

Acumulación de capital, razón capitalista y principio económico

Los orígenes de las crisis recurrentes
del sistema capitalista

Sergio Reuben-Soto



PPS Programa de Posgrado en
Sociología



**Acumulación de capital,
razón capitalista y
principio económico**

Reuben Soto, Sergio. Acumulación de capital, razón capitalista y principio económico / Sergio Reuben Soto. - 1a ed - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : CLACSO ; San José: Programa de Posgrado en Sociología de la Universidad de Costa Rica, 2024.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-813-946-3

1. Acumulación de Capitales. 2. Crisis Económica. I. Título.

CDD 306.342

Otros descriptores asignados por CLACSO:
Crisis / Capitalismo / Sistema financiero / Mercado / América Latina

Diseño de tapa: Dominique Cortondo Arias
Revisora de estilo: Lic. María Teresa Bolaños Mora
Diagramadora: Hazel Aguilar Barquero

Acumulación de capital, razón capitalista y principio económico

Los orígenes de las crisis recurrentes
del sistema capitalista

Sergio Reuben-Soto



PLATAFORMAS PARA
EL DIÁLOGO SOCIAL



PPS

Programa de Posgrado en
Sociología



CLACSO



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

CLACSO Secretaría Ejecutiva

Karina Batthyány - Directora Ejecutiva

María Fernanda Pampín - Directora de Publicaciones

Equipo Editorial

Lucas Sablich - Coordinador Editorial

Solange Victory y Marcela Alemandi - Producción Editorial



LIBRERÍA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA DE CIENCIAS SOCIALES
CONOCIMIENTO ABIERTO, CONOCIMIENTO LIBRE

Los libros de CLACSO pueden descargarse libremente en formato digital desde cualquier lugar del mundo ingresando a libreria.clacso.org

Acumulación de capital, razón capitalista y principio económico (Buenos Aires: CLACSO, diciembre de 2024).

ISBN 978-987-813-946-3

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales | Queda hecho el depósito que establece la Ley 11723.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

CLACSO. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875 | clacso@clacsoinst.edu.ar |

www.clacso.org



Suecia

Sverige

Este material/producción ha sido financiado por la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Asdi. La responsabilidad del contenido recae enteramente sobre el creador. Asdi no comparte necesariamente las opiniones e interpretaciones expresadas.

A la memoria de Marta

Índice

| | |
|--|-----|
| Presentación | 9 |
| Capítulo I. La crisis económica actual: una visión desde la economía política..... | 43 |
| Capítulo II. Fundamentos hipotéticos para investigar la crisis económica contemporánea..... | 105 |
| Capítulo III. El capital a escala global-nacional y el malestar de las naciones | 151 |
| Capítulo IV. La acumulación de capital, transgresora de la organización económica | 167 |
| Capítulo V. Los paradigmas de la economía y el neoliberalismo económico..... | 221 |
| Capítulo VI. Racionalidad capitalista y principio económico | 237 |
| Capítulo VII. La acumulación de capital: impedimento para los equilibrios eficaces del sistema económico | 263 |
| Conclusiones..... | 291 |
| Sobre el autor..... | 305 |

Presentación

Este volumen recoge siete artículos publicados en distintos momentos, todos en revistas especializadas, productos de un programa de investigación personal que comencé a desarrollar a partir del 2008, cuando se presentó la crisis económica denominada de las “subprime” que afectó, de alguna manera u otra, todo el sistema económico mundial.

Como resultado de esa crisis que surgió en las bolsas estadounidenses y se extendió a lo largo de los principales países desarrollados, me propuse analizar el fenómeno con los instrumentos que ofrece la perspectiva de la Economía Política del funcionamiento del sistema económico, entendido este como el conjunto de relaciones sociales que organizan la creación y el reparto del producto colectivo. Esta perspectiva me brindaba la posibilidad de estudiar los fenómenos desde una propuesta teórica distinta de las principales corrientes hegemónicas (o paradigmas, como se les denomina en el Capítulo V) de la teoría económica, y que no habían podido descifrar, con la debida claridad, sus orígenes.¹

Primeros atisbos

Desde los primeros años de los ochenta del siglo pasado, cuando sobrevino lo que se denominó la crisis de la deuda externa, que afectó especialmente a los países en vías de desarrollo, expuse en una serie de artículos publicados en el *Semanario Universidad* de Costa Rica, en el marco de un programa de Acción Social de la Universidad

1 En el Capítulo V de este volumen se explica qué entendemos por paradigmas de la Economía y se discuten sus alcances.

de Costa Rica (Reuben-Soto, 1995)², la tesis general de que las políticas propuestas dentro de la perspectiva económica hegemónica para resolver la crítica situación económica del momento, iban a conducir, inevitablemente, a un deterioro en la distribución de la riqueza, en detrimento de los sectores pobres, con efectos en los mecanismos de ascenso social y en la cohesión social del país. Los conocidos Préstamos de Ajuste Estructural del Banco Mundial y los préstamos condicionados del FMI de la época, así como sus políticas económicas concomitantes, requerían reformas institucionales que reducían y debilitaban los instrumentos de política propuestos por los *proyectos desarrollistas* que habían conformado las estructuras económicas e institucionales de los países latinoamericanos en los 30 años anteriores. Estos *proyectos*, originados en el paradigma desarrollista de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL), no solo proponían el fortalecimiento de la acumulación de capital interna (como capitalización nacional), para impulsar una *industrialización* de los países, sino que contaban con un Estado constituido por instituciones solidarias que favorecían cierta redistribución de la riqueza social, razonadas tales instituciones como soluciones del keynesianismo de la época a las deficiencias del sistema y a las políticas públicas del liberalismo económico que habían producido la Gran Depresión de los años treinta.

Pertrechado con el instrumental teórico de la perspectiva crítica de la política económica que se planteó para salir de la crisis de la deuda, comencé a plantear formalmente una revisión de la política económica que se propone unos años después, cuando despunta la nueva crisis del sistema a principios de este siglo, conocida como la “crisis de las subprime”. Trabajé entonces, dos estudios sobre los principales elementos que caracterizan a la organización de producción y distribución del producto social de las sociedades

2 Unos años después, la Vicerrectoría de Acción Social dispuso la recopilación de los artículos para su publicación en un volumen que salió con el título “Crónica de un Des-Ajuste Estructural”.

contemporáneas, el primero, publicado en la *Revista de Ciencias Económicas* de la Universidad de Costa Rica en el segundo semestre del 2008 con el título “La crisis económica actual una visión desde la economía política” y que en este volumen aparece como Capítulo I, y el segundo, publicado en esa misma revista en el segundo semestre del 2012, denominado “Fundamentos hipotéticos para investigar la crisis económica contemporánea”, recogido aquí en el Capítulo II.

Así, en el Capítulo I de este texto, desarrollo la crítica al estudio de la crisis financiera de esos años hecho por las corrientes económicas hegemónicas, y planteo la necesidad de buscar nuevas vías de comprensión de los fenómenos económicos desde otras perspectivas. En él se hace una exposición detallada del enfoque teórico-metodológico de “La regulación” que incorpora, dentro de su modelo explicativo, la variable de la regulación de la economía no solo por parte del Estado (como lo hace el keynesianismo con el desempleo), sino con manifestaciones y controles originados en las normas y costumbres de la convivencia social y de la comunidad internacional.³ De esta manera, su modelo da lugar para observar sistemas capitalistas bajo distintos “modos de regulación”, que definen regímenes particulares de acumulación de capital. La crisis de las subprime —que requirió más de un decenio para alcanzar los indicadores de crecimiento previos se explicaba desde La regulación, originada en un deterioro de la estructura socioeconómica de distribución de la riqueza y sus mecanismos de regulación con resultados especiales en el proceso de acumulación de capital.

Con este enfoque quedaba claro que las medidas de política económica recomendadas por la perspectiva teórica convencional para salir de esta crisis, lo que buscaban era reducir los mecanismos de regulación económica que había sustentado el modelo desarrollista, bajo el supuesto de que la regulación de la economía era la causante

3 A quienes quisieran profundizar en el estudio de esta perspectiva teórica, se recomienda leer el mencionado artículo, así como otros trabajos de Aglieta (1997) y otros más recientes, como Boyer (2020).

de la crisis. Comenzaba así a pergeñarse la idea de una formulación en política pública del modelo económico de Milton Friedman (para algunos ensayado en Chile por la dictadura de Pinochet), como una forma de resolver los problemas que mostraba el sistema de acumulación de capital, y que en ese momento se expresaban, principalmente, con el fenómeno de la *estancación* (o estancamiento de la economía con inflación asociada).

Dado lo anterior, se concluye que las políticas económicas impulsadas en esa época por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional de “Reforma del Estado” no eran más que un proceso de *desregulación* de la economía, que daría pie a una transformación de las estructuras económicas de los países, y que apostaba a fortalecer el “lado de la oferta” como sector dinamizador del crecimiento económico y, el esquema del “derrame”, como mecanismo de distribución de la riqueza producida. Pero que, desde el enfoque de la regulación, resultaría en una crisis del régimen nacional de acumulación. En consecuencia, desde el punto de vista teórico que estábamos elaborando, comenzó a plantearse el problema de la remuneración de los factores de la producción a través de los precios formados en los mercados, como eje central de comprensión de las contradicciones funcionales del sistema económico vigente.⁴

El proceso de investigación se enriqueció, pues, con una hipótesis del despliegue, con el nuevo proyecto económico, de reformas estructurales para crear una distribución regresiva del ingreso nacional hacia la concentración de riqueza en estratos altos de la sociedad (que posteriormente se pudo verificar), y se hacía la pregunta más

4 El paradigma neoliberal supone que la iniciativa privada, por sí misma, asegura equilibrios macroeconómicos óptimos por lo que la política económica debe orientarse hacia el apoyo institucional de la acumulación privada; esta premisa, propongo en este trabajo, se traduce en las condiciones de los mercados actuales, en el favorecimiento de los intereses de las grandes empresas. Una categorización sintética de estas políticas es identificarlas con lo que se ha denaueron impulsadas por los principales organismos financieros internacionales a partir de la década de los ochenta del siglo pasado.

general de si esa tendencia podría ser el factor central que generaba las crisis recurrentes del sistema económico imperante.

Para arrancar con el proyecto investigativo, vi la necesidad de definir qué se debía entender por sistema económico y me pareció una propuesta eficaz, como dije, la que se hacía en el marco de la Teoría de la Regulación, planteada durante esos años desde el Centre d'Études Prospectives d'Économie Mathématique Appliquées a la Planification (Cepremap). La corriente teórica de *La Regulación* ha tenido diferentes enfoques (Domingo, R., Ponce, J., Zipatria, L., 2016) pero por estar orientada, dentro de una perspectiva de la Economía Política, la desarrollada por Cepremap me pareció coherente con el marco teórico escogido por mi proyecto, particularmente en los trabajos de Michel Aglietta, Alain Lipiez, Robert Boyer y Alessandro, Bonanno.

En el primer capítulo se presenta, en primer lugar, una exposición de esta perspectiva teórica referida al sistema económico que organiza la producción social y su reparto. Y seguidamente, se aborda el concepto de Régimen de Acumulación Nacional, como un concepto clave para particularizar en los países en vías de desarrollo, las categorías del concepto general de Régimen de Acumulación, y se discuten los principales conflictos que muestran estos regímenes, como resultado de las contradicciones del sistema económico general y las particularidades de las relaciones sociales nacionales. Finalmente, propongo entender los desequilibrios económicos presentes en los regímenes de acumulación nacionales surgidos del proyecto “desarrollista” en los años sesenta en América Latina, con el instrumental elaborado con dicho enfoque. El artículo concluye con una propuesta de cuatro hipótesis que servirían de explicación acerca del comportamiento económico inestable y conflictivo que ostenta el sistema que hoy organiza la producción nacional. En artículos posteriores se discutirán las hipótesis propuestas.

La conclusión general que surge del análisis hecho desde este particular punto de vista es que la distribución del ingreso colectivo que se observa en el sistema económico vigente está originada en las mismas relaciones que se establecen entre los individuos para

organizar la actividad productiva y distributiva. Asimismo, que esa particular distribución se origina en la forma como se remuneran los factores de la producción, particularmente el capital y el trabajo, y que la desregulación del sistema económico existente ha creado una desproporción en la remuneración de los factores productivos. Esta desproporción estaría en la base del desempeño irregular del sistema.

La producción como un proceso de acumulación de capital

Esa primera “intuición empíricamente fundamentada” debía ser cimentada con el rigor requerido por el pensamiento científico y, el segundo esfuerzo en el programa de investigación fue buscar en el funcionamiento del sistema económico, las relaciones que pudieran darle sustento teórico a la hipótesis general de trabajo, de que las crisis periódicas del sistema económico tienen su origen en la inequitativa distribución del ingreso nacional que este conlleva.⁵

De esta manera, me enfoqué en estudiar y fundamentar las cuatro hipótesis que se habían propuesto en el primer artículo, como un trabajo por racionalizar las relaciones sociales y económicas en que se basan, y confrontarlas con los hechos concretos.

En primer lugar, una distribución desequilibrada del ingreso nacional debía entenderse como una remuneración inequitativa de los factores que contribuyen a la producción. Vista la distribución del ingreso colectivo como el resultado del pago o remuneración a los factores involucrados en la producción de la riqueza colectiva, debía estudiarse la forma como se llevaba a cabo ese pago.

5 Adelanto brevemente lo que se discutirá en el Cap. II, porque se podrá pensar que ya, desde las síntesis teóricas de la corriente neokeynesina, con la propuesta de la teoría de la Demanda Agregada o Efectiva elaborada por John Maynard Keynes, se planteaba ya el problema de la distribución del ingreso como un fenómeno causante de crisis en el sistema. No obstante, con el enfoque dado aquí, como se verá adelante, a diferencia del keynesianismo, lo planteo como un problema estructural propio de las relaciones establecidas, que no puede resolverse con una intervención asistencialista o de política para fortalecer la demanda agregada.

En este primer paso fue cuando di con las relaciones que se establecen en la empresa, como ente fundamental de la producción. La empresa es la forma concreta en que se relacionan los factores de la producción, en donde se lleva a cabo su remuneración: la del factor trabajo y la del factor medios de producción; su remuneración se expresa en los salarios pagados al trabajo, y los precios pagados (costes) por los medios de producción que intervienen y materiales consumidos, más un excedente que representa la remuneración al dueño de la empresa por su trabajo de organización y ordenamiento de la actividad productiva.

Busqué, entonces, aclarar la forma como se asignan las remuneraciones a estos factores, revisando el proceso microeconómico de la empresa y orientando la investigación hacia el estudio de los desarrollos teóricos en el campo de los mercados. Apareció así el debate sobre la naturaleza de estos, sobre las condiciones reales e ideales de los mercados y las formas como las empresas actúan en ellos en el marco de la competencia, y los estudios que conciben cada vez más *normales* dentro de las estructuras económicas contemporáneas a los mercados imperfectos⁶; y entonces, vi la necesidad de contrastar tales desarrollos con las teorías de la distribución del ingreso y del equilibrio sistémico, particularmente entre los grandes agregados macroeconómicos del capital y el trabajo, y en general, entre los factores de la producción.

El tema central que debía abordarse para darle sustento a esta propuesta, siguiendo los principales teóricos y analistas de la empresa, era determinar la naturaleza de la empresa: La explicación del funcionamiento de la empresa lo ubicamos así en una organización para la producción colectiva, a fin de abastecer lo mejor posible el mercado donde se encuentra, pudiendo asegurar su supervivencia en el mundo de la competencia. La empresa se propone, por sobre

6 En los Capítulos IV y V se citan y revisan los más recientes estudios que fundamentan la afirmación de la concentración de los mercados y en el Capítulo VII se presenta un estudio sobre los principales sectores productivos de Costa Rica.

todo, su supervivencia (obviamente, cuando se trata de supervivencia, no hablamos de plazos) y para asegurarse esa supervivencia, debe evitar que sus rivales se apropien de su parte en el mercado. Y en cuanto a competencia, su mejor defensa es conservar su cuota de mercado o crecer (reducirse cuando este decrece) de manera que se asegure que no va a ser desplazada por el crecimiento (reducción) de sus rivales.

Es pertinente señalar que me pareció importante en este punto de la presentación del volumen revisar la discusión en la literatura económica de las propuestas de Ronald Coase y de Oliver Williamson (Habimana, 2015) quienes proponen modificar el objetivo clásico de la empresa, por el de la reducción de los costos de transacción. Esta discusión no se abordó en el capítulo correspondiente por los objetivos expositivos del mismo, pero es importante traerla brevemente aquí. Después de revisar sus fundamentos, llegué a la conclusión de que no logran desmontar, como se supone, el supuesto fundamental de la perspectiva económica convencional que ubica a la empresa como un medio de generar beneficios (de Pablo, 2020); a fin de cuentas, *la gestión eficiente de las transacciones* en la producción (de bienes o de servicios) que es el fundamento del comportamiento económico en esos dos autores (“...ocurre una transacción cuando se transfiere un bien o servicio a través de una interfaz tecnológicamente separable”) (Williamson 1989, p.13), en el marco de un sistema de valoración del capital termina inevitablemente refiriéndose a la *reducción de los costes*; a la *reducción del importe* de la producción. Reducción que resulta, a la postre, en el aumento de los beneficios, y éste en el *aumento de las tasas de retorno de las inversiones*, esto es, de los capitales invertidos. Lo que queremos poner de relieve, pues, es que el “esfuerzo” natural físico-mental de la actividad humana al llevar a cabo *transacciones*, como lo proponen los autores mencionados, dentro de un sistema de relaciones dominadas por la valoración del capital se convierte, inevitablemente, en un *coste monetario*; y la minimización de este *coste o importe*, en un aumento de la tasa de retorno de la inversión. Así, la importancia de los aportes de Coase y sus seguidores, al proponer los

orígenes de la “empresa” como un mecanismo de gestionar eficientemente las transacciones conducen, en el marco de las relaciones capitalistas, a buscar la reducción de los costes de producción y, por ende, a maximizar las utilidades y la tasa de ganancia correspondiente.⁷

Hecha esta digresión necesaria, y para continuar con la discusión sobre la naturaleza de la empresa, paso a explicar que en un sistema económico como el que vivimos, los medios de producción se expresan concretamente como capital, esto es como su valor. Cuando traduje este comportamiento en términos teórico-metodológicos, descubrí que estaba hablando del fenómeno denominado *acumulación de capital* en perspectiva de la Economía Política: Todo el proceso de la producción social y colectiva, en las condiciones que establece la propiedad de las empresas sobre los medios de producción se entiende, con esta perspectiva, como un proceso de acumulación de capital.

La contrastación que me había propuesto hacer entre los mecanismos empresariales para la producción a escala microeconómica y los resultados a escala macroeconómica, pasaba, en las condiciones del sistema existente, por entender la producción social como un proceso de acumulación de capital (Marx, (1977).

Las empresas se proponen la producción como un proceso de acumulación de capital. Al ser la empresa dueña de los medios de producción en donde se aplica el trabajo de los obreros, el producto queda en sus manos y, por tanto, el valor de este. De manera que le corresponde a ella llevar a cabo el reparto del valor entre los factores que participaron en la producción. ¿Cómo se articula la naturaleza de la empresa con sus objetivos?

Este esquema de comportamiento es el que está en la base de la primera hipótesis que se planteó en el Capítulo I, la cual propone que la acumulación de capital tiende a la concentración del capital, entendida esta en dos dimensiones: una, en términos del acrecentamiento

7 Esta discusión la presento en esta Introducción porque en el momento en que escribí el artículo que recoge el Capítulo II, todavía no estaba claro el papel central del proceso de acumulación de capital en el sistema económico y sus efectos dominantes en la actividad de las empresas.

de los medios de producción, de crecimiento de la empresa; pero también, dos, en términos de “centralización” del capital, como lo denominó Engels en la edición del Tomo III del *El Capital*. Es decir, hay acumulación de capital como crecimiento y complicación de la empresa, pero también como *concentración de los recursos del sector* en sus manos, como centralización de estos en pocas manos, como densificación del capital.

Explico: Hay un supuesto esencial en la Economía Política (que de hecho es reconocido implícitamente en todas las teorías del crecimiento económico), y es que la labor humana en colectivo produce un excedente de producto, sobre el producto necesario para satisfacer las necesidades de su supervivencia inmediata. Al aplicar este supuesto esencial al esquema de explicación del comportamiento económico de la empresa, tenemos que aceptar que este producto excedentario, generado por la misma capacidad del trabajo humano, queda en manos de la empresa en forma de valor que debe repartir. La forma en que la empresa decida cómo repartirlo, a la sazón, se nos presenta como la clave de todo el funcionamiento del sistema económico.

Para este efecto, en el capítulo II propongo la discusión del mecanismo de distribución por la empresa del valor apropiado, como resultado del proceso de producción dividiéndolo, primero, en las cuatro partes fundamentales: el valor de las materias primas consumidas, el valor del capital depreciado o desgastado, el valor del trabajo (o salario de los trabajadores) y el valor del trabajo empresarial (o salario empresario). Desde el punto de vista de la empresa, esos son los costes de producción, y desde el punto de vista del consumidor, esos mismos son las remuneraciones a los cuatro factores contribuyentes con la producción.

Ahora bien, ha sido planteada la existencia de un excedente productivo como resultado de la actividad humana colectiva. En las condiciones que hemos descrito, ese excedente queda en manos de la empresa en forma de valor una vez que el producto excedente se ha “realizado en forma de valor” con su venta. De manera que, además

de las cuatro partes fundamentales del valor de la producción, hay que reconocer una quinta, que es el excedente de producción.

El valor de esas cinco partes es el que la empresa debe distribuir al iniciar el siguiente ciclo de negocios, entre los cuatro factores principales de la producción.

En este punto es donde se engarza la discusión sobre la naturaleza, motivaciones y objetivos de la empresa que se hizo al principio de este apartado. En el contexto de la acumulación de capital en competencia por la apropiación de un excedente general difuso y ante la amenaza de su extinción, la empresa debe proponerse alcanzar las utilidades suficientes que le aseguren una tasa de retorno de sus inversiones, garantizando la apropiación de una parte creciente del excedente generado socialmente.

¿Cómo generar las utilidades mayores en relación con el capital invertido en “las condiciones del sistema vigente”? A esta pregunta se le dará respuesta formal más adelante dentro del programa de investigación, además, esta se recoge formalmente en el Capítulo IV de este volumen; pero, en este momento del programa pareció necesario discutir las formas o el mecanismo a disposición de las empresas para distribuir ese excedente y los efectos macroeconómicos de la distribución del ingreso de las empresas sometidas a un régimen de competencia, así como revisar sus versiones en las principales corrientes del pensamiento económico.

Ya sabemos que la empresa lucha por su supervivencia en medio de la competencia. Y que hay un sinfín de medios para alcanzar una tasa más alta de rendimiento de las inversiones, como lograr mayor eficiencia productiva, fidelidad clientelar, bajos precios relativos, mercadeo, acuerdos comerciales, acuerdos financieros, barreras de entrada, dumping y varios medios e instrumentos que han sido ideados, todos con el objeto de obtener tasas más altas de retorno de las inversiones en sus respectivos plazos. Llegado a este punto entendí, que cuanto más una empresa destine una parte del excedente de producción para lograr una tasa más alta de rendimiento de su inversión, de más recursos dispone para aloarlos en instrumentos y

medios, a fin de seguir aumentando su rendimiento en términos de tasa de ganancia, con respecto a sus competidoras, lo que resulta en una paulatina apropiación de partes mayores del mercado en el que opera, en detrimento del resto de sus competidoras.

El Capítulo II cierra con un primer análisis de lo que pasa a escala macroeconómica cuando el sistema promueve un comportamiento así, como el descrito arriba entre las empresas, abriendo una conjetura de tendencial diferenciación en los tamaños de las empresas y su consecuencia con el surgimiento de mercados imperfectos, aunado a una discusión de los efectos de los mercados imperfectos en la asignación de la remuneración de los factores de la producción, particularmente del factor trabajo, así como de la posibilidad abierta por la forma de distribución del excedente, de una remuneración desproporcionada a la propiedad del capital y al salario empresario. Se abría la presunción de que las determinaciones de la relación del sistema determinarían la formación de un equilibrio macroeconómico que comprometía el uso eficiente de los recursos escasos existentes, desproporcionado y desquiciado de las necesidades sociales concretas.

Con ese estudio se confirmó lo que ya había sido dicho por algunos economistas (pero sistemáticamente inadvertido por los modelos teóricos generales): la existencia de una inconsistencia entre la realidad del mundo de la producción empresarial y los supuestos que fundamentan el paradigma macroeconómico dominante. A la hora de escribir esta introducción debo señalar el trabajo de Bekerman que ofrece una discusión en el plano disciplinario. (Bekerman, 2021).

