiste*, La Découverte, 2011.

Ernest Mandel, *La teoría marxista de las crisis y la actual depresión*, 1983, <http://gesd.free.fr/mandel83.pdf>

Ernest Mandel, *Las ondas largas del desarrollo capitalista: La interpretación marxista*, Siglo XXI, 1998.

Karl Marx, principales textos sobre la teoría de las crisis: *Teorías sobre la plusvalía* (capítulo XVII), Fondo de Cultura Económica, 1998; *El Capital* (libro II, capítulos XVI, XX y XXI; libro III, capítulos XV y XXX), disponible aquí: <http://gesd.free.fr/classiq.htm>

John Quiggin, *Zombie Economics. How Dead Ideas Still Walk among Us*, Princeton University Press, 2010, <http://tinyurl.com/quiggin>