La globalización del proceso de acumulación de capitales

Al alcanzar este estado de conocimiento sobre los principales efectos de la acumulación de capital en los mercados y, en particular, en la distribución del excedente de producción, y ante la presencia de eventos empíricamente observables en el comportamiento general de las sociedades contemporáneas, me pareció oportuno relacionar

hipotéticamente tales efectos con los eventos sociales y políticos que estaban sacudiendo buena parte de las organizaciones fundadas en el sistema económico vigente.

Así, en el Capítulo III asocié los eventos de ruptura de la cohesión social, violencia social y migraciones, entre otros, que han caracterizado los últimos años del primer decenio del siglo XXI y primeros del segundo, con las transformaciones sufridas por las estructuras sociales, económicas y políticas impulsadas por múltiples gobiernos bajo el precepto paradigmático del neoliberalismo económico, y el proceso en curso que ahí se denomina como la *globalización transnacional* de la acumulación de capital. Entendida esta como el establecimiento de condiciones favorables para la inversión de las empresas transnacionales en el resto del mundo, mediante múltiples instrumentos (acuerdos comerciales, políticas monetarias de los organismos financieros internacionales, financiamiento para el acondicionamiento de los ordenamientos jurídicos institucionales y despliegue de facilidades para el acceso a créditos internacionales, entre otros), para su debido funcionamiento y segura apropiación internacionalizada de los excedentes.

Una investigación así podía dar elementos teórico-hipotéticos generales de las causas estructurales de tales eventos. El resultado íntegro del examen me llevó a pensar en la situación como un proceso de extensión *urbi et orbe* de las condiciones de la acumulación de capital.⁸ No es que desconociera que las relaciones de producción

8 El concepto de “Globalización” ha sido utilizado desde hace mucho tiempo haciendo referencia a distintos eventos históricos que fueron generando relaciones más estrechas entre las naciones y territorios; desde la Conquista Española de América, la independencia de esas colonias, la descolonización inglesa y francesa del siglo XIX, las guerras mundiales del siglo XX, entre otros, han sido eventos observados por las historiadoras/os y sociólogos/as, como eventos “globalizados”. En este trabajo, por la especificidad que le doy al concepto, como “proceso de acumulación de capital” lo referimos a la transformación sistemática y ordenada de las condiciones en que tranzan económicamente las naciones y que tiene su origen, para fijar un punto memorable, en el despliegue de lo que se conoce como el “Consenso de Washington”. Sobre este Consenso, hay referencia en distintos capítulos de este libro.

asociadas a la acumulación de capital estuvieran ya instaladas en la mayoría de las sociedades de la geografía mundial, de eso no me cabía la menor duda; el planteamiento que surgió en ese momento fue el estar ante la presencia de un proceso de articulación de condiciones para que el capital existente (todavía principalmente asentado en los espacios nacionales) quisiera ahora conformar un espacio internacional en el que el proceso de acumulación pudiera llevarse a cabo en las mismas condiciones (o poco menos) con que se lleva a cabo en el espacio nacional. En términos de la teoría de la regulación que propusimos como sustrato teórico para entender las últimas crisis, estaríamos en presencia del despliegue de un Régimen de Acumulación Internacional.

Al desarrollar esta idea surge, en primer lugar, como efecto en el plano nacional, la modificación de la escala de las empresas que compiten a escala global; con resultado de una capacidad de mercado desproporcionada en relación con la escala en que compete el resto de las empresas de su sector; contribuyendo, de esta manera, con la tendencia general del sistema, vislumbrada en los capítulos anteriores, hacia la concentración en escalas mayores y la centralización de capital en menos manos. Agravándose las condiciones internas de libertad en las que operan ciertos mercados en sectores orientados, particularmente, hacia el mercado mundial; con los resultados ya mencionados de desequilibrios nacionales en la asignación de los recursos disponibles, generando “equilibrios macroeconómicos” que conllevan penuria a ciertos sectores sociales.

En segundo lugar, propongo la presencia en las relaciones capitalistas y, específicamente en el proceso mismo de acumulación de capital, de limitaciones estructurales para poder llevar a cabo la organización de las relaciones económicas a escala mundial, de manera de satisfacer las nuevas y apremiantes necesidades de una colectividad de naciones más integrada y con retos ecológicos serios.

La necesidad para la existencia de relaciones capitalistas eficaces, de ciertas condiciones institucionales, materiales y estructurales (cuando no tecnológicas) hace que, en su ausencia, o cuanto menos,

con una presencia poco desarrollada, el capital no pueda llevar a cabo su ciclo esencial de forma eficaz. Y en el capítulo señalo cuatro elementos esenciales que o no se encuentran en el ámbito de las transacciones globales sistémicas, o están poco desarrollados o limitadamente establecidos.

La ausencia, o escasa y poco desarrollada presencia en el plano de las transacciones económicas internacionales de esos elementos, y la dificultad para llevar a cabo transformaciones institucionales, materiales y estructurales que solventen tal limitación, lleva a concluir que el capital se encuentra en una vía sin salida, mientras no encuentre las formas de consensuar el despliegue de esas transformaciones en el ordenamiento institucional, legal y económico-financiero del concierto internacional.

No es pues casual la urgencia con que, desde ciertas organizaciones tales como el World Economic Forum, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y algunas otras agencias internacionales, así como gobiernos de países con desarrollos transnacionales fuertes, pugnen por impulsar, a escala nacional e internacional, modificaciones a las instituciones nacionales e internacionales y crear nuevas instituciones que permitan completar con la debida seguridad el ciclo de valorización del capital, o de su acumulación, ahora a una escala global.

Así, la desarticulación estructural de las relaciones que conformaban, siguiendo la perspectiva de la Regulación que se discutió en el primer capítulo, del régimen de Acumulación Nacional, unida a una nueva articulación y nueva preponderancia del Régimen de Acumulación Internacional, con notables deficiencias, en el seno de las relaciones económicas internacionales, generan ambos fenómenos, lo que denominamos en el Capítulo III “el malestar de las naciones”.

A este punto de esta Introducción, me ha parecido conveniente llamar la atención a esas necesidades de estabilidad requeridas para la existencia del capital, ante la forma contradictoria con que se pretende en nuestros días la defensa de la hegemonía necesaria para llevar a cabo tales transformaciones por quienes impulsan el modelo

de globalización capitalista. Hegemonía, dicho sea de paso, que está siendo extensamente disputada por otros actores con proyectos globales distintos. El recurso a la violencia para ello, pone en peligro la estabilidad del sistema del comercio internacional existente, y solo muestra el apremio en que se encuentran quienes lo pretenden. La disputa, no obstante, valga la aclaración, no la veo como una confrontación de potencias, sino como una disputa a escala nacional, regional, cultural de los pueblos que no quieren admitir imposiciones específicas que contravienen sus costumbres, sus relaciones económicas, su soberanía y sus expectativas.⁹ Siendo la especificidad de su reforma, la acumulación de capital transnacional, esas reformas imponen condiciones que ya no se ven convenientes para lograr las nuevas aspiraciones que tienen los pueblos que buscan una organización de sus sociedades más estable, menos azarosa, más justa e igualitaria, más ecológicamente sostenible.

Finalmente, para completar el Capítulo III, llevo a cabo un cuestionamiento de los resultados observados de este estadio del desarrollo global de la acumulación de capital, destacando que la deficiente distribución del ingreso nacional, expresada en la concentración creciente de la riqueza en pocos estratos sociales, no es el único efecto del azaroso desempeño de la organización económica fundada en la acumulación de capital. El problema implícito de una ineficiente e ineficaz utilización de los recursos de las sociedades que está planteando el dominio económico de la acumulación de capital (como argumentaré en capítulos siguientes) se está viendo traducido en el desarrollo de una estructura productiva de bienes y servicios desequilibrada con relación a las necesidades sociales; que deja amplios grupos y estratos sociales sin posibilidad de adquirir los bienes

9 Valga aquí hacer referencia al principio del “destino compartido de los pueblos” que ha venido exponiendo en sus manifestaciones el actual Presidente de la República Popular de China, el señor Xi Jinping, como una forma de enfatizar en la necesidad del respeto a las tradiciones y costumbres ancestrales de las distintas culturas que hoy constituyen la humanidad, para poder establecer un orden institucional a escala internacional acorde con las legítimas aspiraciones de los pueblos que conforman la comunidad de naciones (Xi Jinping, 2014, Parte XI).

y servicios que necesitan, mientras los recursos escasos se destinan a sectores productivos de bienes y servicios demandados por pequeños grupos con alto poder adquisitivo, configurando así una oferta de bienes y servicios inalcanzables, pero, inevitablemente, anhelados para el resto de la sociedad.

Debo hacer notar que en el momento cuando escribí el artículo publicado en el Capítulo III, aún parecían existir oportunidades sistémicas para reorientar por un camino distinto, con controles nacionales e internacionales que permitieran conservar la acumulación de capital atendida a las necesidades de los pueblos. Con el pasar del tiempo, no obstante, esa posibilidad se ha ido desvaneciendo.

El principio económico y la acumulación de capital¹⁰

“Entre 1975-1999, solo el 1,1% de los nuevos productos terapéuticos se habían desarrollado para enfermedades desatendidas. Desde entonces, varias iniciativas públicas y privadas han intentado mitigar este desequilibrio. Analizamos la cartera de investigación y desarrollo de medicamentos y vacunas para enfermedades desatendidas entre 2000 y 2011. Definimos las enfermedades desatendidas como el paludismo, la tuberculosis, las enfermedades diarreicas, enfermedades tropicales desatendidas (ETD; Definición de la OMS) y otras enfermedades de la pobreza de acuerdo con las definiciones comunes.

De los 850 nuevos productos terapéuticos registrados en 2000-2011, 37 (4%) estaban indicados para enfermedades desatendidas, incluidos 25

- 10 El Capítulo IV denominado “La Acumulación de capital transgresora del principio económico” fue revisado y fueron reformuladas algunas de las ecuaciones con las que se definen los conceptos utilizados para explicar el proceso de acumulación de capital y su tendencia hacia la concentración en pocas manos de propietarios, con efecto sobre la distribución de la riqueza. Su reformulación obedeció, fundamentalmente, a que, publicados los artículos de los Capítulos II y el IV con varios años de diferencia, los términos de las fórmulas utilizadas para las definiciones de categorías iguales fueran distintos, por lo que se hacía necesario su concordancia para evitar confusiones al formar parte de un mismo volumen.

productos con una nueva indicación o formulación y ocho vacunas o productos biológicos. Solo se aprobaron cuatro nuevas entidades químicas para enfermedades desatendidas (tres para el paludismo y una para enfermedades diarreicas), lo que representa el 1 % de las 336 nuevas entidades químicas aprobadas durante el período de estudio. De los 148.445 ensayos clínicos registrados hasta el 31 de diciembre de 2011, solo 2016 (1 %) fueron para enfermedades desatendidas.

“Nuestros hallazgos muestran una insuficiencia persistente en el desarrollo de medicamentos y vacunas para enfermedades desatendidas...”

(Pedrique, B., et al, 2013)

Con un panorama amplio de lo que ofrecía el enfoque teórico que estaba utilizando para explicar los fenómenos económicos (y de alguna manera, sociales y políticos) me pareció de rigor detenerme en analizar con mayor detalle lo que podríamos llamar la contabilidad de la empresa, de manera de observar la forma como, en el marco de una lógica de la acumulación, distribuye el valor de los recursos a su disposición y el mismo excedente de explotación.

Por lo anterior, en el Capítulo IV expongo el análisis de los mecanismos utilizados por las empresas para llevar a cabo la producción de bienes y servicios, en el marco de una organización social dominada por la acumulación de capital, y analizo cuáles efectos tienen esos mecanismos en los resultados esperados del sistema integrado. A efecto de asociar el despliegue de tales mecanismos con el surgimiento del capital en las sociedades, comienzo el capítulo con una breve inferencia histórica sobre la forma en que la acumulación de capital creó las condiciones para el desarrollo de las relaciones capitalistas, irrumpiendo en los mercados de bienes y servicios existentes en esas sociedades.¹¹

11 Llamamos la atención sobre la denominación que hacemos en este capítulo, y en otros, de la perspectiva convencional o hegemónica de la Ciencia Económica como economía escolástica sin que queramos referirnos a los economistas de la Escuela de Salamanca del siglo XII, y más bien asimilando el intento de esta perspectiva contemporánea de racionalizar sus creencias ideológicas, con el intento medioeval de racionalizar las creencias religiosas (el escolasticismo clásico).

Inmediatamente, propongo las igualdades fundamentales que definen los valores centrales de la contabilidad de una empresa. Y sobre la base de estos valores, defino las categorías básicas del análisis de la acumulación ampliada del capital, como un ciclo recurrente de su valoración.

En la discusión central que llevo a cabo a partir de ahí conceptualizo a la competencia como el medio en el que está inserta la empresa, y que debe controlar para poder asegurar su permanencia. Propongo así la apropiación del excedente (que se había visto en el Capítulo II como *renta por la propiedad de capital*), como el objetivo que justifica el recurso a mecanismos e instrumentos técnico-comerciales-financieros para incorporar en su estrategia de negocios el control de la competencia: lo que llamo *endogenización de la competencia*, y que hoy algunos podrían llamar *internalización de la competencia*, como una forma de incorporar los costes de ese control en el giro normal de los gastos generales de la empresa y el cálculo de la tasa de retorno de su capital invertido. Es preciso llamar la atención en que esa *renta de capital* se le presenta al empresario como un excedente de valor después de haber dispuesto del valor necesario para cubrir las necesidades corrientes de su operación normal, incluyendo pues, los costes de las materias primas, del capital utilizado, de los salarios de los trabajadores y del salario normal del empresariado. Renta que está sustentada materialmente, como ya se explicó, por el excedente productivo del trabajo humano.

De esta manera, algunas empresas que cuentan en ciertas fases del ciclo económico con *rentas de capital*¹² pueden utilizarlas para desarrollar mecanismos que les permiten *endogenizar* la competencia, buscando asegurarse cierto dominio de mercado. Proceso que, como

12 En la misma literatura económica convencional el concepto de “renta” es reconocido y lo definen como una ganancia “extraordinaria”, esto es por encima de lo que le “corresponde” al dueño por su trabajo, asociada básicamente a su propiedad. Ese excedente, difícilmente cuantificable en el salario empresarial que le corresponde al empresario por su trabajo, es una especie de “timbre” que debe pagar ineludiblemente quien adquiere todo bien o servicio, porque está incorporado estructuralmente al precio de esos bienes y servicios.

se entenderá, es un proceso autoalimentado. En el capítulo se discuten las distintas formas hasta hoy descritas por la literatura especializada en la administración de empresas para gerenciar ese dominio de mercado, y se analiza la transformación de la empresa de propiedad individual o familiar, a la moderna corporación, en la que, según algunos expertos, se acentúa la acumulación de capital como su objetivo y la utilización de los mecanismos de control de la competencia, así como referencias bibliográficas que dan cuenta de la existencia de estos mecanismos en los principales países del sistema capitalista.

Establecido así en el seno de la acumulación de capital el germen de una perversión de los mercados como medios para una asignación eficiente y eficaz de los recursos colectivos, el enfoque de la investigación se orientó hacia la forma en que debe actuar el empresario en el marco de un sistema en el que está presente la “amenaza” de competidoras que pueden recurrir a controlar su mercado:

El comportamiento racional del empresariado en este marco de condiciones, demanda preservar su vida empresarial como un objetivo primordial, y esta racionalidad conlleva inevitablemente a erguirse contra la competencia, a dominarla, a, eventualmente eliminarla. Está claro que este trueque entre el gasto (o costo) para el dominio de la competencia y la amenaza que impone la competencia que va quedando, entraña un equilibrio delicado que la empresa debe saber manejar..., pero que una vez montada en esa ruta, en el camino va creando las condiciones para su control, adquiriendo poco a poco mayor poder de mercado (Cap.IV).

Uno de los primeros resultados que aparece con el análisis del comportamiento racional del empresario, es la conversión del excedente que queda en manos de la empresa como resultado de su operación, en dos fondos distintos: uno destinado a la ampliación de la empresa (o su reducción, en caso de que decida contraer la empresa, y entonces como un asiento contable que habrá que recolocar en otro fondo), y el otro es el que denomino FAR o fondo de acumulación redundante, que es el que puede destinar al control de la competencia, a

su *internalización*. En crecimiento, la proporción con que decida distribuir el excedente general entre esos dos fondos, dependerá de las expectativas de negocio que tenga. A veces dándole mayor peso a la ampliación de la empresa, o fortaleciendo los recursos para el FAR.

Como ejercicio en la discusión surgió la pregunta de si, por otras variables a las que debe atender el empresario ¿no podría ser que una parte de ese excedente fuera destinado a engrosar el salario empresarial como un emolumento? Lo que en el análisis llamo el Fondo de Consumo Redundante (FCR) por su destino en un consumo suntuario que poco tiene que ver con las necesidades objetivas de la comunidad. Como se podrá entender, surge así el tema de la asignación, no sólo de la remuneración a la administración de la empresa (como coste de la administración o salario empresarial), sino también, concomitantemente, el tema de la remuneración al capitalista propiamente dicho, al inversionista. El campo de la investigación se complica así sobremanera, porque en un sistema donde la empresa tiene medios para modificar las condiciones del mercado para hacerlo favorable a sus intereses, y esos intereses están asociados a las remuneraciones de sus mismos administradores y a las utilidades esperadas por los inversionistas, la distribución del excedente de la producción colectiva aparece comprometida, ya no sólo por las necesidades originadas en el mercado de los bienes y servicios que produce, sino por los intereses patrimoniales de los dueños y administradores de la empresa.¹³

13 Quienes estén al tanto del debate en los círculos financieros y económicos de los países altamente capitalizados sabrá que uno de los temas centrales es sobre la forma como las empresas están utilizando fondos excedentarios de su ejercicio económico. La recompra con esos recursos de acciones a sus accionistas menores (en vez de la distribución de utilidades) que se ha llevado a cabo en los últimos años, ha implicado la centralización de la propiedad de las empresas en pocas manos. Y, por otra parte, el debate sobre la remuneración y prebendas a los Jefes Ejecutivos y Jefes Financieros (CEO y CFO en inglés) ha puesto sobre el tapete los costes excesivos de la administración, la burocracia ejecutiva que domina a las grandes empresas, entre otras dolencias, que inciden en los precios de los productos formados en mercados controlados.

Y aquí tenemos que preguntarnos, desde luego, qué pasa con los otros fondos básicos que utiliza la empresa para producir: el fondo para la reposición del capital desgastado y de las materias primas consumidas, y el fondo para el pago de los salarios de los trabajadores.

En cuanto a los primeros dos, su debida asignación compromete la existencia de la empresa, y no están exentos de asignaciones relativamente especulativas del empresario. Pero sus precios (el valor que el empresario debe disponer para adquirirlos) han sido formados en sus correspondientes mercados y, como fruto del proceso de acumulación de capital normal, tienen imbuido lo que llamo el “timbre” del capital, establecido como resultado de la asignación de una tasa de ganancia particular (calculada en buena medida intuitivamente) por sus productores.¹⁴ Así, el empresario, en cualesquiera condiciones de los mercados, debe someterse a ellos.

En cuanto a la asignación del fondo para el pago de la fuerza de trabajo, que sería en donde se lleva a cabo la asignación de la remuneración a ese factor de la producción, la discusión en la literatura especializada ha llegado a una clara conclusión: el mercado de trabajo no es un mercado perfecto. Esto es, los contratantes no tienen las mismas condiciones que les permitan ejercer con plena libertad sus derechos económicos (o su condición de escasez relativa y valor de oportunidad que supone su aporte).

Ante esa realidad, el sistema económico vigente se puede visualizar como un sistema con debilidades en sus fundamentos, por las que no puede garantizar que los precios en sus mercados representen fielmente las remuneraciones correspondientes a los aportes de los factores de la producción, tanto por los precios del capital desgastado y las materias primas, que han sido alterados por el “timbre” del capital, como por el precio de la mano de obra, cuyo mercado no garantiza el pago efectivo de su valor. Se nos desvela como un sistema

14 “Timbre” por sus acepciones de sello que garantiza el pago al fisco en concepto de derechos (RAE). Pero que en este caso garantiza el derecho al cobro por la propiedad del capital (o de acumulación de valor excedente).

que no puede garantizar la debida asignación de las remuneraciones a los factores de la producción, que puede resultar en una retribución desproporcionada entre ellos, en relación con sus aportes correspondientes y las necesidades existentes.

La eficacia en el uso de los recursos escasos con que cuenta la sociedad, se ve comprometida en lo relativo a su destino para llenar las necesidades de la sociedad, y en la forma, económicamente hablando, como los utiliza en relación con su cantidad y calidad obtenidas. La investigación presenta, así, un panorama desalentador con respecto a la capacidad del sistema económico vigente para alcanzar las metas que la sociedad espera de una organización económica: llenar las necesidades sociales que puedan satisfacer las aspiraciones de sus comunidades con la utilización más eficiente y más eficaz posible de los recursos escasos disponibles. Un sistema cuya promesa siempre fue la de basarse en el principio económico, al llevar a cabo este análisis, se nos desvela como incapaz para lograr esa promesa. Más aún, el análisis hecho nos muestra a la acumulación de capital, centro de acción productiva del sistema, como transgresora de la misma organización económica.

La economía como ciencia social y sus paradigmas teóricos

Al llegar a este punto del programa de investigación me pareció necesario discutir cómo era que la presencia de eventos concretos y elementos empíricos que mostraban un claro derrape de las sociedades hacia crisis recurrentes, tanto económicas como sociales, que amenazaban sus más preciados preceptos (la integridad y la cohesión internas de estas sociedades), no hubieran sido suficiente para hacer saltar las alarmas políticas y corregir el rumbo del sistema.

Así, empecé a ver necesario el análisis de la creciente complicación del pensamiento económico, de sus modelos y perspectivas teóricas, para poder explicar las contradicciones que presentan con los fenómenos económicos concretos contemporáneos. Con ese trabajo

quedó clara la naturaleza paradigmática (a lo Khun) del pensamiento económico dominante (la construcción y defensa de este por investigadores influidos por grupos de presión y de poder), sus limitaciones explicativas y los efectos adversos inadvertidos que tienen sus políticas sobre otras dimensiones sociales, tales como la naturaleza del empleo, la cohesión social, la distribución del ingreso nacional, la movilidad social, entre otras.¹⁵

De lo discutido hasta aquí debe quedar claro que las crisis económicas propiamente dichas, aquellas que amenazan el mismo proceso de acumulación de capital (como las dos que hemos estudiado en este trabajo), solo surgen cuando se interrumpe ese proceso. De manera que el sistema no entra en crisis mientras la acumulación de capital se lleve a cabo; independientemente de los resultados que alcance en cuanto a efectos sociales, estructuras desproporcionadas en relación con los recursos materiales y humanos disponibles, sectores productivos ineficientes, en los ingresos y gastos del estado etc. Los equilibrios que alcanza no son *socialmente virtuosos*, pero logran realizar toda la producción que se produce a los precios formados en sus mercados imperfectos. La demanda formada con la desalineada distribución del ingreso nacional, con respecto a las necesidades sociales, crea una estructura productiva que corresponde aproximadamente a esa demanda, y, al mismo tiempo, la estructura productiva deformada busca la realización de su producto transformando la demanda con productos que proporcionalmente no responden a las necesidades de la comunidad. ¡Un equilibrio perfectamente espurio! ¡La política no tiene porqué incomodarse si la acumulación de capital marcha viento en popa!

15 Artículo publicado originalmente en el periódico digital El País CR bajo el título “Algunas consideraciones desde la perspectiva de las ciencias económicas al voto 18-019511 de la Sala Constitucional sobre el Proyecto de ley #20.580 del expediente legislativo” (Reuben, 17 de enero del 2019) juntamente con el análisis jurídico del mismo voto por parte de Walter Antillón (2019) en el artículo “Derechos humanos y fondos públicos”. Luego, con las transformaciones del caso fue publicado en la revista *Economía Coyuntural* (Reuben, 2019b).

Aun así, existe una comunidad de economistas expertos que aseguran que esos equilibrios macroeconómicos alcanzados son perfectos, o cuanto menos, los mejores que se pueden alcanzar *ceteris paribus*. Sin embargo, lo que no alcanzan a ver es que ese “todo igual” contiene relaciones que transforman los objetivos del sistema, derivándolos hacia resultados que no logran satisfacer las necesidades reales de todos los sectores sociales. De manera que no solo la inacción política está respaldada por criterios expertos, sino que estos recomiendan seguir impulsando una transformación política que resulte en la creación de condiciones que favorezcan tales equilibrios espurios.

El Capítulo V se enfoca en el análisis de las principales corrientes (aquí llamadas paradigmas) de la ciencia económica que se han disputado la hegemonía del conocimiento de los fenómenos económicos en los últimos 70 años, identificándolas como propias de la dinámica epistemológica, de manera que, como paradigmas kuhnianos, sufren transformaciones debido a los hechos concretos y de la dinámica hegemónica de los distintos grupos de investigadores y sus perspectivas ideológicas. Con ello se pretende dejar claro el carácter *social* de la ciencia económica y la notable influencia en ella y en sus propuestas de política económica de factores político-ideológicos. Dejando al descubierto sus contradicciones con los hechos más conspicuos que han presentado retos inexplicables para esas corrientes, desacreditándolas, o bien, buscando su reformulación, muchas veces sin siquiera plantearse la revisión de sus premisas..., ni tampoco, siquiera, su revisión como resultado de la crítica surgida de otras corrientes, como paradigmas propiamente que son.

Conviene destacar en esta presentación, finalmente, cómo con el análisis que llevó a cabo la propuesta de síntesis teórica que articula los paradigmas neoclásicos y neokeynesianos, termina aceptando que los equilibrios alcanzados en las condiciones del sistema económico contemporáneo son estocásticamente óptimos en un plazo indeterminable. Aceptando así, que los equilibrios macroeconómicos reales o habituales contraen daños generales como equilibrios generales ineficientes e ineficaces.

La racionalidad capitalista colonizadora y disruptiva

Permítaseme a este punto de los resultados de la investigación, una breve digresión que, no obstante, tiene que ver precisamente con esa ceguera que padecen hoy las sociedades, de los efectos más visibles que ha causado la desregulación de la producción capitalista, y que, engarza los resultados hasta ahora expuestos con las preguntas de investigación de los dos últimos artículos, recogidos en los Capítulos VI y VII de este libro.

La decisión de la Sala IV (Sala constitucional de Costa Rica) en 2019, de declarar constitucional la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas (Ley #9635) basando su razonamiento en los peligros que asechaban la supervivencia de nuestra sociedad si no se tomaban las medidas de política económica que se planteaban en esa ley, fue un impulso adicional para continuar la crítica antes iniciada; ahora con una mirada más política al advertir la repercusión hegemónica del paradigma económico en otras dimensiones de la vida social.

El señalamiento que se hizo en esa ocasión fue la limitación ideológica de los magistrados que antepusieron a los vicios de inconstitucionalidad en ella reiteradamente señalados por reconocidos jurisprudentes (Antillón, 2019), el señuelo reclamado en la exposición de motivos de la ley, de ser el mejor medio para resolver la crisis fiscal que afrontaba el gobierno, y la única fórmula para salvar la economía nacional de una inminente recesión y colapso económico; sin pedir consulta con otros expertos que habían hecho diagnósticos distintos de la realidad fiscal y económica del país y proponían opciones alternas de política y soluciones distintas a las originadas en el marco del paradigma económico dominante (numerosos son los trabajos y estudios que se han llevado a cabo sobre la caracterización del desarrollo neoliberal en Costa Rica, y donde se han propuesto políticas alternativas mejor encuadradas en el tipo de estructura productiva vigente, solo para citar algunas que ofrecen referencias adicionales, (cf. Vargas, 2016, Villasuso, 2000, Mora, 1999, Reuben-Soto, 1988, entre otros).

El comportamiento económico, pues, apareció como el resultado de una forma de alcanzar o lograr objetivos particulares que conformaban un consenso colectivo. Y ese consenso se había construido sobre los objetivos de la acumulación de capital como la forma racional de actuar productiva o económicamente. Pero más aún, con la observación del razonamiento mencionado por la Sala Constitucional, surgía la incertidumbre de si ese consenso para la acción económica pudiera haber *colonizado* otras esferas de la acción social. Como si la esfera productiva, quizá por su preponderancia en la actividad colectiva, hubiese podido dominar otras formas de razonar la acción social.

Para entender mejor el tema que aparecía como resultado de la reflexión hecha hasta aquí, me pareció oportuno estudiar la razón de la acción social recurriendo al trabajo de Jürgen Habermas, quien propone dos tipos de razones fundamentales que dominan la actividad colectiva, la razón comunicativa y la razón instrumental, que refieren a dos esferas distinguibles en que se desenvuelven la toma de decisiones sociales: la esfera de la producción en la que se resuelve la transformación de los recursos productivos para satisfacer las necesidades materiales, y la esfera de la relación social o comunicativa en la que se resuelven las relaciones con las personas y grupos para la convivencia.

En el Capítulo VI paso a estudiar con mayor cuidado los principales elementos del proceso de acumulación de capital y cómo conducen, con la obstinación que crea en el dueño del capital la incertidumbre sobre sus ingresos privilegiados, hacia particulares formas de dominio de la competencia en los mercados, observando cómo, en el marco de la apropiación privada del excedente, esta acumulación se presenta como racionalidad organizativa de la empresa y se

expresa en el imperativo de maximizar la tasa de ganancia, como se discutió en los Capítulos II y IV.¹⁶

Para comprender la manera como se generan ciertos fondos redundantes o superfluos, resultado de una remuneración de factores defectuosa, propongo la discusión de los equilibrios sistémicos: la forma como han sido planteados esos equilibrios o cierres de mercados desde los principales paradigmas de la ciencia económica, a fin de que los precios alcanzados correspondan de la mejor manera a las contribuciones efectivas de los factores al valor de la producción.

Vale la pena señalar la forma como se han posicionado los paradigmas económicos centrales como hegemónicos, apelando a que, por las características de sus mercados, el cierre de estos, esto es la forma en que quedan fijados los precios de los productos ofrecidos, responde efectivamente a las necesidades sociales expresadas en la demanda, porque esa matriz de precios refleja, como demanda, la contribución relativa de cada uno de los factores de la producción. Por lo tanto, un sistema así definido es óptimo, consecuente con el principio económico, de alcanzar los mejores resultados posibles con los recursos escasos disponibles.

En este Capítulo VI contrapongo la naturaleza de la racionalidad capitalista y sus resultados con el axioma del principio económico, correspondencia entre una y otro, que fuera la que pensaron alcanzar los fundadores de la disciplina cuando elaboraron los principios de la Ciencia Económica.¹⁷ En él se desvela cómo el objetivo de la acumulación de capital paulatinamente construye y define una

16 Hoy, cuando el tema de la concentración de los mercados ha tomado nuevamente importancia, múltiples son las evidencias que se encuentran en la literatura especializada más reciente. En un reciente estudio (2021) funcionarios del Banco Central Europeo (ECB) descubren que los efectos de la política monetaria son desiguales en los mercados concentrados. Tanto las restricciones al crédito bancario propiamente dicho, como los efectos de las tasas monetarias para “regular monetariamente” el funcionamiento de la economía, son ineficientes para regular el comportamiento económico de las grandes empresas (Ferrando, A., Mc Adam, P. et al, 2021).

17 Manejo el concepto Ciencia Económica como el esfuerzo por aplicar el pensamiento científico al campo de la acción de la elaboración y distribución del producto social.

particular racionalidad que domina la acción del agente económico. Racionalidad que influye a su vez, en el marco de condiciones socioeconómicas que disponen la toma de decisiones en las sociedades contemporáneas

En tanto la acumulación de capital no alcanzara niveles que facultasen a algunos agentes a dominar los mercados, las acciones colectivas determinadas por esta racionalidad definían una estructura de precios que permitía orientar el uso y remuneración de los factores de una manera suficientemente cercana a las necesidades sociales y a sus contribuciones relativas, generando así un equilibrio macroeconómico relativamente equitativo y un nivel aceptable de bienestar social..., (ese, precisamente, su poder de encantamiento que conquistó las mentes y corazones de las sociedades al disolverse el “antiguo régimen” con las protestas sociales europeas de finales del siglo XVIII, normalizando al sistema regido por la acumulación de capital como el mejor, y que todavía perdura en nuestras sociedades tal encantamiento, disipado ahora por las crisis económicas, políticas, sociales y ambientales que ha engendrado).

No obstante, una vez alcanzados esos niveles de acumulación y de concentración del capital en pocas manos, las necesidades de acumulación de capital definen una racionalidad que conduce a la sociedad regentada por ellas hacia una vorágine de ciclos de sobreproducción y escasez, de desequilibrio entre oferta y demanda y de desproporción en la distribución del producto social, que generan desestabilización social y malestar de los pueblos, rompimiento de los ciclos naturales fundamentales, hasta amenazar las condiciones para la existencia de la biosfera, como hoy es reconocido. La acumulación de capital como regente principal de la lógica de la acción colectiva ha alcanzado así, un punto de clímax. Sus equilibrios macroeconómicos son desequilibrios sociales, políticos y ambientales.

Procedo, pues, a discutir el último intento de la perspectiva económica convencional de resolver el problema del cierre eficaz del sistema cuando los mercados se han convertido en mercados imperfectos: la corriente denominada del Equilibrio Dinámico Estocástico

General o *Dynamic Stochastic General Equilibria* (DSGE en inglés). Este intento concluye que el sistema logra equilibrios generales eficaces en un tiempo no determinado (porque son dinámicos y azarosos), pero que en el *largo plazo* la competencia termina eliminando las *rentas de capital* capaces de crear excedentes superfluos y redundantes.

Si atendemos el esquema propuesto por el DSGE, es lógico caer en cuenta, en que solo logra posponer, sin establecer un plazo ni un mecanismo concreto (más que el azar y el tiempo), su cierre eficaz y eficiente; pero sin considerar que mientras no se logran esos equilibrios óptimos, o sea, mientras *el tiempo y el azar no actúan* (esto es, mientras los mercados se han pervertido), el excedente de explotación está siendo distribuido ineficazmente, y por tanto, creando condiciones de concentración de recursos (y de su remuneración deficiente o superflua) con efectos inmediatos en el siguiente ciclo, que comenzará con esas condiciones como su base nueva. De manera que es perfectamente lógico pensar que, en pocos ciclos de cierre, los equilibrios no tienen por qué alcanzar el resultado óptimo que definían las condiciones de la base anterior; ahora esas condiciones definen un equilibrio nuevo..., de donde el próximo ciclo de la acumulación de capital no se ve afectado, pero el nuevo equilibrio que alcanza ya no puede lograr el óptimo que debió lograr con las condiciones preliminarmente definidas. El esquema de equilibrios que define la DSGE no garantiza, a mi entender, que esos equilibrios se desplacen hacia alcanzar el principio económico especificado en las condiciones originales, y más bien expone equilibrios móviles que van modificando las condiciones que originalmente definían una eficaz y eficiente distribución de las remuneraciones de los factores, conduciéndolas hacia una distribución económicamente perversa por la presencia en la acumulación de capital de la tendencia hacia su concentración.

Una vez alcanzado este conocimiento de la dinámica del proceso de producción como acumulación de capital, llegamos a la conclusión de que mientras las sociedades procedan así, van distanciándose de que los equilibrios del sistema alcancen el principio

económico, esto es, lograr los mejores resultados con los recursos escasos disponibles.

Remato esta discusión con la referencia a estudios empíricos donde se observa el crecimiento de las empresas más grandes con relación a las más pequeñas, contradiciendo la ley de Gibrat, robusteciendo con ellos nuestra primera propuesta hipotética de la existencia en la estructura productiva regentada por la acumulación del capital de una tendencia estructural hacia su concentración y, según la segunda hipótesis, de una tendencia en el tiempo hacia la concentración de la producción en sus sectores, en detrimento de la capacidad del sistema de alcanzar resultados óptimos.

El sistema de distribución capitalista del producto social se nos aparece determinado, entonces, entre los otros factores de la ortodoxia económica, por el poder de negociación de la estructura institucional, y por las condiciones de dominio de los mercados.¹⁸ Queda claro, de esta manera, que la política económica y monetaria fundada en el paradigma económico neoliberal no puede lograr equilibrios macroeconómicos estables, justos y eficaces; equilibrios que remuneren adecuadamente (según sus reales aportes) a los factores de la producción en general, al errar en la identificación concreta de las causas que generan los desequilibrios que pretenden combatir. Y no obstante esto, por su naturaleza paradigmática (a lo Khun) haya alcanzado a forjar un nivel de hegemonía tan alto en el imaginario social, que ha constituido una racionalidad de acción social que obedece a los dictámenes de este paradigma y a las necesidades de la acumulación de capital.

18 Múltiples son las evidencias que se encuentran en la literatura especializada más reciente, cuando el tema de la concentración de los mercados ha tomado nuevamente importancia. En un actual estudio (2021), funcionarios del Banco Central Europeo (ECB) descubren que los efectos de la política monetaria son desiguales en los mercados concentrados (dominados por las grandes empresas de la competencia). Tanto las restricciones al crédito bancario propiamente dicho, como los efectos de las tasas monetarias para “regular monetariamente” el funcionamiento de la economía, son ineficientes para regular el comportamiento económico de las grandes empresas (Ferrando, A., McAdam, P. *et al*, 2021).

La concentración en los principales sectores productivos en Costa Rica

Para cerrar esta fase del proyecto de investigación, pensé en realizar un estudio de los grados de concentración de los principales sectores de la producción del país. Con él buscaba evidencia empírica particular de la concentración y centralización de los recursos productivos en la estructura productiva. Ese trabajo lo llevé a cabo obteniendo los datos con la colaboración de algunas personas del Departamento de Estudios Económicos del Banco Central de Costa Rica, así como de otras personas que colaboraron para la debida utilización de las medidas de concentración de la producción y los ingresos.

Los resultados del estudio se presentan en el Capítulo VII de este volumen. Hago la observación, de que este capítulo recoge principalmente estos resultados, más una breve introducción que actualiza algunas de las discusiones sostenidas en los capítulos anteriores, mientras que el artículo que fue publicado en la revista *Economía y Sociedad* de la Universidad Nacional con el título “La acumulación de capital, impedimento para los equilibrios eficaces del sistema económico” contó con resumen de cada uno de los artículos que lo precedieron, y que decidí eliminar en ese Capítulo VII, considerando que ya esos resúmenes se han hecho precisamente en esta Presentación. De manera que el Capítulo VII recoge, principalmente, el estudio empírico con los datos de la concentración en los cuatro principales sectores productivos del país: el agropecuario, el manufacturero, el comercio en general y el de servicios, que suman una tercera parte del PIB nacional y más de las dos terceras partes de los ingresos empresariales reportados en la matriz del Banco Central denominada “Estadísticas Empresariales”.

Bibliografía

Bekerman, Federico (2021). *La división micro-macro y el método de la economía política*. Bernal, Universidad nacional de Quilmes. <https://biblioteca-repositorio.clacso.edu.ar/bitstream/CLACSO/169846/1/Division-micro-macro.pdf>

De Pablo, Juan Carlos (2020). Oliver Eaton Williamson (1932 – 2020). *Contexto*, 1607. <https://puntodevistaeconomico.com/2020/05/23/oliver-eaton-williamson-1932-2020-por-juan-carlos-de-pablo/>

Domingo Rosario; Ponce, Jorge; Zipitria, Leandro (2016). *Regulación económica para economías en desarrollo*. Montevideo: Departamento de Economía, FCS, Universidad de la República.

Habimana, Olivier (2015). From Coase to Williamson: Evolution, formalization and empirics of transaction cost economics, *Journal of Social Economics*, 3 (1), 36-42. https://www.researchgate.net/publication/289378746_From_Coase_to_Williamson_Evolution_Formalization_and_Empirics_of_Transaction_Cost_Economics

Marx, Karl (1977). *El Capital*. T. I, cap. XXI. México: Siglo XXI.

Pedrique, Belen; Stub-Wougarft, N.; Some C., Olliaro P. et al. (2013). The drug and vaccine landscape for neglected diseases (2000-11): a systematic assessment. *The Lancet*, Vol. 1, diciembre. <https://www.thelancet.com/action/showPdf?pii=S2214-109X%2813%2970078-0>

Reuben-Soto, Sergio (2019b). La acumulación de capital transgresora de la organización económica. *Revista de Economía Coyuntural* 4 (3), 57-110. Santa Cruz de la Sierra: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales José Ortiz Mercado, Universidad Autónoma Gabriel René Moreno. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/106544/1/MPRA_paper_106544.pdf

Reuben-Soto, Sergio (1995). *Crónica de un des-Ajuste Social*, Vicerrectoría de Acción Social, Universidad de Costa Rica, Ciudad Universitaria Rodrigo Facio. <https://kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/28855>

Reuben-Soto, Sergio (1999). *Ajuste Estructural en Costa Rica*. San José: Ed. Porvenir.

Vargas, Luis P. (2020). *Costa Rica, 1985, 1997: Liberalización y ajuste estructural o la autodestrucción del neoliberalismo*. San José: Ed. UNED.

Villasuso, Juan M. (2000). *Reformas estructurales y política económica en Costa Rica*. San José: Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica.

Williamson, Oliver (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Xi Jinping (2014). *La gobernación y administración de China*. Beijing: Ediciones en Lengua Extranjera.

Capítulo I

La crisis económica actual: una visión desde la economía política¹

Introducción

La economía política ofrece un enfoque de la crisis actual que difiere de la óptica que de ella han levantado las perspectivas fundadas en la síntesis neoclásica. No obstante que algunos seguidores de esta hayan llamado la atención sobre uno de los principales problemas que presenta el panorama económico global, como es la desigualdad de ingresos entre los estratos ricos y los más desposeídos (Krugman, 1998; Stiglitz, 2008) este hecho no ha sido utilizado en el análisis general de la crisis hecho por ellos, como elemento explicativo, o bien, esta desigualdad se ha mencionado como una situación que se acrecentará como resultado de la depresión, o que preocupa por los efectos deletéreos que pueda tener sobre esos últimos estratos sociales, mas no ha sido visualizada como una de sus causas principales. Pero si enfocamos la crisis desde el modelo de explicación del capitalismo que elaboró Karl Marx, la desigualdad se ofrece como el principal causante de las crisis económicas. Por tanto, teniendo en vista que los resultados de los planes de salvataje de las actividades económicas propuestas desde la perspectiva neoclásica, no han logrado restablecer condiciones reales de crecimiento (o solo lo han hecho en forma parcial) pero aún más, particularmente porque esos planes pueden tener una orientación signada por los intereses, ya sea de las elites económicas, ya de los gobiernos de las naciones poderosas,

1 Este artículo fue publicado en la *Revista de Ciencias Sociales*, vol.26, no.2, II semestre de 2008, de la Universidad de Costa Rica.

orientándolos hacia resultados más comprometedores para el equilibrio general, nos interesa analizar la situación desde la perspectiva de la economía política, de manera de observar otros aspectos de la realidad socioeconómica que, desde la economía convencional, simplemente pasan inadvertidos, y que para nuestra realidad como país en vías de desarrollo y con bajos niveles de acumulación de capital, resulta de la mayor importancia en la medida en que ese conocimiento nos permite tomar disposiciones que favorezcan tanto a nuestro proceso de acumulación de capital interno, como el mejor reparto de la riqueza generado por este.

No podemos inadvertir que la explicación propuesta por John Maynard Keynes para la gran crisis de los años treinta del siglo pasado, aunque aderezada con los elementos propios de la economía convencional, estaba fundada en el reconocimiento de un origen pedestre de esta; nada más y nada menos que la “debilidad de la oferta agregada”, que no es otra cosa que la pobreza relativa de la gran masa de trabajadores y consumidores. Keynes se las agenció para explicar el problema sin hacer referencia explícita a la necesidad de repartir el pastel de mejor manera (o a la “curva de ingreso marginal” que su amigo Harrod había propuesto en un artículo cuya publicación el mismo Keynes retuvo como editor del *Economic Journal*, sin clara explicación, por más de dos años), pero su argumentación conduce al reconocimiento del problema que presenta para el ciclo económico, la escasez de dinero en manos de las personas dispuestas a comprar los bienes que han sido producidos en el ciclo anterior (The New School, 2008) lo que pone en evidencia, obviamente, un trance de concentración del ingreso en pocas manos.

De manera que nos parece teóricamente ético revisar el origen de la crisis, recurriendo al fundamento de la explicación del comportamiento económico en el capitalismo que desarrollaron los

economistas políticos; esto es, partiendo de la teoría del valor fundado en el trabajo, así, el comportamiento “racional” se planteaba en función de la maximización del valor, de manera semejante a como se lo plantea la economía convencional a la hora de explicar las relaciones económicas interpersonales o del valor fundado en la utilidad, mas el valor fundado en el trabajo esboza *ad limini*, como el lector podrá entender, el tema de la explotación, o sea, plantea el tema de un intercambio en el que uno de los agentes en la relación vea esquilma- do su trabajo por el otro; mientras que en el marco de la otra perspec- tiva, al ser la utilidad relativa, ambas partes pueden llegar a acuerdos plenamente satisfactorios, en los que ambas ganen más (recordemos el ejemplo ricardiano del intercambio de vinos portugueses y de fe- rrocarriles ingleses) así, relaciones económicas enmarcadas en con- textos de poder diferenciados, en el enfoque de la economía política, determinan la existencia de relaciones de intercambio desiguales, y explican el despliegue y generalización en los intercambios de una *racionalidad* de la explotación cuyas consecuencias no pueden ser otras que el acrecentamiento de la explotación y de la desigualdad, generando, inevitablemente, inestabilidad social y crisis recurrentes.

La acumulación privada de valor (o capital) se erige, pues, en un principio civilizador cuya extensión *urbi et orbi* solo es explicable por su capacidad de producir bienestar en el crecimiento; esto es, bien- estar mientras haya aumentos en el producto social que permitan su redistribución. Redistribución que, no obstante, por la naturaleza inicua de las relaciones del capital, se lleva a cabo de manera irremi- siblemente desigual. Esta perspectiva de la explotación arroja una visión de la realidad social agónica que, a pesar de su naturaleza ini- cua, por el carácter de necesidad vital y de fundación de la supervi- vencia que ha alcanzado la organización social, las crisis que supone

no pueden llegar a subvertir el orden general, sin poner en peligro el elemental sentimiento de seguridad ontológica que la legítima.²

Finalmente, debemos decir que los más recientes hechos históricos que antecedieron al surgimiento de la crisis que ocupa este análisis, han sido estudiados, en forma coherente con la perspectiva de la economía política, por un enfoque teórico denominado “de la regulación”, que nos parece heurístico para ayudar a comprender la situación que nos ocupa. A efecto de utilizar la perspectiva de la regulación en este análisis, exponemos brevemente los principales conceptos utilizados por este enfoque teórico que, tal y como lo han señalado sus proponentes, constituye un intento de fundar una escuela de interpretación de la realidad socioeconómica actual, basado en los fundamentos teóricos de la teoría del valor trabajo y de la explotación.

Breve exposición de la teoría de la regulación

En realidad, en sus primeras versiones, la propuesta se presentó como un plan de investigaciones orientado por la proposición teórica que describe la crisis del capitalismo central de los años setenta del siglo pasado y el inicio de la era thatcher-reaganiana de reducción del aparato del Estado. El fundamento de esta proposición fue la transformación en los patrones de acumulación de capital en las empresas; obligadas estas, de una parte, por la recurrente reducción de la tasa de ganancia debida a las regulaciones sociales y estatales y de otra, por la necesidad de aumentar dicha tasa, evitándolas. Parte,

- 2 El desarrollo de la teoría propone, como el lector sabe, la hipótesis del despliegue de contradicciones económicas, sociales y políticas internas que generan condiciones para una revolución social. Revolución que no llegaría si no es por la acción política (voluntaria y consciente) de las clases explotadas, precisamente por el carácter de “imperativo para la supervivencia” (social e individual) que tiene el orden del capital. El surgimiento de restricciones ecológicas (y de limitación de recursos naturales) al imperativo del crecimiento de la acumulación privada de capital (ciertamente no contempladas en el análisis marxiano) acrecentarían las condiciones para la revolución social.

por tanto, de desarrollar los elementos constituyentes del concepto marxiano del “modo de producción”.

Para poner en evidencia la existencia de distintas *formas* de organizar la producción social en distintos momentos históricos, Marx propuso el concepto de modo de producción. Estas *formas*, sugiere Marx, están inevitablemente asociadas al desarrollo técnico alcanzado por la sociedad, a su capacidad de control, dominio y apropiación de la naturaleza, a su facultad para formular y ejecutar proyectos productivos de variada envergadura social, a las libertades que concedan sus normas morales y sus relaciones sociopolíticas, etc. El modo de producción, por tanto, es un concepto que aglutina para su comprensión, el conjunto de condiciones histórico-sociales que constituyen una especie de estructuras económica, política y socialmente consistentes. Pone en evidencia la existencia de relaciones sociales coherentemente integradas en determinados períodos históricos, que hacen posible para determinadas poblaciones de determinados territorios, la producción social y su distribución.

Empero al debate que ha generado, este concepto se orientó más hacia la distinción general de ciertas características que definían distintos momentos históricos y distintas poblaciones (tales como el modo de producción asiático, el modo de producción feudal o el modo de producción burgués, etc.), más que hacia la definición y precisión de los elementos propiamente constitutivos de tales estructuras.

La escuela de la regulación se propone, más bien, investigar los elementos constitutivos del modo de producción burgués llamando la atención en las particularidades con que sus principios se expresan en la realidad histórico-concreta (el concepto metódico más acertado es el de *formación social*³), apostando a que con este esfuerzo se pueden

3 No vamos a abundar en esta discusión que ha sido tratada, en primer lugar, con la larga polémica sobre los modos de producción históricos (Hobsbawm, s.f.) donde puede verse la crítica al concepto por Raymond Aron (Aron, 1969), y en segundo lugar, con la discusión establecida por Althusser sobre el concepto de formación social (Althusser, 1985), de hecho, uno de los fundadores del enfoque regulacionista Lipietz, en “From althusserianism to ‘RegulationTheory’” (Lipietz, 1993) pone claramente en evidencia el legado del pensamiento althusseriano en el regulacionismo.

observar y comprender mejor las transformaciones a su interior. Indaga así, al interior de la organización social, los principales elementos que constituyen las estructuras de la producción y de la distribución del producto social, como inmediatamente veremos.⁴

El primer conjunto de relaciones, el paradigma industrial

El primer conjunto de relaciones reconocido por el enfoque de la regulación como el *paradigma industrial* es el de las relaciones que establecen los individuos y grupos para gestionar, organizar y administrar la producción (Lipietz,1989). El paradigma industrial es la forma particular en que una sociedad, país o nación organiza las relaciones laborales, las actividades industriales y las actividades comerciales y financieras. Como fácilmente se comprenderá, es la forma particular en que se articulan los trabajadores en las empresas y las empresas entre sí; de esta manera, por ejemplo, podemos distinguir netamente entre la organización, relaciones laborales y articulación entre las empresas cafetaleras, cañeras y ganaderas del siglo XIX en los países centroamericanos (para no mencionar el resto de las pequeñas empresas, “comunidades productivas”, artesanales y campesinas que constituían fundamentalmente el universo productivo de la época), y esas relaciones en las empresas de mediados del siglo XX; ni tampoco son iguales las formas como esas empresas se relacionan con el entorno internacional en los dos períodos, y más aún en la actualidad. Podemos decir así, que hubo una transformación importante en el paradigma industrial de los países del Istmo, en el lapso señalado.

El lector puede advertir la correspondencia considerable entre el paradigma industrial definido antes y el proceso de acumulación de capital que describimos brevemente en la introducción de este trabajo. Podemos relacionarlos ahora de manera más consistente,

4 Puede verse una revisión de la discusión sobre la teoría en Boyer y Seillard (2002).

señalando que el paradigma industrial es una forma particular e histórica de organizar y administrar (cuando la sociedad termina siendo dominada por el capital) la creación de valor y la gestión del excedente: mientras una sociedad no esté regida por las necesidades de la acumulación de capital en toda la dimensión social – como sucedió en las naciones latinoamericanas hasta mediados del siglo pasado, con pocas excepciones notables– (Reuben-Soto, 1982) los paradigmas industriales o productivos, en estas naciones, respondían a otra lógica que, si quisiéramos asociarla con propuestas históricas, podríamos denominarla como lógica de la dominación oligárquica; pero en el momento en que el capital se erige como la lógica fundamental, las organizaciones productivas e industriales (los paradigmas industriales) se establecen en función de los intereses de la explotación del trabajo asalariado.

El segundo conjunto de relaciones, la estructura de la regulación

De las consideraciones anteriores surge el segundo conjunto de relaciones que el enfoque de la regulación privilegia para el análisis. Es el de las *instituciones de regulación*. Este conjunto de relaciones nace, en principio, como resultado del proceso de explotación propiamente dicho. De hecho, si quisiéramos afinar el concepto podríamos identificar dos grupos de instituciones de regulación, el que busca regular propiamente las relaciones obrero-patronales (o en términos más generales trabajo-dueño del medio de producción), y el que busca regular la distribución social del excedente generado entre los distintos grupos y estratos sociales.⁵ Para el caso de este trabajo lo consideraremos como un solo conjunto de instituciones formales e informales que aparecen como resultado de la necesidad

5 Sobre este particular puede verse Bonanno y Constance (1996) particularmente los Capítulos II y III, Lipietz (1989), Bustelo (2003).

social de no ver interrumpido el proceso de acumulación de capital que se ha convertido ya, en el momento en que lo observamos, en el *mero proceso* de producción y distribución social, por lo que cualquier amenaza a su interrupción amenaza la supervivencia de la sociedad.

La estructura de regulación (como conjunto de instituciones formales e informales) aparece como una necesidad social, vital, fundamental, que establece las condiciones sociales para hacer fluido y regular el proceso productivo, y en particular para nuestra era, de acumulación de capital, de manera semejante a como lo analizábamos párrafos arriba; esa estructura está constituida, pues, por un conjunto de condiciones sociales (entre las que podemos señalar las de carácter histórico, político y cultural) que establecen en los ordenamientos jurídicos y en los comportamientos de los pueblos, normas, usos y costumbres que hacen posible un proceso de acumulación de capital (y de explotación) sin mayores contradicciones e interrupciones⁶; así, para ilustrar el punto, la estructura de regulación de nuestros países de mediados del siglo XIX es distinta a la estructura de regulación que se comienza a asentar a mediados del siglo pasado.

Ahora bien, al articularse esos dos conjuntos de relaciones sociales, el conjunto de relaciones por las que se organiza la actividad industrial de la nación, o paradigma industrial, y el conjunto de relaciones que regulan la acumulación de capital, o estructura de regulación, lo que obtenemos es una organización social altamente estructurada. Pueblos que han alcanzado un grado de organización social particular, consiguiendo un proceso socialmente integrado y relativamente regular que les permite su supervivencia como organización colectiva.

6 Tómese bien en consideración que, como se mencionó arriba, en el momento mismo en que el capital domina la dinámica social; la interrupción del proceso de acumulación de capital representa una seria amenaza a la supervivencia social y, por ende, es percibida por los individuos como una amenaza a su supervivencia y a la de toda su familia. de ahí la fuerza implícita cohesionadora de las relaciones capitalistas de producción.

El tercer conjunto de relaciones, el entorno internacional

Empero, esa articulación no puede llevarse a cabo, especialmente cuando el capital ha ya alcanzado altos grados de dominación, sin la consideración de las formas en que otros países y naciones han venido estableciéndola.

De ahí surge un tercer conjunto de regulaciones porque los conjuntos anteriores deben articularse de alguna manera con las formas de acoplamiento que los países que dominan la escena internacional han acordado o están en vías de acordar para ellos y entre ellos; de esta manera, el enfoque de la regulación incorpora dentro de los elementos de su análisis un tercer elemento, el del *entorno internacional* (Aglietta, 1982), (Lipietz, *et al.* 1989), (Bustelo, 2002). En tanto la dinámica económica y política –y cada vez más la misma dinámica cultural agregamos nosotros– de una sociedad, establece relaciones importantes con el entorno externo a sus fronteras, esta dinámica no puede menos que depender en menor o mayor grado de las condiciones del entorno internacional.⁷ Este entorno internacional (hasta ahora) ha estado determinado por las normas, prácticas y costumbres de los países que dominan el ámbito internacional, por las mismas formas con que ellos, como decíamos arriba, articularon sus paradigmas industriales y su estructura de regulación, ejerciendo una influencia notable entre los países en vías de organizar su propio proceso de acumulación de capital. Aglietta (1982) discute el papel del sistema internacional de pagos (sistema monetario y financiero) en la estructuración de un orden internacional de producción

7 Nos parece que, de esta manera, la escuela de la regulación contribuye a la concreción de un concepto tan general con el que Immanuel Wallerstein engloba distintas manifestaciones históricas concretas con que se expresa, según este, el capital como modo de producción global (Wallerstein, 1991). Las distintas estrategias productivas, su integración territorial, las relaciones empresariado-estado-sociedad, y las expresiones político-institucionales de la lucha de clases en las distintas naciones, entre otros aspectos, se expresan en los conceptos de paradigma industrial y estructura de regulación, dándole un sentido de modo global de organización al entorno internacional, constituido en el marco de la dominación del capital.

(o régimen de acumulación), en el que, inevitablemente, quedan atrapados todos los países.

De esta manera, el enfoque de la regulación concluye su propuesta con el concepto de *régimen de acumulación* (Lipietz, idem), (Bustelo, 2003). Este concepto describe una articulación coherente y consistente entre un paradigma industrial, una estructura de regulación y un entorno internacional. Cada país, cada nación, cada pueblo que se autogobierna (donde gobierno lo entendemos enmarcado en las determinaciones históricas del momento), constituye un régimen de acumulación que hace coherente la articulación interior de sus estructuras de acumulación y de regulación con el entorno integrado internacionalmente.

El régimen de acumulación nacional

Planteados así los elementos que le dan fundamento a la perspectiva que queremos levantar de la recesión económica contemporánea, proponemos unos antecedentes que ayudan a aclarar el período inmediatamente anterior a ella. La Primera Gran Guerra y la crisis de los años treinta habían dejado como resultado un mundo de naciones y un *ordenamiento internacional*, y en el plano económico, se había estructurado un *régimen de acumulación* que como lógica tenía la acumulación de capital a escala nacional. De esta manera, el entorno internacional en ese momento era solo un espacio externo para el juego del capital nacional, que debía adecuarse o ser utilizado en beneficio de los intereses de su acrecentamiento doméstico.

Este particular régimen de acumulación nacional imponía una coherencia interna entre los grandes agregados macroeconómicos, de manera que el modelo productivo-industrial (o *paradigma industrial* en la perspectiva de la Regulación), que establecía las relaciones obrero-patronales, la organización empresarial y la forma de aplicación y compromiso del trabajo en la producción, debía guardar cierta coherencia con la *estructura de regulación*, que contenía el conjunto

de normas y reglas, usos y costumbres que limitaban o regulaban la apropiación por parte de los dueños del capital, del excedente socialmente generado. Esta consistencia solo rota en períodos cortos o desequilibrios momentáneos, garantizando la continuidad del ciclo de los negocios, evitando las grandes crisis económicas.

Por lo tanto, el régimen de acumulación que se establece en este período es el constituido por un paradigma industrial de grandes empresas verticalmente integradas, de producción masiva, que producen la mayor parte de las piezas del producto final, con un contrato de trabajo colectivo o convenciones laborales nacionales, regionales, por sector o por empresa y, por tanto, con el involucrado del trabajador regulado por los sindicatos y la convención colectiva, por una parte (Lipietz *et al.*, 1989), y por otra, por el lado de la estructura de regulación, la legitimación y sanción por parte del Estado sobre las convenciones de trabajo y la supervisión de su cumplimiento, una política de salarios mínimos y crecientes que responda a la política de distribución de los beneficios del progreso técnico, y una política social que reduzca o atenúe la desigualdad de oportunidades entre las clases sociales originada en una deficiente distribución del ingreso, como resultado de la propiedad privada del capital. Si quisiéramos privilegiar la dimensión de la organización de la producción como lo hace el enfoque de la Regulación, podríamos llamar a este régimen de acumulación, *fordista*, en referencia a aquella frase atribuida a Henry Ford al ser cuestionado sobre cómo pensaba vender la producción en masa de vehículos que resultaba del montaje en cadena: “...se los venderé a mis empleados”, habría respondido; bosquejando así una estructura de producción en la que los empleados podrían (cosa totalmente inusitada en ese momento) tener acceso a los recursos suficientes para hacerse de un coche o, si atendemos a la coherencia de los agregados macroeconómicos, podríamos llamarlo

keynesiano.⁸ Un modelo de acumulación definido por el nivel técnico alcanzado, por la organización social nacional, con representación obrero-patronal, por un entorno internacional organizado en naciones que actúan como sujetos económicos independientes y por una concepción del capital y del mercado como medios sucedáneos para alcanzar fines políticamente definidos. Ciertamente, la competencia por el bienestar social, el crecimiento y el confort que se establece entre sistemas políticos y socioeconómicos en el marco de la Guerra Fría, es una expresión concreta de la presencia de criterios políticos en la formulación de los objetivos del crecimiento económico y de los proyectos de desarrollo social de la época.

Ese modelo de acumulación definido para los países industrializados que habían alcanzado altos niveles de acumulación de capital *per cápita*, se expresa o se concretiza de manera distinta en el resto del globo, donde los niveles de acumulación de capital *per cápita* son mucho menores. Precisamente, partiendo del concepto de “formación social”, la forma concreta con que los regímenes de acumulación se presentan, adquiere especificidades en los mismos países industrializados, y con mayor razón en los países *subcapitalizados*. Los esquemas de producción no pueden estructurarse en ellos de manera semejante a como se desarrollaron en los países del centro debido a los niveles de acumulación de capital; la organización obrera no alcanza tampoco la consistencia que tiene en aquellos y las instituciones estatales no tienen el grado de eficacia que despliegan en esos mismos; las instituciones formales e informales tradicionales han sido parcialmente suplantadas en los países periféricos por nuevas instituciones impuestas por las élites modernizadoras y sus relaciones comerciales con el centro, así como, finalmente, las características del intercambio comercial internacional entre unos y otros son

8 El keynesianismo, al ser una respuesta pragmática a una crisis, no puede plantearse explicaciones a ella sino dentro de la perspectiva convencional desde donde la analiza. Ese es el problema del pragmatismo entendido como aquel pensamiento que no se plantea el fundamento o la naturaleza de los problemas que pretende resolver, que sus soluciones solo son paliativas y no medicinas radicales a la enfermedad

diferentes, precisamente por el nivel de capital y trabajo inculcados en los productos intercambiados. Para América Latina, el modelo de acumulación de capital que se establece en concordancia con el fordista del centro es el que, si atendemos al proyecto de sustitución de importaciones que se propone desde la CEPAL por esa época, podríamos denominar *desarrollista*.⁹

En un trabajo conocido por nosotros recientemente, Lipietz (1989a) propone precisamente la idea de articular las formaciones sociales conocidas como “periféricas” por la teoría social latinoamericana, con el régimen de acumulación fordista. Hemos utilizado algunas de sus consideraciones apegándonos cuidadosamente a los conceptos históricos desarrollados por el análisis social latinoamericano, para hacer el análisis siguiente:

Las características principales que podemos mencionar del *desarrollismo* son, en primer lugar, un paradigma industrial que busca construir en el sector manufacturero, empresas semejantes a las empresas del centro, con estructuras administrativas similares, pero con niveles técnicos menores, timoratas culturas empresariales, con menos recursos financieros (aún con el apoyo de las políticas industriales y de financiamiento subsidiado por el Estado), y una organización sindical débil y sin el debido respaldo institucional (salvo excepciones *corporativistas* o alianzas estado-patronales). Estas condiciones dan pie a paradigmas industriales dependientes del desarrollo técnico externo y dependientes de las políticas estatales industriales, financieras y de subsidios tarifarios, y por el lado

9 Una discusión inicial en que asociamos ambos conceptos, la hemos hecho en un trabajo conjunto con Roberto Ayala (Reuben y Ayala, 1996) cuando analizamos la transformación del Estado en los países del istmo centroamericano de los años ochenta y noventa del siglo pasado, y más recientemente en “La teoría de la regulación y la globalización de la periferia”, ponencia ante el XI Congreso de Sociología realizado en San Salvador, 10 al 14 de noviembre de 2008. Finalmente, cabe mencionar que el concepto de “reformismo” también ha sido usado con acepción semejante a la de “desarrollismo” (los usamos indistintamente en un trabajo sobre el papel de las ciencias sociales cf. Reuben, 2003), pero a nuestro entender, el último se ha ido cargando más de relaciones políticas que económicas (Giner, Lamo, Torres, 2006).

de las relaciones laborales, el despliegue de relaciones paternalistas y clientelistas que no contribuyeron en nada para la debida implicación y compromiso de la clase trabajadora con las empresas y de estas con sus trabajadores. Asimismo, en los otros sectores productivos no manufactureros, ese paradigma industrial apenas si logra despegarse de las formas patriarcales de la hacienda, y de las empresas comerciales agroexportadoras que dominaron el período oligárquico, cuando no fueron substituidas sencillamente por el esquema de la empresa de “enclave” en extensas regiones del territorio nacional (Cf. Reuben-Soto. 1982).

Por el lado de la estructura de regulación, como ya se adelantó, la cultura de resistencia y negociación de las clases trabajadoras, había sido turbada y reducida a la impotencia durante la organización “hacendario-oligárquica” de la producción y, cuando comienza a desplegarse el desarrollismo, estaba apenas surgiendo entre los sectores artesanales arruinados por el desarrollo industrial.¹⁰ Las políticas sociales y laborales apenas si se ponían en práctica por un Estado ineficiente, dando como resultado una estructura de regulación sumamente débil e ineficaz comparada con la que despliegan los países que se articulan en el régimen de acumulación fordista.

Finalmente, con respecto al entorno internacional, lo que se encuentra en las regiones subdesarrolladas (*subcapitalizadas*) es esa misma acumulación de capital desigual que ya mencionamos, por la que inevitablemente los países que llegaron tarde a ella pagan una costa por el uso del capital extranjero requerido para articularse con el mercado internacional y con el progreso técnico, limitando su capacidad de formación de capital enraizado en el país. Encontramos programas

10 Por “organización hacendario-oligárquica” entendemos la particular forma de organización de la producción en las haciendas, sus relaciones hacendados-trabajadores-Estado-sociedad y sus relaciones con el entorno internacional; desde la perspectiva que estamos levantando, podemos formular esta relación como un “régimen de acumulación”, en el que la hacienda es su paradigma industrial. Como el lector puede comprender, esta es una vertiente de investigación histórica que presenta interés para efectos de comprender, desde esta nueva perspectiva, la lógica del comportamiento social después de la independencia de los países latinoamericanos.

de ayuda al tercer mundo que buscan la *fordización* de los países que lo constituyen, con lo que profundizan las transformaciones en esa dirección, pero sin resolver las contradicciones originadas en los distintos niveles de acumulación de capital, de cultura empresarial, de organización del trabajo asalariado, de negociación obrero-patronal. Las distintas formas de “Alianzas para el Progreso” con sus objetivos políticos del desarrollo dentro del marco del sistema capitalista, lo que hacen es imponer esquemas de organización industrial que responden a las necesidades internacionales del *fordismo*, pero no construyen las bases estructurales requeridas para su cabal desenvolvimiento.

El resultado de este esquema de acumulación desarrollista es, como ya sabemos, naciones relativamente integradas en sí mismas, pero dependientes de los mercados internacionales en fases importantes del proceso nacional de acumulación de capital. El surgimiento de una estructura productiva esquizoide que se planea orientada hacia adentro, hacia la acumulación interna de capital, pero que no puede liberarse de las determinaciones del sector externo, y de contradicciones internas entre los planos de la producción y la regulación, a diferencia de los países del centro y para quienes el sector externo es nada más que una especie de válvula de escape para las irregularidades y desequilibrios del proceso interno de acumulación de capital.

Las contradicciones del modelo de acumulación nacional

Este modelo de desarrollo o de crecimiento (en el fondo, como ya se comprenderá, es un modelo o proyecto nacional de acumulación de capital) constituye un hito importante en el desarrollo del capitalismo, porque asegura un largo período de crecimiento, sin grandes desequilibrios y sin grandes crisis. Es el que podemos identificar para la economía estadounidense con el lapso de 60 años que va desde el final de la Gran Depresión de los años treinta hasta principios de la década de los noventa del siglo pasado, cuando se acumulan 11 ciclos de depresión y crecimiento, para un total de 117 meses de depresión

económica y 579 meses de crecimiento económico. Si comparamos ese período con el de los 60 años anteriores en esa misma economía, lapso que va desde la recesión de 1869 hasta el crecimiento que precede a la gran recesión de 1929 (véase Tabla 1) encontramos 15 ciclos de crisis con 357 meses de recesión y 390 meses de crecimiento.¹¹ Estos datos muestran, con cierta precisión, la notable diferencia en estabilidad y crecimiento económico entre los dos períodos, demostrando la mayor integración y cohesión interior del modo de acumulación nacional que el enfoque de la regulación ha denominado *fordista*, en relación con la articulación interna del modelo anterior.

La estabilidad del proceso de acumulación, al reducirse las crisis recurrentes por sobreproducción, dio sus frutos durante el período mencionado. Pero no puede negarse que el sistema de regulación que formaba parte del modelo constituía un fardo pesado para la natural necesidad del sistema de generar, competitivamente, mayores ganancias con sus capitales invertidos.

11 Hemos tomado los datos calculados por el Nacional Bureau of Economic Research (NBER) de los Estados Unidos (órgano paraoficial de estimaciones económicas), que pueden ser vistos en <http://www.nber.org/cycles.html>, y que hemos copiado en el Anexo 1 para este trabajo.

Tabla 1

Ciclos y meses de depresión-crecimiento en la economía estadounidense

| | Ciclos de depresión y crecimiento | Meses de depresión | Meses de crecimiento |
|--------------------------------------|--|---------------------------|-----------------------------|
| I período de 60 años 1869 -1929 | 15 | 357 | 390 |
| II período de 60 años 1930 - 1991 | 11 | 117 | 579 |

Fuente: véase nota al pie No.28

Esta necesidad sistémica debió llevar a los propietarios privados de los recursos sociales, a sus empresarios, a sus administradores e ingenieros industriales, a buscar nuevas estrategias administrativas, nuevos métodos de producción, nuevas formas de establecer las relaciones capital-trabajo, nuevos vínculos interempresariales; y a los financistas, nuevos instrumentos y medios para articular la gestión financiera de las nuevas actividades *desconcentradas*. El “sino” del capital se imponía así ineludiblemente y comenzaba a generar una transformación importante en el paradigma industrial fordista. En el trabajo antes citado, Bonanno y Constante descubren cómo para la década de los años setenta comienzan a aparecer en la industria alimenticia de los países ricos, innovaciones técnico-administrativas que auguran una organización de la producción menos vertical y con claros visos de “desterritorialización”, que reunía en las empresas centrales la estrategia productiva y financiera y dejaba a empresas supletorias o estructuralmente desintegradas y *offshore*, partes importantes del proceso productivo y de circulación del capital (cf. Bonanno y Constance, idem, pp.21-75), y a la par, en un reconocido estudio empírico publicado en diciembre del 2005, dos investigadores del departamento de economía de la Northwestern University, Ian L. Dew-Becker y Robert J. Gordon constatan la “explosión” en el

crecimiento de la productividad del trabajo en los Estados Unidos a partir de 1980, “[...] *implicando una notable* tendencia en el crecimiento de la productividad más rápida que en ningún período previo de la [segunda] posguerra”, (Dew-Becker y Gordon, 2005, p.1, figure 1, p.67)¹²; al paso, con este proceso, se inicia la denuncia del acuerdo fundamental obrero-patronal sobre el que se basaba este régimen de acumulación que establecía la aplicación y el compromiso del trabajo con la empresa determinados por convenciones colectivas de trabajo, administradas por el sindicato (empresarial, regional o sectorial) y tuteladas por el Estado. Quizá el ejemplo más patente de denuncia y combate de este esquema se plasma en la famosa huelga de los mineros ingleses de 1984, la cual es brutalmente quebrada por la ahora tristemente célebre Margaret Thatcher, a la sazón primera ministra del Reino Unido. En un reportaje para el diario español El País, Carlos Mendo (1985), a un año de la huelga de los mineros, nos refiere la situación:

La huelga ha dividido familias enteras, ha enfrentado comunidades de trabajadores y ha costado al Reino Unido, hasta el momento, una cantidad superior al billón de pesetas. En el fondo del conflicto subyace el enfrentamiento de dos filosofías: la del nuevo populismo conservador, representado por el radicalismo de Margaret Thatcher, quien considera el excesivo poder sindical de las Trade Unions (sindicatos) una amenaza permanente al sistema capitalista y a la libertad de creación del individuo, y la no menos radical de los sindicatos

- 12 Para algunos investigadores, habría habido un período (aproximadamente entre principios de los años setenta y finales de los años ochenta) cuando se experimentó la combinación de distintos paradigmas industriales y estructuras de regulación, intentando instaurar entornos internacionales afines a ellas; en un esfuerzo por definir un nuevo orden o régimen de acumulación menos regulado (Lipietz y Leborgne, 1989). Pero el experimento rápidamente se decantó por los paradigmas industriales en que la aplicación del trabajador en la actividad empresarial es difusa, con contratos de trabajo individuales y flexibles y con organizaciones empresariales desterritorializadas y desverticalizadas, consecuentemente, con estructuras de regulación favorables a la concentración del capital. Conjunto de elementos que podemos asociar con lo que hoy conocemos como la organización de las transnacionales (véase para aclarar estos conceptos Cap. I de este volumen).

vanguardistas, representada por el presidente de los mineros, Arthur Scargill, para quien la movilización de las masas trabajadoras producirá un verdadero cambio revolucionario en la política británica (Mendo, 1985).

No se había todavía acuñado el término neoliberalismo, pero el autor ya concibe con claridad qué estaba en la base de todo el movimiento.¹³

Con las nuevas demandas por la reestructuración industrial y el despliegue de las altas tasas de ganancia que comienzan a aparecer en los linderos de los sectores productivos que optan por la reestructuración y la internacionalización de su producción, se va constituyendo un nuevo consenso entre distintos sectores de las burguesías nacionales, sobre la necesidad de transformar la estructura de regulación del régimen de acumulación dominante.

Es así como se llega a la revisión del Estado de bienestar en los países del centro, y a la definición del conjunto de medidas y políticas que se identificarán como neoliberales, tendentes a transformar la cultura de negociación del contrato de trabajo, y el ordenamiento legal e institucional que sustentaba el acuerdo obrero-patronal fordista, así como al papel del Estado como regulador y tutor de este acuerdo y de las instituciones públicas surgidas, con el objeto de conservar liso y estructurado el proceso de acumulación de capital a escala nacional.¹⁴

13 En realidad, el inicio del proceso se extiende hasta los años del segundo lustro de la década de los setenta, cuando una ola de protestas sociales y sindicales debilita el gobierno de los países más ricos. E incluso, algunos analistas ven la deposición del presidente Salvador Allende, en Chile, y el descarado reconocimiento de la dictadura pinochetista por esos países, como una advertencia de sus sectores hegemónicos, contra el papel que habían venido asumiendo los sindicatos y organizaciones populares en sus países (Marsden y Hyland, 1999).

14 Quizá la mejor forma de recoger el conjunto de políticas y propuestas que surgen como resultado de esta apreciación de la realidad del capitalismo de fin de siglo XX es con la expresión del "Consenso de Washington" (Washington Consensus), puede verse entre otros Reuben (2004), Bello (2007), Sauma y Sánchez (2004).

Se perfila, entonces, un nuevo horizonte de acumulación de capital; el modelo a escala nacional comienza a romperse, tanto en el plano de la organización productiva como en el plano de la regulación de la distribución y utilización del excedente. La posibilidad que abre el progreso técnico en los medios de comunicación y transporte permite el diseño de estructuras productivas territorialmente dispersas o nacionalmente desorbitadas, con acceso a mano de obra y recursos no sometidos a las regulaciones laborales y virtualmente exentos de las obligaciones fiscales nacionales. Estructuras que pueden articularse con nuevas empresas más flexibles y, por tanto, con acceso a mercados, según la orientación de cada empresa, tanto especializados y exigentes (pero a diferencia de los nacionales de antaño, ahora de tamaño inconmensurable), como a mercados masivos jamás antes imaginados. Michel Aglietta, en el artículo publicado en la *New Left Review* ya mencionado, analiza con gran detalle, cómo el sistema internacional de pagos (monetario y financiero) fundado ahora en el dólar y no en el patrón oro, favorece la circulación internacional de los capitales al no encontrar estas restricciones monetarias en las variaciones de las tasas de interés en el mercado bancario londinense, como sucedía mientras existió el acuerdo de Bretton Woods, encontrándose estos ahora sin mayores restricciones monetarias por el surgimiento de los mercados de eurodólares y otros instrumentos financieros. Empero, esta situación obviamente reduce drásticamente la regulación en la creación de dinero, rompiéndose el “natural” ligamen entre la cantidad de este y su valor, generando nuevas condiciones de inestabilidad (Aglietta, 1982, pp. 13 y ss.).

La crisis del modelo fordista se hace patente ahora en:

- a. los altos costos de la fuerza de trabajo doméstica (comparados con los existentes en el ámbito mundial),
- b. las dificultades para la administración de las instituciones públicas del Estado de bienestar en favor de los intereses de los inversionistas (con la creciente participación de los sectores populares en el ejercicio del poder público y las dificultades de gobierno por los conflictos de representación política),
- c. las limitaciones relativas del tamaño del mercado nacional y
- d. la rigidez implícita de un proceso de acumulación de capital a escala nacional (condiciones financieras restrictivas, culturas administrativas y de inversión timoratas, bajo nivel de desarrollo técnico e infraestructural, capital humano).

La dimensión de la acumulación de capital a escala global asume ahora un carácter real, concreto, virtualmente inmediato. El crecimiento del intercambio internacional ha desarrollado el transporte abaratando su costo y los avances técnicos en las comunicaciones ha hecho posible el intercambio rápido y eficiente de información. La “liberación” de las condiciones de pagos internacionales del patrón oro, y el surgimiento del dólar como medio de pago internacional, amplía las posibilidades de oferta monetaria sin restricciones (regulaciones) de la tasa de interés, como ya se mencionó (Aglietta, 1982, p.13 y ss.). Las condiciones están desplegándose para poder llevar a cabo la ampliación a escala internacional (o transnacional) de la acumulación de capital.

El capital parece poder romper su capullo nacional y prescindir de las condiciones particulares que le dieron vida, pretendiendo dar el paso al vacío para desplegar sus alas con las que cobijar al globo, como amo absoluto del proceso de producción mundial. Parece ahora, finalmente, que va a poder prescindir del Estado nacional, acompañante incómodo por la influencia en él de una racionalidad política que no siempre responde a los intereses del capital, pero que se ha

hecho aún más difícil en los últimos años, cuando se ha agudizado la contradicción entre los intereses de un número cada vez más reducido de capitalistas (con vínculos políticos estrechos) y los intereses del proceso general de la acumulación nacional (con otros sectores burgueses) y, por otra parte, cuando esa racionalidad política está cada vez más cuestionada por los intereses de las grandes mayorías, al alcanzar estas nuevas cotas de representación en la democracia formal burguesa.

La crisis del desarrollismo

En los países de la periferia latinoamericana, particularmente en nuestra zona ístmica, la expresión de la crisis del modelo de sustitución de exportaciones o desarrollista se abre, principalmente, con la crisis de la deuda externa de la década de los años ochenta del siglo pasado. Sus principales expresiones macroeconómicas son:

- a. Dificultades para financiar la acumulación de capital requerida para el crecimiento, (endeudamiento externo e interno).
- b. Crecientes costos sociales y lento crecimiento de los fondos públicos con el resultado de un rápido crecimiento del déficit fiscal (reformas fiscales nunca concretadas).
- c. Deterioro de la tasa de ganancia de las empresas y creciente internacionalización de su capital (venta de empresas al capital extranjero).
- d. Términos de intercambio negativos que desaparecen las oportunidades de financiar el desarrollo industrializado con el intercambio comercial internacional.

Las principales formas en que se expresa la “globalización” del proceso de acumulación de capital en nuestros países, es el vuelco de su actividad productiva al mercado mundial (“Exportemos porque exportar es bueno”, fue el reclamo mediático del gobierno

costarricense que inaugura la década de los años ochenta), y paralelamente, la “apertura comercial”, que significaban en términos reales, la primera, el abandono del proyecto de industrialización por substitución de importaciones al reorientar todo el esfuerzo productivo del mercado interno al mercado internacional y, la segunda, la eliminación de las barreras arancelarias que en la mayoría de los países habían servido para proteger las debilidades de su sector manufacturero, y generar las condiciones para un desarrollo doméstico de la acumulación de capital.¹⁵ En varios trabajos pusimos de manifiesto las transformaciones operadas en el modelo desarrollista costarricense y de los otros países del istmo centroamericano y avanzamos ya a hipótesis sobre los resultados socialmente desestabilizadores de estas transformaciones en nuestras sociedades (Reuben-Soto, 1988, 1990, 1995, 1998, entre otros) (Rovira, 1987).

Todas estas circunstancias resultan, entre otros aspectos, en el deterioro de los servicios (y en algunos casos, productos) elaborados por las instituciones y empresas estatales que comienzan a presentarse, por los ideólogos conservadores, como incapaces e ineficientes, así como en una ampliación de la brecha social y en una reducción de la movilidad social que caracterizó al período anterior.

La privatización de esas instituciones y empresas, sin embargo, no logra revertir el proceso de deterioro en la calidad de sus servicios y productos por las altas expectativas de ganancia y retornos esperados por los inversionistas privados, mientras la liberalización de la inversión privada genera empleos pobres y poco atractivos. Como podrá entenderse, el conjunto de estas situaciones redundan en el incumplimiento generalizado de las expectativas de bienestar social

15 Debemos llamar la atención en el hecho de que estas barreras siguen siendo usadas por los países industrializados que las denuncian, pero que las utilizan para proteger a su sector agrícola, a sus productores agropecuarios y de alimentos, en general; la razón de esta situación no es clara, pero sin duda no puede desecharse la presunción lógica de que obedece a un deseo de no ver debilitada (ante el mercado mundial y los productores externos) una actividad de vital importancia para la supervivencia de cualquier sociedad.

generadas por el sistema, y un creciente malestar ciudadano con la sociedad en que se vive, que hace más azaroso su gobierno.

Así, de manera semejante a lo que sucede en el Centro, el estado desarrollista se presenta como un impedimento en el proceso de globalización del capital que se supone, al fin y al cabo, la nueva vía de crecimiento y desarrollo. La imposición de condiciones “cruzadas” para acceder a los préstamos otrora destinados a proyectos de desarrollo infraestructural, de los organismos financieros internacionales; el despliegue de la ideología neoliberal por medio del “Consenso de Washington”, y el “paradigma de los tigres asiáticos” entre el cúmulo de “indicadores” sobre el crecimiento desplegados por los formadores de opinión, sirvieron para orientar la acumulación de capital a escala nacional hacia las avenidas transnacionales del capital y generar la necesidad de una reforma del Estado, particularmente sus instituciones, que regulaban la acumulación de capital orientada hacia una apropiación nacional de este.

La distribución regresiva del período neoliberal (trickledown)

A estas alturas del primer decenio del siglo XXI, no es mucho lo que hay que agregar para convencer de los infortunados resultados de la “globalización” (como proceso de expansión *urbe et orbi* de la acumulación centralizada del capital) en el plano de la distribución de la riqueza. Para nadie es secreto que estos han sido negativos, aunque de acuerdo con algunos organismos, pueda haber habido una estabilización general de la pobreza.¹⁶

16 En una conferencia reciente en Buenos Aires, el hoy economista jefe del Banco Mundial, François Bourguignon, puntualizó dos aspectos: primero, que la desigualdad mundial se ha deteriorado levemente en los últimos años debido a la desigualdad entre países y, segundo, que la pobreza no ha disminuido debido al crecimiento de la población (Bourguignon, 2006).

Cuando hablamos de globalización, nos referimos desde luego a la particular forma como el capital ha conducido su primer intento de articulación global, rompiendo su capullo original de dimensión nacional. Si vemos ese proceso como desarrollo histórico, el recurso al despliegue de un régimen de acumulación basado en la experiencia nacional, asociado con las primeras formas liberales de regulación, la libre competencia, el albedrío individual, un Estado del *laissez faire*, *laissez passer*, entre otros, parecería consecuente con una visión en espiral de la historia, pero cuando ese recurso se fundamenta en las necesidades estructurales de la organización social, como lo hemos pretendido hacer con el enfoque de la regulación, lo que queda claro es que esta estructura tiene condicionamientos fundamentales que, ante sus propias contradicciones, la hacen recurrir, ineludiblemente, a sus relaciones primigenias. La creciente desigualdad en el ingreso, la ampliación de la brecha entre los que más tienen y los que menos tienen, el crecimiento de la pobreza y de la riqueza, son elementos constitutivos de las relaciones de producción capitalistas, aparte de, como veremos en el Apartado 6, de la concentración del capital y su centralización en pocas manos.

Tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo, los estudios han encontrado fases históricas diferentes en la desigualdad del ingreso. Lo interesante es que estas fases coinciden, con muy buena aproximación, con las fases que el enfoque de la regulación propone como definidas por distintos regímenes de acumulación de capital, definidos estos a su vez, como ya lo vimos, por combinaciones diferentes de distintos paradigmas industriales, distintas estructuras de regulación y distintos entornos internacionales. En un estudio llevado a cabo con datos de 83 países para los años que van desde 1950 hasta 1980, Papanek y Kin (1987) encuentran un progresivo aplanamiento de las curvas de Kusnetz entre 1950 y 1970, coincidiendo con lo que hemos denominado el régimen de acumulación fordista, mientras que a partir de esa década y para 1980, lo que se observa es una reversión en forma de “u” de dicha curva. Con ello revelan que, conforme aumenta el Producto Interno Bruto de

los países en el tiempo, la desigualdad en la distribución del ingreso se modifica debido no solo al aumento en el PIB, sino también a variables *exógenas* al conjunto neoclásico de variables económicas; esto es, a variables de naturaleza sociopolítica. Y más aún, que en los últimos años el crecimiento del PIB tiende a coincidir con distribuciones regresivas del ingreso. Dos fases distintas de la acumulación de capital dominadas por condiciones distributivas diferentes que otro autor, estudiando históricamente la distribución del ingreso en Uruguay y Argentina encuentra para tres épocas distintas; una primera entre 1880 y 1910, en la que el índice de Gini aumenta lentamente (aumento de la desigualdad), una segunda entre 1920 y 1970 en la que el índice de Gini tiene una clara tendencia general hacia la baja y, finalmente, una tercera época a partir de los 70 del siglo pasado, en la que se observa un crecimiento importante de este indicador (Bértola, 2005 pp. 27-28); así, los resultados de Bértola para estos últimos años coinciden con los descritos anteriormente y con los que François Bourguignon encuentra (más atenuados) para todo el mundo, como lo señalábamos en nota al pie anterior.

El deterioro de la regulación fordista impuesta por el mismo crecimiento y la globalización de la acumulación de capital ha resultado en una tendencia importante hacia la distribución regresiva del ingreso en aquellos países y regiones del mundo donde habían surgido, previamente, estructuras de regulación de carácter fordista. Esta tendencia no debe confundirse con una eventual reducción o estancamiento de la “pobreza” mundial, porque son dos cosas distintas. Entrecorramos pobreza, precisamente, porque para efectos de entender la dinámica social, esta no es un estado absoluto, sino un estado definido por su relación con la riqueza. La ampliación de la brecha entre los que más y menos tienen se convierte, así, en una variable fundamental para explicar el comportamiento social en general, y el económico en particular, si concebimos éste, no circunscrito a los modelos pragmáticos de la economía convencional, sino buscando la comprensión de las variables fundamentales del sistema general. En el estudio antes citado de Dew-Becker y Gordon, ellos analizan la relación entre los ingresos más altos y los más bajos en los Estados Unidos y llegan a la conclusión

de que, a partir de la década de los setenta del siglo pasado, solo el 10 % más alto de los ingresos y salarios de ese país, creció más o igual al incremento experimentado en la productividad general (Dew-Becker y Gordon, 2005, p.43) y más adelante señalan: “Nuestro análisis [...] sugiere que la mayor parte del desplazamiento en la distribución del ingreso ha sido desde el 90 por ciento del fondo al 5 por ciento de arriba, y especialmente al 1 por ciento más alto” (p.51).

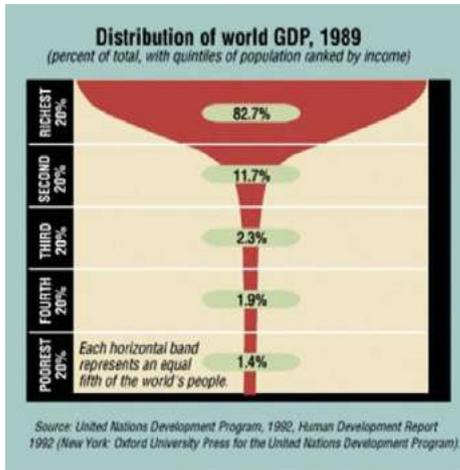
Constatan, consecuentemente, un importante crecimiento en la brecha entre los ingresos extremos de la distribución (Idem, p.51). Asimismo, confirman un adelgazamiento de las clases medias dibujando un marcado perfil de embudo para el ingreso.¹⁷

Reclamos como el anterior han sido hechos por otros muchos investigadores estadounidenses, como puede verse en las referencias que nos sugieren los dos autores antes mencionados, y de manera semejante, pueden encontrarse para la mayoría de los países más industrializados que procedieron a dismantelar y reducir su estado de bienestar, que constituyó el núcleo institucional de su estructura de regulación fordista. Un estudio más comprehensivo lo lleva a cabo Robert Hunter Wade en un artículo publicado en la Revista del Fondo Monetario Internacional “*Finance & Development*” en el cual señala que de los ocho o diez métodos estadísticos para medir las tendencias en la distribución del ingreso en el mundo, solo uno da como resultado una leve tendencia, en los últimos veinte años, hacia la igualdad, mientras los otros, dan resultados que denuncian un crecimiento en la desigualdad general para esos años (Hunter, 2001, p.2).

Cuando se observa la Figura No. 1, en forma de embudo, de la distribución del ingreso en el mundo, no se puede menos que reconocer lo acertado de la expresión inglesa para denominar (no sin ingenuidad) el esquema de distribución prohijado por los neoliberales con el vocablo “trickle down” o goteo, obligando a la pregunta ¿y por qué tiene que ser así?

17 Sobre el deterioro de los grupos de ingreso medio pueden verse para los Estados Unidos (Kennedy, P., 1998); Booza, J., Cutsinger, J., Galster, g., 2006), entre otros.

Figura 1. Distribución del GDP mundial, 1989



Fuente: Robert Hunter Wade (op. cit., p.2).

El neoliberalismo periférico y la acumulación transnacional

Algo semejante sucede en la periferia, y en América Latina, con lamentable intensidad. El esquema de centro-periferia, que explica con verosimilitud la dinámica social entre los países industrializados y América Latina, particularmente, definió un régimen de acumulación desarrollista para la Región con las características señaladas en el apartado No.3 de este artículo. El desarrollismo definió un modelo fundado en el principio fordista de “acumulación de capital apropiado nacionalmente” y sometido a las regulaciones sociales que cada sociedad había estimado convenientes para el bienestar común; muchas de ellas, desde luego, tenían un carácter redistributivo que modificaba en mayor o menor grado las desigualdades originadas en el régimen de acumulación hacendario-oligárquico que había dominado la historia postcolonial de la Región.

El proceso de desregulación, privatización y apertura internacional que se lleva a cabo en América Latina durante los decenios que van de los años setenta al de los noventa del siglo pasado teniendo como paradigma el modelo chileno-pinocetista, conduce a una sustantiva transformación de los grados de desigualdad alcanzados durante los decenios anteriores (CEPAL, 2000), (Londoño, 2002), (Banco Mundial, 2004)¹⁸, (Gasparini, Cicowicz Sosa, 2012). En uno de ellos, el lector podrá identificar una marcada influencia del enfoque de la regulación al asociarse ahora el tema de la *heterogeneidad estructural* del desarrollismo, con el modelo de organización industrial (o la naturaleza “de clase mundial” o transnacional de las empresas) y la calidad del trabajo ofrecido, y sus efectos en la desigualdad social; copiamos textualmente:

La heterogeneidad estructural de los sectores productivos ha aumentado: hoy en día la región tiene más empresas de “clase mundial”, muchas de ellas subsidiarias de transnacionales, pero también muchas empresas, especialmente medianas y pequeñas, que no han logrado adaptarse al nuevo contexto. Como consecuencia, el mercado de trabajo ha experimentado un deterioro en muchos países, lo que en varios de ellos se refleja en un aumento del desempleo abierto o de la informalidad. Junto a la mayor heterogeneidad de las estructuras productivas y al aumento en la diferencia entre las remuneraciones de los trabajadores con educación universitaria y el resto, este hecho ha afectado en forma adversa la distribución del ingreso, que en su conjunto muestra un deterioro de largo plazo en muchos países de la región, como parte de una tendencia por lo demás universal. Este hecho está, sin duda, tras los problemas de cohesión social que afectan crecientemente a muchos países de la región, como asimismo los problemas de gobernabilidad. (CEPAL, 2000, p.14).

18 Los autores de este trabajo parten del preconcepto de que América Latina ha sufrido persistentemente de altos grados de desigualdad, y sugieren medidas económicas, sociales y políticas para solventar el grado actual. Por ese motivo, el estudio no aporta evidencia sobre el comportamiento histórico de la distribución del ingreso en la Región.

Más aún, en el 2007 la CEPAL vuelve a llamar la atención sobre la desigualdad en la región; el diario mexicano *La Jornada* en su edición del domingo 23 del 2007 recoge las declaraciones de José Luis Machinea, secretario ejecutivo de la CEPAL, en anuncio hecho el día anterior en un foro organizado por ese organismo y el FMI:

“Para alcanzar un crecimiento económico sostenido con aumentos de la productividad y de la equidad, las políticas públicas en América Latina deben orientarse a reducir la heterogeneidad estructural existente en nuestras economías. Esta heterogeneidad aumentó considerablemente en los noventa, dado que los distintos agentes económicos enfrentaron en condiciones desiguales las profundas transformaciones que se produjeron en ese período, por lo que su adaptación también fue desigual”. Machinea, por la CEPAL, 2007.¹⁹

América Latina muestra así un comportamiento particular, originado en las características de su régimen de acumulación especial, que no solo amplifica los efectos de la distribución regresiva del ingreso, sino que presenta al mismo tiempo, rezagos significativos en el bienestar social general.

Esta transformación en la distribución del ingreso, que como bien dice el primer informe de la CEPAL citado, es de *tendencia universal*, es el fundamento de la explicación de la actual crisis económica que elaboraremos en el siguiente apartado.

Crisis sistémica de desigualdad

Múltiples han sido los análisis hechos acerca de la crisis financiera que arrancó a finales del 2008 en los países del Centro. Desde los pedestres análisis de los invitados por las cadenas de radio y

19 “CEPAL: la pobreza y desigualdad en AL no corresponden al grado de desarrollo”. *La Jornada*, 23 de setiembre de 2007, Economía.

televisión nacionales e internacionales, pasando por los que, serenado el estupor por la magnitud del evento, se vienen haciendo desde los sectores afiliados a los intereses del gran capital y las élites en el poder, hasta los que se hacen desde la perspectiva crítica de la economía o de la economía política. No obstante, pocos a nuestro entender, han sabido ubicar debidamente los orígenes del desplome financiero en la brecha de desigualdad que el nuevo *régimen de acumulación post-fordista* había venido abriendo y que se relaciona con la disparidad entre el valor mercantil del producto total (estructura de precios establecidos por los productores) y el valor atribuible a ese producto (estructura de precios accesibles por los consumidores).²⁰ En este apartado expondremos el razonamiento para sustentar cuatro hipótesis básicas, formuladas racionalmente, que sustentan la hipótesis más general propuesta anteriormente.

Paul Krugman, recientemente laureado con el Premio nobel de Economía, ha hecho denuncia sistemática sobre la creciente desigualdad de la sociedad norteamericana, pero revisando sus escritos en el periódico *The New York Times* de los últimos meses, donde acostumbra a expresar sus ideas, no he podido encontrar referencia explícita a la desigualdad y su relación con la crisis financiera. En un reciente artículo, probablemente el último del 2008, Stiglitz (2008) finalmente atisba los orígenes de la crisis en la desigual distribución del ingreso y en el consecuente descentrado de la acumulación de capital, y aunque no logra romper con el catecismo neoclásico, advierte sobre los efectos colonialistas del capitalismo y su naturaleza conservadora; veamos cómo en un párrafo nos explica la burbuja financiera:

Muchos de los grandes bancos norteamericanos desplazáronse del negocio de ‘prestar’ al de ‘mover negocios’, orientándose así hacia la compra de activos, su reempacado y venta; mientras, establecían

20 En este volumen se aclara este párrafo de la siguiente manera: “...que se relaciona con la disparidad entre el valor mercantil del producto total (estructura de precios establecidos por los productores en función de sus costos primos) y el valor atribuido a ese producto (estructura de precios formada por el poder de compra de los consumidores).”

un récord de incompetencia en la determinación del riesgo y en la evaluación acreedora. Cientos de miles de millones han sido gastados en la preservación de estas instituciones disfuncionales. Nada ha sido hecho siquiera para atender sus perversas estructuras de incentivos que favorecen el comportamiento cortoplacista y el riesgo excesivo. Con retornos privados tan marcadamente diferentes de los retornos sociales (o generales) no puede sorprender que la búsqueda del interés propio (avaricia) condujera hacia consecuencias sociales tan destructivas. Ni siquiera el interés de sus propios accionistas fue atendido bien.

Hasta aquí, el razonamiento es consistente con una visión del comportamiento económico fundada en la economía política, pero Stiglitz no puede deshacerse de los preceptos keynesianos, cuando inmediatamente señala:

"Mientras tanto, muy poco se está haciendo para ayudar a los bancos que realmente hacen lo que los bancos deben hacer; prestar dinero y establecer evaluaciones acreedoras. El gobierno federal ha asumido millones de millones dólares en activos y riesgos al rescatar al sistema financiero meramente con política fiscal, debemos preocuparnos del "bum del bolsillo", de otra manera, el déficit, que se ha duplicado en ocho años, crecerá mucho más"(Stiglitz, 2008, p.2)²¹.

21 "Many of America's big banks moved out of the 'lending' business and into the 'moving business.' They focused on buying assets, repackaging them, and selling them, while establishing a record of incompetence in assessing risk and "many of America's big banks moved out of the 'lending' business and into the 'moving business.' They focused on buying assets, repackaging them, and selling them, while establishing a record of incompetence in assessing risk and screening for creditworthiness. hundreds of billions have been spent to preserve these dysfunctional institutions. Nothing has been done even to address their perverse incentive structures, which encourage short-sighted behavior and excessive risk taking. With private rewards so markedly different from social returns, it is no surprise that the pursuit of self-interest (greed) led to such socially destructive consequences. Not even the interests of their own shareholders have been served well."
"Meanwhile, too little is being done to help banks that actually do what banks are supposed to do –lend money and assess creditworthiness. The federal government has assumed trillions of dollars of liabilities and risks. In rescuing the financial system, no less than in fiscal policy, we need to worry about the "bang for the buck." otherwise, the deficit -which has doubled in eight years will soar even more."

El atisbo clásico-crítico del origen del problema es el que refiere a la diferente (para ser exactos, preferente) estructura de incentivos de las empresas financieras, de la estructura de incentivos del resto de los actores económicos. Esa diferencia hace referencia obvia a la tasa interna de retorno del capital invertido en ese sector, en relación con la tasa interna de retorno del capital invertido en otros sectores productivos. La diferencia en dichas tasas no puede ser aceptada por la perspectiva neoclásica, porque su igualdad es base del modelo que explica la excelencia del capital en la administración del excedente social. Pero, en este apartado pretendemos formular sistemáticamente la hipótesis de que en la existencia perdurable de diferentes tasas de retorno se encuentra, precisamente, el origen de la crisis económica que aparece a finales del 2008.

Primera hipótesis: concentración y centralización, destinos del capital

Cuando un sistema regido por el mercado presenta distintas estructuras de retornos para los capitales invertidos en sus distintos ramos y sectores, algo anda mal. Mal para el enfoque que concibe el mercado como mecanismo perfecto para llevar a cabo la distribución del ingreso social, normal para los que concebimos el mercado como instrumento histórico imperfecto, socialmente –políticamente– perfectible; mal para los que conciben el capital (apropiación privada de medios sociales de producción) como contexto natural de ordenamiento de la producción colectiva, normal para los que concebimos el capital como una forma particular e inicua de organización de esta producción. Distintas tasas internas de retorno sostenidas en un plazo largo denuncian imperfecciones en el funcionamiento del mercado y en el sistema ideal de acumulación de capital.

Se deduce que algo que es una singularidad para el economista, es una normalidad para el crítico desde la economía política. La naturaleza inicua de las relaciones de producción que define *el capital*

hace tender hacia un proceso de acumulación desigual de capital. El origen mismo del capital, como apropiación privada del excedente socialmente generado, determina la posibilidad de su concentración; esto es, anuncia la existencia de condiciones que favorecen el acrecentamiento del mismo en cada vez mayores cúmulos, y su centralización en menos propietarios. Y este proceso desigual regenera condiciones para que estas tendencias se extiendan y se perpetúen en el tiempo, creando estructuras de incentivos favorecedoras del capital concentrado-centralizado, distintas de las estructuras requeridas para satisfacer las necesidades y deseos originados en una población cada vez más pobre, en relación con la riqueza social acumulada.

A un mayor nivel de desagregación, intuitivamente, la concentración de capital crea condiciones favorables para la operación de las empresas que logran tales concentraciones; de eso precisamente se trata el funcionamiento exitoso que el sistema espera y requiere de ellas. La mayor acumulación de capital debe significar mejores condiciones para alcanzar tasas de ganancia mayores que el resto de sus competidoras, y estas mayores tasas de ganancia permiten mayor “competitividad” —como les gusta decir a los economistas administradores— y así sucesivamente, hasta que una o un pequeño grupo de empresas logran dominar el mercado donde producen o comercian, y fijar sus márgenes de ganancia y los de sus competidoras *domando* la competencia. Más sistemáticamente, el proceso de concentración-centralización del capital, como se entenderá, se expresa concretamente en la formación de los “defectos” o “imperfecciones” de mercado: el monopolio, el oligopolio, el monopsonio y el oligopsonio, así como el despliegue de condiciones limitantes de la libre competencia (dumping, royalties, colusiones estratégicas, marcas, procedimientos, diseños e imágenes registradas, campañas publicitarias, etc.) por ciertas empresas. Todas ellas, sin embargo, situaciones usuales en el “mundo real”.

No obstante, la inminente relación entre esta situación que compromete la eficiencia y eficacia del sistema para alcanzar los mejores resultados en el uso de los recursos escasos disponibles, y lograr el

mayor bienestar social posible, no han sido muchos los economistas que han puesto el dedo en esta llaga. Unos han preferido mantenerse en la estrecha ruta trazada por dos de los reputados creadores de la teoría de los mercados imperfectos Ronald Coase y Edward E. Chamberlain, elaborando su análisis a escala microeconómica, modelando el comportamiento de la empresa en tales condiciones, sin plantearse sus consecuencias generales (Richter, 2002, pp.11 y sig.). Empero, la mayoría de los economistas adscritos al paradigma neoclásico recurren a la argumentación de que tales imperfecciones, si no existen obstáculos institucionales que inhiban el funcionamiento de la mano invisible, son reabsorbidas por el mercado, aduciendo a los costos que la posición hegemónica contraería, restableciendo así el equilibrio “ortonómico” del sistema en “determinado plazo”.²² Y, desde luego, en el modelo formal que esta visión maneja, ese razonamiento es consistente, e incluso, históricamente constatable..., pero entonces hay que aceptar como procesos de reconstitución de competencia y equilibrio, precisamente, las crisis económicas mismas, como lo hace Schumpeter. Más aún, debe aceptarse que el “plazo” postulado para que se dé este reequilibrio es un plazo indeterminado, que puede extenderse por muchos años (de hecho, cuanto más imperfectos los mercados, más amplio tendrá que ser este plazo), mientras el mono-oligopolio produce daños socioeconómicos irremediables en la locación de los recursos y en la distribución del ingreso. Y finalmente, adviértase que los “obstáculos institucionales” —según esta perspectiva—, que podrían lograr un reequilibrio virtuoso del sistema, son aquellos repudiados por ella, los cuales precisamente refrenarían o limitarían la concentración del capital por medio de una estructura de regulación de la acumulación. Por lo que con este

22 El concepto de funcionamiento ortonómico del capitalismo lo propusimos en un artículo publicado con motivo de la crisis de los 80 del siglo pasado, sufrida particularmente por los países de la periferia, para diferenciar precisamente el equilibrio macroeconómico alcanzado en las condiciones del capitalismo monopolista, del equilibrio que se alcanzaría en las condiciones puras y perfectas del modelo (Reuben-Soto, 1983, pp. 83-89).

modelo de crecimiento caemos en un bucle del que no puede salirse; aceptando, inevitablemente, como la mejor manera de producción social al capital y sus determinaciones, independientemente de todo el dolor social que produzca.

Mención aparte en esta dirección merece, ciertamente, Schumpeter, quien sí se ocupó del equilibrio general y fue consciente de la inconsistencia de la solución del “plazo” de la síntesis neoclásica, pero que, por ser discípulo de la escuela austriaca, no podía admitir los resultados sociales negativos asociados a tales condiciones. Por eso tuvo que vadear el problema con la proposición de su “teoría de la destrucción creativa”, por la que los monopolios (y por extensión, los oligopolios) contribuyen al desarrollo del capitalismo y del bienestar social por medio de la innovación técnica (que la lograrían gracias a las mayores tasas de retorno de su inversión), pero que conduce inevitablemente, a escala general y a plazo específico, a crisis destructoras (MacCraw, 2005, p.234).

Distinta fue la dirección que asumieron otros investigadores del tema como Joan Robinson, Josef Steindl, Michael Kaleki, Piero Sraffa, Paolo Sylos-Labini, Paul Sweezy y Paul Baran, entre otros, quienes no dudaron en poner el dedo en la llaga, señalando las consecuencias socioeconómicas de un capitalismo monopolista. Aparecen así las hipótesis sobre la tendencia sistémica al estancamiento económico (Steindl, 1979), sobre la tendencia hacia la inflación (Robinson, 1973), sobre la propensión hacia el desempleo estructural (Kaleki, 1943, 1977), o hacia el empobrecimiento relativo de los trabajadores (Baran y Sweezy, 1975), entre las principales. De esta manera, esta corriente de pensamiento formula, con toda claridad, las contradicciones internas de la organización económica fundada en el capital, su irracionalidad y los costos que implica para la sociedad, y pone de manifiesto, sin ambages, cómo los mecanismos compensatorios y de equilibrio propios del sistema provocan daños sociales y económicos de proporciones históricas, cada vez mayores, conforme el proceso de acumulación de capital se acrecienta y dilata en profundidad y en extensión globales.

El origen del hundimiento económico que se hace patente en el cuarto trimestre del 2008, no es solo de naturaleza financiera; esa manifestación fue solo una expresión concreta más del conjunto de contradicciones sistémicas originadas en una acumulación de capital concentrada y centralizada de enormes proporciones.

Segunda hipótesis: equilibrio macroeconómico con tasas diferentes de retorno

¿Equilibrio hacia el despeñadero? la existencia de tasas diferentes de retorno entre los distintos ramos y sectores de la producción supone, en el largo plazo, la existencia de mercados *modulados* por condiciones mono-oligopólicas. Mercados modulados que implican ingresos anormales para las empresas dominantes de esos mercados. Y si aceptamos la hipótesis marxista de que el valor del producto queda íntegro en manos de la empresa al terminar la fase de la producción, en forma del valor de las mercancías producidas (esto es, el valor de las materias primas, del capital depreciado y del trabajo utilizado en ella, más el valor del excedente generado), no nos será difícil formular una hipótesis fuerte sobre la distribución del producto social en las condiciones del capitalismo monopolista o, como lo denomina Jürgen Habermas, del capitalismo tardío. Las empresas líderes o dominantes existentes en buena parte de los ramos y sectores de la producción de las nuevas formaciones sociales descritas por la teoría de la regulación en los apartados anteriores, esto es, formaciones sociales post fordistas constituidas por un paradigma industrial *desterritorializado* y verticalmente desintegrado por una estructura de regulación favorecedora de la concentración del ingreso en pocas manos, y por un entorno internacional abierto y desregulado, esas empresas se convierten en polos de atracción de valor. Poderosos polos de valor que *falsifican* la cabal asignación de los recursos sociales referentes a las necesidades originadas en una distribución

del ingreso nacional equitativa o proporcionada.²³ Estas empresas desfiguran, con su poder de mercado, el papel y la responsabilidad social que el capitalismo pone en manos de los dueños del capital, y que Schumpeter exalta como la mejor asignación del valor de la producción social entre:

- a. Reposición de las materias primas y capital utilizado en la producción,
- b. nueva inversión (materias primas y capital) para el crecimiento,
- c. pago del trabajo utilizado y
- d. consumo propio del dueño de la empresa.

Desde el punto de vista de la perspectiva de la economía (neoclásica), esta decisión está influida en las partes (a) y (b) por la competencia en el mercado, y la parte (c) por la competencia entre las empresas por la fuerza de trabajo; el resto (d) sería, de acuerdo con esta perspectiva, lo que el capitalista destina de todo ese valor para su consumo.

En mercados controlados por empresas dominantes, esto es en mercados imperfectos, los precios de los productos son más altos que los fijados en mercados ideales, como ha sido reconocido por todos los investigadores (independientemente de su afiliación a un enfoque o a otro), lo que determina ingresos mayores de los “naturales”, que se traducen en una tasa interna de retorno del capital invertido en esa empresa (y en general, en ese ramo) superior a las obtenidas

23 El proceso de concentración-centralización de los medios de producción en los Estados Unidos fue limitado durante el período que va desde los años treinta hasta mediados de los años ochenta del siglo pasado, coincidiendo precisamente con la consolidación del modo de acumulación fordista, pero a partir de ese momento, como lo constata Eva Cheng (2001) con datos del World Investment Report 2000 de las Naciones Unidas y Katz y Simanek (1997), entre otros muchos estudios, se desata una carrera en ese país (acarreada por ella en el entorno internacional) por la “consolidación” de las firmas y empresas hacia unidades de mayor tamaño por medio de absorciones, compras y pactos comerciales, que por su volumen y tamaño, no tiene parangón en la historia del capitalismo.

en los otros ramos más competitivos . Como el ingreso al ramo de la producción de nuevas empresas competidoras ha sido vedado por la o las empresas hegemónicas, ese excedente se convierte en un medio de poder sobre el resto de los ramos, que permite un creciente rédito del capital invertido en estas empresas. Y esta situación, como se comprenderá, establece la condición para ampliar, sin consecuencias empresariales, las partes destinadas a mayores niveles de concentración del capital, y al consumo del capitalista. Las altas tasas de ganancia perdurables (en el “largo plazo”) en ciertos ramos y sectores, generan apelaciones de aumento en las tasas de retorno del resto de los sectores de la economía, que podrán ser más o menos satisfechas, dependiendo del grado de concentración y centralización de cada uno de los sectores y ramos. Esta situación nos ofrece un ambiente general, en el que la “supervivencia” de las empresas depende del logro de tasas de retorno más altas que las definidas por un “*equilibrio ortónimo*” obligando, a su vez, a nuevos y mayores niveles de concentración de capital.

En un ambiente social desregulado, donde además el consumo de las trabajadoras y los trabajadores ya no afecta la demanda por productos de esas empresas y ramos por su nueva condición *desterritorializada* y desintegrada, y por su apertura al mercado internacional, la ampliación del rédito de su inversión solo está limitada prácticamente por los costos de transporte, de las comunicaciones y de las transacciones internacionales, y desde luego, por la evaluación del riesgo político-social de la inversión externa.²⁴ Las principales con-

24 Es preciso hacer una breve pero obligada referencia al concepto de “fertilidad del capital” que han desarrollado algunos investigadores del desarrollo; según este, los países con altos niveles de acumulación de capital ofrecen un “piso más fértil” para la inversión que los países con bajos niveles de acumulación. La acumulación de capital en infraestructura, en educación y “cultura empresarial”, en relaciones comerciales entre empresas, en sistemas financieros y los “ricos” mercados de los países industrializados, más que compensan los bajos costos de mano de obra que presentan como atractivo al inversionista los países en vías de desarrollo; de ahí que la globalización de la inversión está también limitada por los pisos de inversión que ofrezcan los países subcapitalizados.

diciones están dadas para que pueda llevarse a cabo una distribución del producto social más favorable a los dueños del capital y, particularmente a la parte de su consumo.

Son innumerables los estudios e investigaciones en los que queda patente la tendencia a la concentración del ingreso en las capas superiores de los perceptores de ingreso, tanto para la mayoría de las economías del Centro como para las economías de la Periferia, particularmente en aquellas en las que se habían consolidado estados de bienestar o desarrollistas. Con el trabajo metodológicamente riguroso ya citado, Dew-Becker y Gordon (2005), del National Bureau of Economics Research demuestran que la tendencia a la ampliación de la brecha entre los más ricos y los más pobres en los Estados Unidos, se ha debido al crecimiento desmesurado de la parte correspondiente a los ingresos más altos:

...distinguimos dos explicaciones complementarias, 'la economía de superestrellas', p.e. la renta ganada por las figuras deportivas y del espectáculo, y las compensaciones-premio de los CEO²⁵ y otros altos oficiales de las corporaciones. Estas fuentes de divergencia en lo alto, combinadas con el papel de la desindicalización, la migración y el mercado libre que empujan hacia abajo los ingresos del fondo, han conducido a la gran divergencia en las tasas de crecimiento entre la productividad, la compensación media y la compensación promedio [de los trabajadores]. (Dew-Becker y Gordon, 2005, p.1).²⁶

25 "Ejecutivo en Jefe" por sus siglas en Inglés, Cheff Executive Officer.

26 "We distinguish two complementary explanations, the "economics of superstars," i.e., the pure rents earned by sports and entertainment stars, and the escalating compensation premia of ceos and other top corporate officers. these sources of divergence at the top, combined with the role of deunionization, immigration, and free trade in pushing down incomes at the bottom, have led to the wide divergence between the growth rates of productivity, average compensation, and median compensation" (Dew-Becker y Gordon, 2005, p.1).

Y para el resto del mundo, como ya lo discutimos en el apartado anterior, los resultados coinciden con una tendencia al aumento de la desigualdad en general a partir de los años ochenta del siglo pasado. Asimismo, los estudios para América Latina dan como resultado un aumento en la desigualdad dentro de los países en ese mismo período, y la región se presenta, actualmente, como la región más desigual del mundo en distribución del ingreso.

*Tercera hipótesis: la distribución del ingreso
y la propiedad como variable exógeno-política*

Si aceptamos como plausible un comportamiento sistémico como el descrito arriba, podemos formular la hipótesis de que, asociada con la concentración de la riqueza se dé una deficiente distribución de los recursos sociales; empero que, en términos de valor [comercial] propiamente dicho, se presente como la más eficiente, porque tal locación de recursos es resultado de su asignación en función del valor alcanzado en el mercado [determinado correspondientemente por la demanda formada por la distribución del ingreso]. El sistema puede funcionar “perfectamente” en esas condiciones por largos períodos, ya que las inversiones encuentran siempre la demanda requerida para que el capital invertido en ellas se vea debidamente compensado.

Así, lo que el economista celebra como una economía en perfecto equilibrio macroeconómico (o en “crecimiento equilibrado”), en el fondo lo que está presente es una economía con sectores o ramos hipertrofiados (y atrofiados) si se parte de una distribución del ingreso distinta; y por tanto, una asignación de recursos ineficiente para el funcionamiento del sistema social, con respecto a la asignada por un *equilibrio ortonómico*. Si miramos, entonces, con cuidado la hipótesis anterior, supone que la compensación del trabajo nunca será cabal mientras se asigne sobre la base de su valor mercantil, porque la misma distribución de ese valor está determinada por la parte que

el capitalista asigna a su propio consumo y a la inversión.²⁷ Kalecki lo había subrayado formalmente:

Por lo tanto, tenemos la siguiente hoja de balance del producto nacional bruto, en la cual distinguimos entre el consumo de los capitalistas y el consumo de los trabajadores:

| |
|---|
| Ganancias brutas = Inversiones brutas + Consumo de los capitalistas |
| + Salarios y Sueldos + Consumo de los trabajadores = |
| = Producto Nacional Bruto |

Si hacemos el supuesto adicional de que los trabajadores no ahorran [se refiere a un ahorro relativamente pequeño con respecto a su ingreso], entonces el consumo de estos es igual a su ingreso. Como consecuencia, tenemos que: ganancias brutas = inversión bruta + consumo de los capitalistas.

... ¿Qué significa esta ecuación? ¿Significa que las ganancias en un período dado determinan el consumo de los capitalistas y la inversión, o lo contrario?, la respuesta a esta pregunta depende de cuál de estos dos factores está directamente sujeto a las decisiones de los capitalistas. Ahora bien, está claro que los capitalistas puedan decidir invertir y consumir más en un período dado de tiempo que en el anterior, pero no pueden decidir el ganar más. Por lo tanto, sus decisiones sobre inversión y consumo determinan las ganancias, y no a la inversa. (Kalecki, 1977, p. 47).

Llamamos la atención aquí al hecho de *la propiedad del valor* que resulta del proceso productivo: el que esté en manos de los dueños de los medios de producción (la empresa), los autoriza a determinar

27 En el Capítulo VI se agregan otras consideraciones sobre este tema de la desproporción en la compensación del trabajo asociadas a la naturaleza del mercado.

el destino de esos recursos sociales, según sus propios intereses. Ingresos excedentarios (sobre los generales) le permiten una capacidad superior al resto de apropiación de valor y su correspondiente conversión en nuevo capital, alentando su concentración y centralización, y, desde luego, una mayor capacidad de consumo para ellos.

Si tomamos en cuenta las consideraciones anteriores, debe admitirse que la distribución del ingreso entre los actores protagónicos de la producción, el capital y el trabajo, está determinada por la propiedad de los medios de producción y del valor surgido del proceso productivo, y no responde a la lógica del mercado, como supone la síntesis de las corrientes económicas convencionales, y más aún, debe aceptarse que son las prerrogativas de esta propiedad las que hacen factible la debida conversión del ingreso en forma de capital.

En una organización con niveles altos de concentración y centralización del capital, las empresas líderes pueden además estimar –por medio de su poder de mercado– precios y niveles de ganancia, ejerciendo así una hegemonía difícilmente disputable para el resto de las empresas. De manera que, en un sistema capitalista, el mercado no puede garantizar una distribución equitativa del ingreso, porque la propiedad del capital sesga esa distribución a favor de sus propietarios. Empero, lo que sí es posible hacer, como Schumpeter, es declarar que esa distribución desigual es la óptima. Pero como el lector podrá fácilmente comprender, esta decisión implica una elección moral. Las distintas distribuciones de ingreso desiguales que surjan en el marco de mercados dominados por el capital, padecen desequilibrios engendrados precisamente en las elecciones (determinadas por cada distribución particular del ingreso y de la propiedad) de los actores libres, como agentes consumidores, y como agentes inversionistas. La propiedad sobre el capital concede un poder extraeconómico (fuera de las determinaciones de las variables del sistema) a sus propietarios sobre la forma de distribuir los recursos colectivos escasos, de la cual no son individualmente conscientes, puesto que se da en el marco de un sistema que supone (y vocea) la mejor distribución posible de tales recursos. Por eso, las distribuciones surgidas

de ese sistema, esto es, las alícuotas correspondientes a los distintos actores de la producción, son solo modificables en el largo plazo con instrumentos de poder extraeconómico.

Cuarta hipótesis: el rompimiento del proceso de acumulación de capital

A pesar del “equilibrio *no ortonómico*” del capitalismo que puede configurar organizaciones sociales estables por largos períodos, la semilla del desequilibrio está sembrada en su interior. El equilibrio *no ortonómico* se hace cada vez más inestable conforme se acumulen contradicciones internas. Una figura atractiva y accesible que tenemos a mano para comprender el rompimiento de este equilibrio es el modelo de acumulación de elementos cuantitativos, que da como resultado un cambio cualitativo que provoca el desequilibrio; pero el lector puede imaginar otros modelos de cambio que rompan un equilibrio sistémico.

El proceso de congestión de contradicciones que generó el experimento post fordista se presenta puntual y concretamente en los Estados Unidos en 2008, cuando la producción de viviendas (por su valor, tamaño, cantidad, etc.) no logra encontrar los recursos suficientes en el mercado para “realizarse”, esto es, no encuentra la suficiente demanda para el valor acumulado en esas viviendas, construidas con acabados, materiales, dimensiones y en terrenos cuyos valores excedían por mucho la capacidad de pago de la gran masa de ciudadanos estadounidenses. En una economía con altísimo desarrollo del sector financiero, la “solución” se encuentra relajando las condiciones de la valuación crediticia, haciendo que gran cantidad de personas puedan acceder a casas y propiedades para las que no tienen efectivamente los recursos suficientes para adquirirlas. En realidad, pudo haberse presentado en algún otro sector, en algún otro ramo de la producción (la burbuja de las “dot com” era un aviso de esta situación) que probablemente hubiera igualmente rebotado

en el sector financiero, pero en esa coyuntura, la chispa de la conflagración la encontramos en el sector inmobiliario.

El equilibrio con sectores hiper atrofiados había alcanzado un alto nivel de ineficacia histórica que hacía a todo el sistema altamente inestable y vulnerable. Los altos niveles de concentración de valor en los sectores superiores de la distribución del ingreso habían hipertrofiado los sectores y ramos destinados al consumo de estos. Y, por el contrario, habían atrofiado los destinados al consumo de la amplia mayoría de los ciudadanos. La ganancia, como criterio de inversión, había dejado de ser efectiva para la eficaz distribución y locación de los recursos sociales disponibles, y el equilibrio en estas condiciones solo empeoraba tal locación.

El derrumbe en cascada o la lógica del dominó es la forma de ruptura de un sistema altamente integrado, como las organizaciones nacionales contemporáneas. El sistema financiero como medio temporal de acopio del capital ocioso de empresas y propietarios, es un medio fundamental del proceso de acumulación del capitalismo tardío. Su desestabilización representa un golpe artero al proceso. El sistema económico de los Estados Unidos, herido en su sector proveedor de capital, se desploma a una velocidad inimaginable: en solo dieciséis meses el índice compuesto de la bolsa de Nueva York pierde más del 56 % de su valor, al pasar de 10.400 en noviembre en el 2007 a 4.394, al comenzar marzo del 2009.²⁸

La crisis pone en evidencia el desequilibrio en el proceso de acumulación que generó el intento del capital por extrapolar, a escala global, un régimen de acumulación de capital de estructuras nacionales. El modo de producción capitalista, en sus conformaciones históricas concretas, las formaciones sociales nacionales, desarrolla formas particulares o regímenes de acumulación que coordinan paradigmas industriales particulares con estructuras de regulación y relaciones entre naciones coherentes y sistemáticas, dando como resultado un proceso relativamente integrado de producción y

28 Cotización según New York Times del 2 de marzo de 2009, 12:46 East Time

acumulación de capital que define el largo período de crecimiento con estabilidad entre el final de la II Gran Guerra y la década de los años ochenta del siglo pasado.²⁹ No obstante, dada la conducción del proceso por el móvil de la ganancia en el marco de una apropiación privada de esta en forma de capital, el mismo móvil es el encargado de debilitar las bases de ese crecimiento con estabilidad. Se inaugura así un período de vulnerabilidad para la acumulación de capital del que no es posible calcular en este momento, duración y profundidad.

Conclusiones

El modelo para estudiar el comportamiento del sistema económico contemporáneo que ofrece la teoría de la regulación, abre una perspectiva heurística que ayuda a comprender los fenómenos observados al descubrir aristas del sistema inadvertidas, o virtualmente ignoradas, por el enfoque neoclásico de la economía. Su articulación sistémica con la perspectiva del comportamiento social levantada por la economía política, le da la profundidad requerida para interrogar la realidad de manera más integral y, al mismo tiempo, más concreta. Permite, así, la incorporación al análisis de elementos fundamentales, determinantes del comportamiento social, y abre una visión crítica del sistema, para la formulación de soluciones generales que superen algunas limitaciones, estrecheces, contradicciones e injusticias inculcadas en este.

El régimen de acumulación fordista (y su contraparte en el mundo subcapitalizado) como categoría de análisis, permite observar y comprender la articulación entre las relaciones económicas o de producción propiamente dichas, las instituciones sociales y políticas

29 Desde luego, de los fundamentos teóricos de la perspectiva que aquí levantamos, se desprende que ese período de “estabilidad y crecimiento” no significó una distribución equitativa del excedente social que condujera a una distribución de la propiedad generalizadora del bienestar social. El esquema del *trickel down* es el dominante aún con altos grados de regulación, como al final argumentaremos.

y los tratos y vinculaciones entre naciones que conforman los sistemas sociales contemporáneos. Permite comprender aspectos centrales del comportamiento social al proponer como lógica de este, el incremento incesante de la tasa de ganancia y la consecuente acumulación de capital, pero al mismo tiempo, la necesidad de todo sistema social, de articular (aun conflictivamente) el logro del objetivo superior del bienestar individual (en la mayoría), viendo esta articulación en un plano que no puede desligarse ya del resto de las naciones o pueblos. Ofrece, pues, una visión de sociedad en pugna por el excedente generado por la división social del trabajo, ordenada por un sistema que admite un mecanismo de apropiación privilegiada de este, que debe ser regulado, a efecto de alcanzar una distribución adecuada del excedente a las aspiraciones de bienestar generalizadas, y permitir así el orden social requerido para la preservación de la comunidad en el mundo de las naciones.

Podemos comprender, entonces, cómo las sociedades actuales sufren períodos de equilibrio inestable, sucesivamente roto, con altos costos sociales, tanto para sus miembros como para los miembros de otros pueblos asociados a sus quehaceres. Más aún, podemos comprender que esos rompimientos del proceso productivo no obedecen propiamente a una disfunción del sistema económico, o a una ruptura de la lógica del valor, sino que están más bien asociados con la pugna implícita al orden social constituido.

La atención de esas rupturas del proceso de acumulación de capital, dados los efectos nefastos que tienen sobre las condiciones de bienestar y seguridad básica de los sectores más numerosos de la sociedad y, en general, sobre todo el funcionamiento de la sociedad, debe ser asumida por el Estado como ente ordenador básico de la vida colectiva. El sistema vigente de relaciones para la producción y reparto del producto social fundado en el capital confunde el objetivo primordial de la sociedad por el del aumento de la ganancia, extraviando el objetivo del bienestar colectivo.

El dilema que presenta dicha atención es que depende de la distribución del ingreso generado y de la forma como este se convierte

en propiedad de los medios de producción, y depende de los grados de representación y poder, al interior de dicho Estado, de los sectores asalariados y populares con respecto a los del capital. De manera que la atención de las rupturas y crisis del proceso de acumulación se resuelve en el plano de las relaciones de la propiedad de los medios de producción y por medio de los instrumentos de organización política y social. Dependiendo de los grados de determinación y poder de esos sectores, así será la naturaleza de las medidas que se designen para atender y tratar los extravíos de la acumulación privada.

Ante las condiciones y características sociopolíticas, técnicas y culturales de que disfrutan la mayoría de los pueblos y naciones, dos direcciones confluentes surgen para atender cabalmente el rompimiento actual del proceso de acumulación: del lado de la distribución del ingreso, de manera que, ampliándola, se permita la reconstitución de una estructura productiva de orientación popular agregándosele valor al ingreso de estos sectores (esta dirección es la que desde el keynesianismo se conoce como el fortalecimiento de la demanda agregada o desde la socialdemocracia como de mejoras en la distribución del ingreso), y del lado del restablecimiento de las condiciones de la acumulación de capital (mientras sean estas la forma fundamental como se lleve a cabo la producción colectiva), con políticas de apoyo a los mecanismos fundamentales de acumulación que reduzcan las expectativas de ganancia, pero que favorezcan su realización en forma de inversión (soporte al sector oligopólico financiero e industrial para la inversión productiva).

El despliegue de estos apoyos, dependiendo del mayor o menor peso en cada una de estas direcciones que resuelva la pugna política en el seno del Estado, restablecerá en mayor o menor plazo –dependiendo de las condiciones históricas concretas de cada sociedad– el proceso de acumulación de capital. Pero como puede entenderse, con este restablecimiento la contradicción interna del sistema no queda superada. La profundidad reguladora institucional de las políticas y el grado en que logren reconstruir una estructura vasta de regulación de la explotación, permitirán que el nuevo equilibrio dure

por un período más o menos corto: cuanto mejor se evite el proceso de centralización del capital y de concentración de la producción en pocas manos privadas, y se logren mayores niveles de ingreso para el trabajo –como se ha visto–, más extenso tenderá a ser el período de equilibrio; empero las contradicciones generadoras de crisis no habrán desaparecido. La mayoría de las medidas tomadas por los gobiernos a estas alturas de la crisis están enmarcadas en esta vertiente.

Hay una tercera dirección, esta vez divergente de las anteriores, aunque puede verse acompañada por ellas en los primeros estadios para la superación de una crisis. El análisis que hemos hecho en este trabajo nos depara una visión de la producción social intrincada, que poco tiene que ver con las explicaciones de esta surgidas de las teorías económicas fundadas en la síntesis neoclásica y neokeynesiana. Las soluciones a los problemas asociados con el rompimiento del ciclo de la acumulación de capital tienen que ver con el reparto, entre el trabajo y el capital, del valor acumulado; pero el origen de este reparto no forma parte del sistema de relaciones comerciales y mercantiles, sino del sistema de relaciones de propiedad. Por eso, las soluciones a situaciones críticas como la que hoy se vive, deben plantearse en el plano de la distribución de la propiedad y no únicamente de la distribución del ingreso.

Por tanto, la dirección divergente de las dos anteriores, está relacionada con las políticas que buscan el traslado de la propiedad del capital a manos públicas, comunes o colectivas, explorando formas nuevas de organización y aplicación del trabajo, de gestión de los recursos productivos, en las que no esté asentado el conflicto del capital. Esta dirección puede alimentarse de dos corrientes confluentes, a su vez; la de las políticas que tienden a acrecentar y enriquecer el “fondo público”, como lo denomina Francisco de Oliveira (1989) para hacer referencia al *capital* en manos de instituciones y empresas del Estado y gobiernos locales, y la de las políticas que buscan aumentar el número de empresas y actividades económicas propiedad de sus

trabajadores, o de organizaciones cooperativas, gremiales, comunales y de la sociedad civil organizada en general.

Los errores del socialismo del siglo XX deben servirnos para revisar las soluciones para el siglo XXI. El Estado propietario no puede estar regido por élites políticas autistas desconectadas de las necesidades de sus gobernados. Las características de las nuevas estructuras de regulación tendrán que ser el resultado de sistemas de representación amplios, abiertos y participativos. El perfeccionamiento y ampliación de la representación popular en la administración pública es una meta ineludible en esta dirección.

Desde la perspectiva que levanta este trabajo, la ineficiencia administrativa asociada a la administración pública democrática es, para determinados proyectos colectivos con grandes concentraciones de valor, socialmente más eficaz que la administración mono-oligopolista privada. Para otras actividades, plausiblemente de menor envergadura, o con ritmos de inversión distintos, la gestión de los recursos sociales la podrán ejecutar los mismos trabajadores con sus administradores. Los nuevos paradigmas industriales habrá que construirlos sobre la base de compromisos y formas de participación y remuneración del trabajo, distintos a los constituidos bajo la égida del capital.

Liberar a la sociedad de la acumulación privada y convertir el proceso de acumulación de riqueza en una función pública y colectiva, conducida por el móvil del bienestar social generalizado, democráticamente determinado, es el objetivo que guiará a los movimientos sociales contemporáneos en la construcción de un sistema social más consistente. Esa es la única forma en que las sociedades contemporáneas pueden superar las condiciones que están generando los desequilibrios causantes de tanto dolor y pena, ya no solo entre los sectores menos favorecidos por el reparto injusto del ingreso, sino incluso, paradójicamente, entre los sectores más favorecidos por este, y es la única manera con que la humanidad podrá iniciar un proceso sostenido y estable de mundialización de la producción y de reparto más equitativo del bienestar que hombres y mujeres se merecen.

Bibliografía

Althusser, Louis; Balibar, Etienne (2004). *Para leer El capital*. México: Siglo XXI.

Aglietta, Michel (1998). Capitalism in the turn of the century: Regulation theory and the challenge of social change. London: *New Left Review*, 232 (1). <https://newleftreview.org/issues/i232/articles/michel-aglietta-capitalism-at-the-turn-of-the-century-regulation-theory-and-the-challenge-of-social-change.pdf>

Aglietta, Michel (1986). *Regulación y crisis en el capitalismo, la experiencia de los Estados Unidos*. Madrid: Siglo XXI. [Traducción del original *Accumulation et Régulation du capitalisme en longue période. L'exemple des Etats-Unis (1870-1970)*. París: Insee, 1974]. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=180144>

Aglietta, Michel (1982). World capitalism in the eighties. *New Left Review*, 136 (1), noviembre-diciembre. <https://newleftreview.org/issues/i136/articles/michel-aglietta-world-capitalism-in-the-eighties.pdf>

Aron, Raymond (1969). *Los marxismos imaginarios: de Sartre a Althusser*. Caracas: Monte Ávila.

Baran, Paul y Sweezy, Paul (1975). *El capital monopolista*. México D. F.: Siglo XXI. [Primera edición en español: 1968; primera edición en inglés: *Monopoly capital. An essay on the American Economic and Social Order*, 1966, New York: Monthly Review Press].

De Ferranti, David et al. (2004). *Inequality in Latin America: Breaking with History?* Banco Mundial Publications.

Bello, Walden (2007). The post Washington dissensus. *Inquire*, New York. https://fpif.org/the_post-washington_dissensus/

Bértola, Luis (2005). A 50 años de la curva de Kusnetz: Crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay y otros países de nuevo asentamiento desde 1870. *Working Papers*, mayo, Madrid: Instituto Laureano Figuerola de Historia Económica, Universidad Carlos II de Madrid. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1698698905700229>

Bonanno, Alessandro y Constance, Douglas (1996). *Caught in the net, the global tuna industry, environmentalism & the State*. Lawrence, KA.: The University Press of Kansas. [Traducción al Español del Cap. I por Aarón Moya Gutiérrez].

Booza, Jason; Cutsinger, Jackie y Galster, George (2006). Where did they go? The decline of middle income: Neighborhoods in metropolitan America. Metropolitan Policy Program. Washington, D.C.: The Brookings Institution. https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/20060622_middleclass.pdf

Bourguignon, François. *Foro IV y V. Crisis económicas y pobreza en escenarios de la globalización* (Ciclo “El nuevo pensamiento económico francés”). Buenos Aires: Capital Intelectual.

Boyert, Robert; Saillard, Yves. *Regulation Theory the state of the art*. London-New York:

Routledge. [Primera edición, *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*, 1995. Paris: la Découvert y Syros.

Bustelo, P. (2003). “Enfoque de la regulación y economía política internacional: ¿paradigmas convergentes?”, Huelva: *Revista de Economía Mundial*, 8, pp. 143-173. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=716912>

Castells, Manuel. (1998) Globalización, tecnología, trabajo y empresa. *La factoría*. 7, octubre. <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx:8080/jspui/bitstream/123456789/2781/1/Globalizaci%C3%B3n%2C%20tecnolog%C3%A1Da%2C%20trabajo%2C%20empleo%20y%20empresa.pdf>

CEPAL (2000). *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. Santiago: Comisión Económica para América Latina., <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/a7db5133-b7fd-4eb6-8870-939f2b95edcb/content>

Chamberlin, Edward E. (1956). *Teoría de la competencia imperfecta*. México: Fondo de Cultura Económica, 2 da. Ed.,

Cheng, Eva (2001). What's deriving the wave or corporate mergers? *Green Left on line*, No.438. <https://www.greenleft.org.au/content/whats-driving-wave-corporate-mergers>

Collins, Randall. (1999). The European sociological tradition and twenty-first century world sociology En Janet L. Abu-Lughod, (comp.) *Sociology for the twenty first century*, Chicago: The University of Chicago Press., pp.26-42.

Dew-Becker, Ian I., y Gordon, Robert J. (2005). Where did the productivity growth go? Inflation dynamics and the distribution of income. Massachusetts: *NBER working paper series*, No.11842, diciembre, National Bureau of Economic Research. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w11842/w11842.pdf

Dollar, David (2004) Globalization, poverty, and inequality since 1980, *World Bank Research Working Paper* No.3333, junio. <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/eff9abe3-41d3-5ce1-9865-4a3f1c3c08cc/content>

Esping-Andersen, Gøsta (2000) *Fundamentos sociales de las economías post-industriales*, Barcelona: Ariel,. Primera edición en inglés, 1999.

Gasparini, Leonardo; Cicowiez Martín; Sosa Walter (2012) *La pobreza y la desigualdad en América Latina*, Buenos Aires: CEDLAS. http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/65474/Documento_completo.pdf?sequence=1

Giner, Salvador (2002) La ética de las ciencias humanas en la encrucijada, *reflexiones*, 81 (2), San José: Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Costa Rica. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/reflexiones/article/download/11335/10689/>

Giner Salvador; Lamo Emilio; Torres Cristóbal (2006) *Diccionario de sociología*, Barcelona: Alianza Editorial. <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=Giner+Salvador.%2C+Lamo+E.%2C+Torres+C.+%282006%29.+Diccionario+de+Sociolog%C3%ADa%2C+E-dt.+Alianza+Editorial%2C+Barcelona>

Habermas, Jürgen. (1989) *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*. Buenos Aires: Amorrortur Editores. tercera reimpresión. [Primera edición en alemán, 1973, *Legitimationensprobleme im Spätkapitalim*, Suhramp, Verlag].

Hunter Wade, Robert. (2001) The rising inequality of world income distribution. Washington: *Finance & development*, December v.38, N.4., <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/12/wade.htm>

Hobsbawm, Eric. (1980) *Del feudalismo al capitalismo*, Barcelona: Grijabo.

Kalecki, Michael (1977). *Teoría de la dinámica económica*. México: Fondo de Cultura Económica, , [Primera edición en inglés, 1954].

Kalecki, Michael (1947). Political aspects of full employment, *Political Quarterly*, 4, 322-331. [Puede consultarse “Aspectos políticos del pleno empleo”]. https://pluto.huji.ac.il/~mshalev/ppe/Kalecki_FullEmployment.pdf

Katz, Jeffrey; Simanek, Astrid. (1997). Corporate mergers and acquisitions: one more wave to consider.: *Business Horizons*, 40 (1), St. Louis, MS: Ed Elsevier.

Kennedy, Paul. (1998). Coming to terms with contemporary capitalism: beyond the idealism of globalization and capitalist ascendancy arguments, *Sociological Research Online*, 3 (2), <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.5153/sro.150>

Krugman, Paul R. (1999). The unequal Exchange. En *The Accidental Theorist*, London: Penguin,.

Lipietz, Alain (1993). *From althusserianism to ‘Regulation Theory’*. En E. Ann Kaplan y Michel Sprinker, (Edit.) *The Althusserian legacy*, London-New York: Verso. http://lipietz.net/IMG/article_PDF/article_563.pdf

Lipietz, Alain; Leborgne, Daniele (1989) Después del fordismo y su espacio, San José: *Revista de Ciencias Sociales*, IX, (12),21-43, Universidad de Costa Rica.

Lipietz, Alain. (1989^a). Fordismo, fordismo periférico y metropolización. Porto Alegre: *Ensayos Fee*, 10 (2):303-335 ,.

Londoño, Juan Luis. (2002). Comercio, recursos y desigualdad en América Latina. *Revista de la CEPAL*, (78). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/e62f570d-fe4b-43ba-9017-7e3d55c872bc/content>

MacCraw, Thomas K. (2005). Shumpeter's business cycle as business history, *Business History Review* 80 (verano), 231-261, The President and fellows of Harvard College.

Marsden, Chris; Hyland, Julie (1999). Lo que el caso de Pinochet revela sobre Gran Bretaña, *World socialist web site*.

Molyneux, Maxine (2000) Ciudadanía y política social en perspectiva comparada. En Reuben-Soto, Sergio, (Edtr.) *Política social: vínculo entre estado y sociedad*, México, UNICEF, San José: Ed. Universidad de Costa Rica-FLACSO p. 23-51. https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=mzYvZd3r1BoC&oi=fnd&pg=PA23&dq=Ciudadan%C3%ADa+y+Pol%C3%ADtica+Social+en+perspectiva+comparada&ots=uqn_KeyShG&sig=SS4NeYzaOfA7WTg5D9RirOs0Cp0&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

National Bureau of Economic Research (2008) *US business cycle expansions and contractions*, Washington. <https://elischolar.library.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=9239&context=yfps-documents>

Oliveira de, Francisco. (1989) El surgimiento del antivoltaje, capital, fuerza de trabajo y Fondo Público, *Cuadernos de Ciencias Sociales*, 27, San José: FLACSO. [Publicación original en *Novos Estudos*, N°22, octubre, 1988, CEBRAP, s.l].

Papanek, Gustaf. F. y Kyn, Oldrich (1987) Flattening the Kuznets curve: The consequences for income distribution of development strategy: Government intervention, income and the rate of growth. *The Pakistan Development Review*, 26 (1), 1-54. <http://www.jstor.org/stable/41258874>.

Pérez Baltodano, Andrés. (1999) Social policy and social order in transnational societies. En Daniel Morales, G. (Edit), *Social policies: The new development challenges of globalization*, pp.19-45. London: IRDC, Earthscan Publications, <https://idl-bnc-idrc.dspacedirect.org/server/api/core/bitstreams/a63efc12-0373-4f2f-a0f3-064a7f8cc682/content>

Estado de la Nación. (2001) *Proyecto Estado de la nación en desarrollo humano sostenible, 2001*, San José: Octavo Informe. <http://repositorio.conare.ac.cr:8080/rest/bitstreams/c9e71fab-bcc2-48fe-a00b-16082cabbc84/retrieve>

Reuben-Soto, Sergio (11-14 de noviembre de 2008). La teoría de la regulación y la globalización de la periferia, [ponencia] *XI Congreso Centroamericano de Sociología*, San Salvador.

Reuben-Soto., Sergio (2004) La sociedad civil, el bienestar y la transformación del Estado en Costa Rica, *Reflexiones*, 83 (1), pp.21-30, San José: Universidad de Costa Rica. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/1191/1/MPRA_paper_1191.pdf

Reuben-Soto., Sergio (2000) Política social, bienestar y ejercicio del poder. En Reuben-Soto S. (Edt.), *La política social: vínculo entre estado y sociedad*, San José: FLACSO-UNICEF-Editorial de la Universidad de Costa Rica.

Reuben-Soto., Sergio (1998) La transformación estructural en Centroamérica, los actores sociales y la integración regional. En Bulmer-Thomas, Víctor, (Edt.) *Integración regional en Centroamérica*, San José: FLACSO-SSRC.

Reuben-Soto., Sergio; Ayala S., Roberto. (1996). Transformaciones en la política social y en las estructuras sociales centroamericanas, *Anuario de estudios centroamericanos*, 22(2), pp., 39-63, San José: Universidad de Costa Rica.

Reuben-Soto., Sergio (1995) *Crónica de un (des) ajuste estructural*, San José: Ed. Vicerrectoría de Acción Social, Universidad de Costa Rica. https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/28855/SRS-CronicasDesAjuste_.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Reuben-Soto., Sergio (1990) (Edtr.) *Estado y ajuste estructural en Centroamérica y el Caribe*, San José: CSUCA.

Reuben-Soto, Sergio (1988) *Ajuste estructural en Costa Rica, estudio socioeconómico de una década*, San José: Porvenir. <https://kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/75533/SReuben-AjusteEstrurcturalCR.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Reuben-Soto, Sergio. (1983) Estructura capitalista y crisis económica. En Rovira, Jorge (Edtr.) *Costa Rica hoy: la crisis y sus perspectivas*, pp.83-100. San José: Ed. UNED. <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/74398/SRS-EstrucCapyCrisisCR.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Reuben-Soto, Sergio (1979) Los límites naturales del capitalismo, *Revista de la Universidad del Estado de México*, No.4, mayo, Toluca. [Puede verse una versión revisada en Garita, Luis (Edtr.), *Los futuros de la paz, perspectivas culturales*, 1986, San José: Edt. WFSF, FLACSO, CSUCA]. <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstreams/77148cef-bc0c-43d4-a1fb-cc9e91f4c4ab/download>

Rovira M., Jorge (1987) *Costa Rica en los años ochenta*. San José: Porvenir.

Robinson, Joan (1973) *Economía de la competencia imperfecta*. Barcelona: Biblioteca de Ciencias Humanas, Novocurso.

Rudolf Richter, R (2003) The new institutional economics, its start, its meaning, its prospects, Hoover Institution, Stanford University, Fall. <https://kelembagaandas.wordpress.com/ekonomi-kelembagaan/rudolf-richter/>

Sauma, Pablo; Sánchez, Marco A. (2004) Costa Rica: énfasis exportador y sus efectos en el crecimiento, la desigualdad y la pobreza. En Ganuza, Morley et al. ¿Quién se beneficia del libre comercio? Promoción de exportación y pobreza en América Latina y el caribe en *los 90*, Colombia: Edt. Alfaomega.

Sermeño, José A. (2006) Pobreza e inequidad: obstáculos para el desarrollo socioeconómico centroamericano. *Cuadernos de Sociología*, 6, San José: Escuela de Sociología, Universidad de Costa Rica. <https://revistas.uca.edu.sv/index.php/eca/article/download/4971/4947>

Shumpeter, Joseph A. (1944) *Ensayos sobre el ciclo económico*. México: Fondo de Cultura Económica. [Edición en inglés: *Business Cycle: A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*, New York: McGraw Hill,1939].

Sraffa, Piero (1966) *La producción de mercancías por medio de mercancías: Preludio a una crítica de la teoría económica*, Barcelona: Edt. Oikos-Tau.

Stiglitz, Joseph (viernes, 5 diciembre de 2008) The triumphant return of John Maynard Keynes, Guatemala: *The Guatemala times*. <https://docente.unife.it/paolo.pini/allegati/Stiglitz%20Project%20Syndicate%201.pdf>

Steindl, Josef. (1979) *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*, México: Siglo XXI, , [Primera edición en inglés, *Maturity and stagnation in American capitalism*, New York: Edt. Monthly Review Press, 1956.

Sylos, Paolo. (1965) *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona: Edt. Oikos-Tau. [Primera edición en italiano, *Oligopolio e progresso tecnico*, Torino: Einaudi Spa, 1964]. https://compress-pdf.obar.info/?fileurl=https%3A%2F%2Fdokumen.pub%2Fdownload%2Foligopolio-y-progreso-tecnico.html&title=Oligopolio+y+progreso+Tecnico&utm_source=dokumenpubCompressPdfQueue&utm_medium=queue&utm_campaign=oligopolio-y-progreso-tecnico

Wallerstein, Immanuel (1991) Análisis de los sistemas mundiales. *Cuadernos de Ciencias Sociales*, (38), Menjivar, Rafael, (Edtr.), San José: FLACSO. http://ual.dyndns.org/biblioteca/Teoria_Social_V/Pdf/Unidad_04.pdf

Anexo

Tabla 1

EUA Ciclos económicos, expansiones y contracciones

*Contracciones (recesiones) empiezan en el pico de un ciclo
y terminan en el siguiente*

| Pico mensual (pico cuatrimestral) | Hasta mes (hasta cuatrimestre) | Contracción | Expansión | Ciclo | |
|---|--------------------------------------|--|--|---|---|
| Rojo indica que el punto final cuatrimestral no incluye el punto final mensual | | <i>Duración, del pico hasta el final</i> | <i>Duración, del final hasta el pico</i> | <i>Duración, de final a final</i> | <i>Duración, de pico a pico</i> |
| | Diciembre 1854 (1854Q4) | | | | |
| Junio 1857 (1857Q2) | Diciembre 1858 (1858Q4) | 18 | 30 | 48 | |
| Octubre 1860 (1860Q3) | Junio 1861 (1861Q3) | 8 | 22 | 30 | 40 |
| Abril 1865 (1865Q1) | Diciembre 1867 (1868Q1) | 32 | 46 | 78 | 54 |
| Junio 1869 (1869Q2) | Diciembre 1870 (1870Q4) | 18 | 18 | 36 | 50 |
| Octubre 1873 (1873Q3) | Marzo 1879 (1879Q1) | 65 | 34 | 99 | 52 |
| Marzo 1882 (1882Q1) | Mayo 1885 (1885Q2) | 38 | 36 | 74 | 101 |
| Marzo 1887 (1887Q2) | Abril 1888 (1888Q1) | 13 | 22 | 35 | 60 |
| Julio 1890 (1890Q3) | Mayo 1891 (1891Q2) | 10 | 27 | 37 | 40 |

| | | | | | |
|---|--------------------------------------|----|----|----|----|
| Enero 1893 (1893Q1) | Junio 1894 (1894Q2) | 17 | 20 | 37 | 30 |
| Diciembre 1895 (1895Q4) | Junio 1897 (1897Q2) | 18 | 18 | 36 | 35 |
| Junio 1899 (1899Q3) | Diciembre 1900 (1900Q4) | 18 | 24 | 42 | 42 |
| Septiembre 1902 (1902Q4) | Agosto 1904 (1904Q3) | 23 | 21 | 44 | 39 |
| Mayo 1907 (1907Q2) | Junio 1908 (1908Q2) | 13 | 33 | 46 | 56 |
| Enero 1910 (1910Q1) | Enero 1912 (1911Q4) | 24 | 19 | 43 | 32 |
| Enero 1913 (1913Q1) | Diciembre 1914 (1914Q4) | 23 | 12 | 35 | 36 |
| Agosto 1918 (1918Q3) | Marzo 1919 (1919Q1) | 7 | 44 | 51 | 67 |
| Enero 1920 (1920Q1) | Julio 1921 (1921Q3) | 18 | 10 | 28 | 17 |
| Mayo 1923 (1923Q2) | Julio 1924 (1924Q3) | 14 | 22 | 36 | 40 |
| Octubre 1926 (1926Q3) | Noviembre 1927 (1927Q4) | 13 | 27 | 40 | 41 |
| Agosto 1929 (1929Q3) | Marzo 1933 (1933Q1) | 43 | 21 | 64 | 34 |
| Mayo 1937 (1937Q2) | Junio 1938 (1938Q2) | 13 | 50 | 63 | 93 |
| Febrero 1945 (1945Q1) | Octubre 1945 (1945Q4) | 8 | 80 | 88 | 93 |
| Noviembre 1948 (1948Q4) | Octubre 1949 (1949Q4) | 11 | 37 | 48 | 45 |
| Julio 1953 (1953Q2) | Mayo 1954 (1954Q2) | 10 | 45 | 55 | 56 |
| Agosto 1957 (1957Q3) | Abril 1958 (1958Q2) | 8 | 39 | 47 | 49 |
| Abril 1960 (1960Q2) | Febrero 1961 (1961Q1) | 10 | 24 | 34 | 32 |

| | | | | | |
|--------------------------------|-------------------------|----|-----|-----|-----|
| Diciembre 1969 (1969Q4) | Noviembre 1970 (1970Q4) | 11 | 106 | 117 | 116 |
| Noviembre 1973 (1973Q4) | Marzo 1975 (1975Q1) | 16 | 36 | 52 | 47 |
| Enero 1980 (1980Q1) | Julio 1980 (1980Q3) | 6 | 58 | 64 | 74 |
| Julio 1981 (1981Q3) | Noviembre 1982 (1982Q4) | 16 | 12 | 28 | 18 |
| Julio 1990 (1990Q3) | Marzo 1991 (1991Q1) | 8 | 92 | 100 | 108 |

Tabla 2

Distribución de activos en las corporaciones de los USA

| Tamaño de los activos | Número de Corporaciones (en miles) | Monto de los activos (miles de millones US\$) | % de las corporaciones | % de los activos |
|---|---|--|-------------------------------|-------------------------|
| Menos de 100.000 | 1.692 | \$57 | 54% | 1% |
| de \$100.000 a menos de \$1,000.000 | 1.152 | \$371 | 37% | 3% |
| de \$1,000.000 a menos de \$25 millones. | 267 | \$974 | 9% | 8% |
| de \$25 millones a menos de \$250 millones. | 21 | \$1.157 | 0,6% | 12% |
| de \$250 millones y más | 4 | \$9.852 | 0,1% | 77% |

Fuente: US Internal Revenue Service, Us Statistics of Income: Corporation Tax Returns.

The wall street Journal, 2 de marzo de 2009 NYSE Composite Index, 2/03/2009



Capítulo II

Fundamentos hipotéticos para investigar la crisis económica contemporánea¹

“Sería mucho más económico desposeer a los capitalistas, dejar la riqueza acumulada al cuidado de la sociedad, fuera del alcance de nadie(...), decidir la tasa de acumulación que debe realizarse, partiendo de consideraciones generales sobre el desarrollo, en vez de adecuarla a los caprichos individuales”
(Joan Robinson en Teoría del desarrollo. Aspectos críticos).

Introducción

En el Capítulo I de este volumen propusimos cuatro hipótesis fundadas en la Economía Política, que debían servir para basar en la distribución inicua del ingreso social, los orígenes de la crisis económica contemporánea. En este trabajo queremos formular, de una manera más completa y sistemática, esas cuatro hipótesis que, dados los objetivos de aquel artículo, no pudimos elaborar con la debida profundidad.

La primera hipótesis “Concentración y centralización, destinos del capital”, plantea la idea de que la producción social o colectiva regida por las relaciones capitalistas, como proceso de acumulación de capital, conduce, inevitablemente, a la concentración y a la centralización de este. La segunda hipótesis “Equilibrio macroeconómico con tasas de retorno diferentes”, propone no solo la posibilidad real de que en una economía regida por el capital existan tasas internas de retorno distintas entre ramos de la producción, sino que esta situación es inherente a la tendencia de concentración y centralización

1 Este artículo fue publicado en la *Revista de Ciencias Económicas*, vol.30, no.2, II semestre de 2012 de la Universidad de Costa Rica

del capital y por tanto, es parte del equilibrio general. La tercera hipótesis “La distribución del ingreso y la propiedad como variables exógeno-políticas”, ofrece una visión distinta de la expresada por la teoría económica convencional que ve la distribución del ingreso social como resultado de perecuaciones de variables económicas; la perspectiva levantada por nosotros, por el contrario, la ve como un fenómeno de poder. Y, finalmente, la cuarta hipótesis, según la cual esas condiciones de las economías regidas por el capital (presentadas por las tres hipótesis anteriores) tienden, inevitablemente, al rompimiento del proceso de acumulación de capital expresándose en una crisis económica. Así, la distribución de la riqueza socialmente producida bajo las relaciones capitalistas genera estructuras productivas desequilibradas, con sectores productivos hipertrofiados y otros, por el contrario, atrofiados, que conducen hacia la desproporción de la producción y al uso ineficiente e ineficaz de los recursos sociales escasos. Esas estructuras son cada vez más incapaces de lograr equilibrios sistémicos que aseguren la continuidad del proceso de producción social.

La teoría de la concentración y centralización del capital

Para plantearnos este trabajo nos proponemos un método de análisis que, en vez de explicar la realidad a partir de una teoría, busque definir esa teoría a partir de los hechos observados. Como decía Joan Robinson (1980): “*Construir modelos que no puedan ser aplicados es una diversión ociosa. Es solamente interpretando la historia incluyendo el presente en ella, que la economía puede aspirar a ser seria*”.² Y lo que tenemos como hecho clamoroso en el presente es el rompimiento del ciclo de acumulación de capital o de “desarrollo” de la actividad

2 To construct models that cannot be applied is merely an idle amusement. It is only by interpreting history, including the present in history, that economics can aspire to be a serious subject. Citado por Harris, Donald J., “Robinson on ‘History versus Equilibrium’”, en Bill Gibson Ed. Joan Robinson’s Economics, A Centennial Celebration, Department of Economics, University of Vermont, Burlington.

productiva y comercial, en forma de crisis económica. Asimismo, partimos de otros hechos relevantes como la creciente desigualdad en la distribución del ingreso social en la mayoría de los países capitalistas (OECD, 2011), la creación de mega corporaciones por medio de la adquisición de empresas menores o fusión de empresas semejantes y la constitución de carteles de empresas que controlan un ramo o un sector de la producción (Aglietta, 1979) (Cowling y Tomlinson, 2005) así como la constatación de altísimas concentraciones de capital financiero administradas por pequeños grupos de bancos inversionistas entre los principales hechos (D'Arista, J, 2009), (Cetorelli, N. *et al*, 2007).

La economía como disciplina científica se ha propuesto explicar la división social del trabajo y la producción y distribución de su fruto. Por esa razón, hemos pensado que uno de los puntos de partida para este ejercicio debe ser la unidad de producción (Coase, 1990). Y el punto de partida de nuestro análisis –como lo hacen los clásicos– es la constatación de que, bajo las relaciones capitalistas de producción, el fruto del proceso productivo queda en manos de la empresa, que es la encargada de asignar la parte del valor total adquirido en el mercado por la venta del producto, entre sus factores de producción (Rodríguez, 2003, pp.32-40).³ Como se comprenderá, este enfoque se inscribe en la polémica que ha dominado las ciencias económicas desde su nacimiento, y que, más recientemente, asume la discusión entre autores que sostienen la validez del mercado como instrumento fundamental para la asignación óptima de los recursos sociales

3 Puede verse el trabajo de Cowling y Sugden (1998), en el que confrontan la postura asumida por Coase en torno a la naturaleza de la firma (para distinguirla de la hipotética levantada por la economía convencional), y sus efectos en los resultados “macroeconómicos” o de logro del óptimo de Pareto. Para nosotros, la separación entre lo que se ha dado en llamar la economía industrial o de administración de empresas y la teoría económica, ha sido uno de los errores más lamentables cometidos por los cultores de la disciplina económica. Esa incomunicación entre el análisis de la producción capitalista a escala empresarial concreta y su correspondiente explicación, ha motivado que estemos viviendo el cuento de hadas de la teoría económica del mercado libre y perfecto.

escasos y los que sostienen, que son más bien las disposiciones legales, sociales e históricas las que desempeñan, al final, esa función.

Para algunos investigadores fueron precisamente los trabajos de Alfred Marshall sobre *la firma y el equilibrio general* los que establecieron, con toda precisión, las condiciones socioeconómicas que debieran existir para que el mercado pudiera desempeñar su papel reclamado por la teoría, de ser la expresión de la soberanía del consumidor y, por tanto, el equilibrador excelente de las necesidades sociales y los recursos escasos. Marshall fue el primero en construir un sistema formal en el que los equilibrios óptimos de las firmas se traducían estructuralmente en equilibrios óptimos del sistema. Y con esa formalización consolidó teóricamente al sistema, como un sistema capaz de optimizar el uso de los recursos escasos alcanzado los mejores resultados posibles, que ha sido el caballo de batalla para la defensa del sistema capitalista. Sin embargo, como ha sido puesto en evidencia hasta la saciedad por muchos investigadores, las condiciones formales que requiere el sistema para representar en la práctica esa formalización de Marshall, son extremadamente difíciles de que puedan existir en la realidad.

El carácter ideal de tales condiciones restringía severamente su existencia en las sociedades concretas, de ahí la necesidad de pensar en otras hipótesis que fundasen una teoría de los mercados imperfectos. Como la vieja filosofía escolástica que se propuso *racionalizar los preceptos de la fe*, las corrientes económicas que definen el origen del valor en la subjetividad del individuo y suponen la existencia de los mercados libres y perfectos, quedan entrampadas entre los principios generales fundados en esas creencias, y los hechos rotundos. Las dos corrientes que surgen con esa perspectiva, la neoclásica y la postkeynesiana, no pueden resolver racionalmente y sin caer en tautologías, los problemas del valor del capital y de la distribución del producto social (Robinson, 1965); adelante abordaremos esta discusión.

Apropiación privada del excedente

La primera hipótesis que propusimos en ese estudio es que la propiedad privada de los medios sociales de producción y trabajo da a sus dueños la potestad de apropiarse, en general, de todo el valor de los productos y los servicios producidos, y en particular, del excedente generado en esos procesos. Al llevarse a cabo la producción dentro de la empresa (por demás una entidad que adquiere en el marco de la organización capitalista derechos prácticamente iguales a los de cualquier ser humano), sus dueñas y dueños se apropian al final del ciclo productivo del producto o servicio resultante del proceso; productos y servicios que llevan (al menos) entrañado un valor igual al de las materias primas, al del desgaste del capital fijo y al del trabajo utilizados en su producción. Y aquí comienza, como se comprenderá, la valoración de ese producto en el mercado: el valor con que esa mercancía se venda en el mercado debe incluir un “excedente” que, cuanto menos, contemple el valor de la manutención de los dueños y dueñas de empresas. Aquellas que no lo logren, desaparecen del mercado.

Así, el precio mínimo del producto al salir de la cadena de producción es expresado por la siguiente ecuación:

$$P = ((Vmc + Vcc + Vst + Vse)) / q \quad (1)$$

donde P es el precio del producto fijado por el productor, Vmc es el valor de las materias primas consumidas en la producción, Vcc es el valor del capital gastado en el proceso, Vst es el valor pagado en salarios, Vse es el excedente para cubrir las necesidades del dueño y dueñas de la empresa y q , el número de unidades de producto o servicios ofrecidos por la empresa. Esta definición es independiente de que los dueños y dueñas de empresa sean quienes las administren o que tengan terceras personas administrándolas.

Esta propuesta, en la que la empresa fija un precio para vender su producto o servicio, plantea la hipótesis de una forma de soberanía

del productor en el mercado, que se contrapone a la ideal, levantada por los teóricos del mercado libre, por lo que es la soberanía del consumidor la que determina su precio. La validez de una u otra hipótesis para explicar cabalmente la división social del trabajo, su producto y distribución, depende de la existencia de un conjunto de condiciones socioeconómicas presentes en la sociedad. Ha sido la constatación empírica de la ausencia del conjunto de condiciones factoras de la soberanía del consumidor en las sociedades contemporáneas, la que alertó a ciertos economistas sobre la necesidad de revisar el paradigma montado sobre el mercado libre.

Entre los primeros economistas que elaboraron esta perspectiva desde las corrientes económicas *escolásticas* están Edward Chamberlin y Joan Robinson, pero dentro de la perspectiva de la Economía Política el reconocimiento de la inexistencia de esas condiciones y la presencia del monopolio (y de otras formas de competencia disminuida) aparecen ya en los clásicos, hasta los desarrollos más recientes (Guerrero, 2008, Cap.6).⁴ No obstante, con los esfuerzos por entender fenómenos económicos bizarros para el “escolasticismo económico”, algunos economistas formados en esa perspectiva han articulados elementos de la economía política a sus análisis; entre los más conspicuos podemos mencionar a Piero Sraffa, la misma Joan Robinson (1968, 1973), Michael Kaleki (1977), Sylos Labini (1966) y más recientemente Joseph Stiglitz y Paul Krugman.

Supervivencia y crecimiento de las empresas

Ahora bien, un sistema económico en el que los precios se forman como en (1) está en equilibrio, esto es, no crece: los precios

⁴ En alguno de los capítulos llamo a esa perspectiva teórica como *economía escolástica o escolasticismo económico*, sin querer referirme a los economistas de Salamanca del siglo XII, más bien, lo hago por como concibo el intento del pensamiento económico convencional de racionalizar su ideología, asimilándolo al intento medioeval de racionalizar las creencias religiosas (el escolasticismo clásico).

–incluyendo el valor de la fuerza de trabajo (demanda de bienes salario) y el valor del salario empresarial (demanda de bienes de consumo y de nueva inversión)– contemplan el valor de todas las mercancías producidas y no habría condiciones para su aumento. Mas la experiencia histórica es que el capitalismo tiene un impulso hacia el crecimiento. Han sido unos de sus principales detractores, precisamente Karl Marx y Frederich Engels, quienes han expresado seguramente la más apasionada exaltación de las virtudes conquistadoras de territorios y poblaciones del capital, de sus capacidades de desarrollo de las potencialidades humanas de trabajo e invención, y de crecimiento de la riqueza colectiva (Marx, Engels, 1976). Y ese impulso nace y se sustenta en el excedente material del trabajo humano (por encima de sus necesidades para restituir sus capacidades productivas), como justamente lo propusieron esos investigadores. Adelante abordaremos con mayor propiedad este punto. Desde luego, como ya ha sido demostrado por las sociedades desarrolladas, ese crecimiento no proviene como se propuso en los orígenes de la disciplina, del crecimiento de la población.

Ese impulso generador de crecimiento, de conquista, de enriquecimiento, de desarrollo de las fuerzas productivas en general, surge de una de las principales condiciones para la existencia del capital: la necesidad de su acumulación ampliada; del crecimiento constante de su monto con la conversión de excedentes en nuevo capital. Es esta condición la que ha impulsado la exploración de territorios desconocidos, la integración de nuevas poblaciones, el desarrollo de nuevas técnicas e invenciones..., y, al mismo tiempo, la reducción relativa de mano de obra por capital en todos los procesos productivos.

La competencia, por su existencia en el mercado, impone a la empresa su crecimiento y la reducción relativa de su personal para evitar ser barrida o, cuando menos, dominada por otras. Esas son las condiciones primordiales para la supervivencia de la empresa en un mercado regido por el capital. Y son, a su vez, los factores principales del impulso generador del crecimiento del sistema.

Así, las empresas que forman el mercado de determinado ramo de la producción nacional tienen necesidad de establecer precios de sus productos y servicios que impliquen un valor de su producto, no solo suficiente como para cubrir las “necesidades de manutención de sus dueños”, sino otro mayor que la “reproducción del capital” requiere. Efectivamente, la supervivencia en las condiciones de la producción capitalista impone el crecimiento de la empresa con el afán de apropiarse de una parte del mercado de sus competidoras.

Lo que esta hipótesis plantea, en última instancia, es que la exigencia de supervivencia hace que la competencia sea subyugada por la maximización de la tasa de ganancia. Se puede constatar que la maximización de la tasa de ganancia y la competencia, son dos situaciones que entran en contradicción, una con otra, en el mercado, y la solución de la contradicción solo será favorable a la competencia mientras haya nuevos reales competidores que ingresen al mercado; sin ellos, la tendencia a la maximización de la tasa de ganancia debilita a la competencia. Estudios como el de Robert F. Allen, concluyen que en la economía norteamericana la rentabilidad está asociada positivamente con el poder de mercado que muestran las firmas dominantes (Allen, 1983), véase también Joe S. Bain (1941). Así, la competencia es, al fin y al cabo, una lucha por obtener una tasa de ganancia mayor que las otras empresas; la o las empresas que consiguen esa meta –que repito es su *raison d'être*– tienen condiciones de supervivencia superiores a las otras. Por tanto, no hay razón alguna por la que pensar que no habrá siempre, en algún momento, empresas “ganadoras” con “poder de mercado”. Mas en el momento mismo en que esto suceda, como el fenómeno químico de la precipitación de una solución, la concentración del capital en ese ramo o industria es ya inevitable, a menos que ingresen nuevas empresas capaces de competir. Adelante ampliaremos este razonamiento.

La práctica de “supervivencia natural” en estas condiciones es pues, la de planear estrategias administrativo-comerciales que le permitan a la empresa no solo extraer del mercado un valor superior al costo de producción, sino que ese valor sea superior al extraído por el resto de las empresas competidoras.⁵ Administrando debidamente ese excedente, podrá controlar tramos mayores del mercado sectorial y ejercer hegemonía sobre él.⁶ La igualdad (1) ahora adquiere la siguiente forma:

$$V = Vmc + Vcc + Vst + Ex \quad (2)$$

donde Ex es un valor excedentario o agregado a los valores de los costos primos de producción que los dueños y las dueñas de los medios de producción requieren para cubrir sus “necesidades de supervivencia física”, y las “necesidades de supervivencia económica” de sus empresas.

- 5 Gordon Tullock (1967) formalizó la existencia, en las condiciones de la producción capitalista, de comportamientos en los agentes económicos rent seeking (busca rentas), destinados a apropiarse de una parte de la renta producida en las actividades “productivas”. Aunque su formulación no se orienta en la dirección de pensar estas actividades como propias de todas las empresas en competencia, la idea que aquí proponemos puede ser respaldada, extendiendo el concepto de “busca renta” a la apropiación del excedente social por medio de la maximización de la tasa de ganancia con procedimientos de competencia imperfecta. Para una revisión de la literatura en este tema véase (Barelli y Pessoa Abreu, 2012), (Cogleton, Hillman y Konrad, 2008), (Krueger, 1974).
- 6 Dentro del pensamiento económico, John Kenneth Galbraith (1993, 1969, 1967) ha sido uno de los que más han discutido la validez del supuesto del mercado perfecto en la disciplina y ha formulado conceptos importantes para entender el comportamiento económico del capitalismo desarrollado, entre ellos el de “mercados guiados corporativamente” (*corporate-guided markets*), y la crítica de la “secuencia aceptada” (*accepted sequence*), revertiendo la secuencia supuesta de que los consumidores demandan productos y las corporaciones los ofrecen, por la contraria (Sheehan, 2008, p.9).

Más aún, como se definió con la segunda hipótesis en el capítulo anterior:

$$Ex = Vse + Exa \quad (3)$$

donde *Vse* es la parte del *Ex* que los empresarios destinan a sus salarios y *Exa* es la alícuota que ellos reconocen como pago al capital y que es el fundamento de la acumulación creciente de su capital.

Esta propuesta de formación de los precios, originada más bien en la constatación empírica de las condiciones de los mercados capitalistas, tiene su representación en la formulación kaleckiana de la distribución del producto social; que parte precisamente de la existencia de un “grado de monopolio” en los mercados y la fijación de un recargo sobre los costos primos (*mark up*) por parte de las firmas, para generar una tasa de ganancia con cierta independencia de la demanda (Cordeiro, 2007; Vera, 1998; Guerrero, 2008; Kalecki, 1971, entre otras).

Ahora bien, la vocación por el dominio del mercado, como medio de supervivencia capitalista que hemos venido proponiendo, conduce a las empresas a buscar un “excedente de explotación” mayor al del resto de sus competidoras, que permita la ampliación de su cuota de mercado en contra de la de aquellas; contempla recursos tantos para cubrir los costos para ampliaciones, cuantos para mercaderarlo.⁷

Otro efecto relevante de este imperativo productivo es el de definir, con estos ingresos excedentes, una tasa de retorno del capital invertido que determina a las inversiones en el resto del sector y que “compite” con las tasas de retorno de los capitales invertidos en el resto de los sectores del sistema. Todas esas empresas, sus dueños y dueñas, las más exitosas en la obtención de la mayor tasa de ganancia,

7 El excedente de explotación también puede surgir en condiciones de competencia imperfecta cuando el precio de mercado del producto es fijado por las empresas con costos más altos; en un principio, los economistas las identificaron con las artesanales (Robinson, 1968, p.33), pero con el desarrollo de la concentración del capital, estas pueden identificarse con las empresas pequeñas y medianas. Así, las empresas dominantes, de bajos costos, tienen un excedente de explotación mayor al resto.

independientemente de la forma en que lo logran, contribuyen a “fijar el listón” de las expectativas en los retornos de las inversiones de su sector y, en general de la economía total. Y, concomitantemente, crean condiciones que ejercen influencia en el mercado de capitales financieros.

Para entender mejor esto, es fundamental considerar que los medios de producción (y de empleo) ya son propiedad privada de los capitalistas; por tanto, los “nuevos ingresos” no pueden venir de fuera de ese grupo. Y en tanto que son capitalistas, todos están de alguna manera u otra, en el corto, en el mediano o en el largo plazo, apropiándose de un excedente fijado por la tasa de ganancia media construida por todo el capital invertido. Esto implica que demandarán para su ingreso al ramo considerado, al menos esa tasa, y que cualquiera que se atreva a entrar al mercado con un precio que no reporte esa tasa, no podrá ofrecer el conjunto de condiciones que constituyen la oferta de ese producto, condiciones que han sido creadas, precisamente, con el fondo de acumulación redundante (FAR), quedando el nuevo ingresado destinado a sucumbir, o al menos, a sobrevivir en condiciones de marginalidad.

Es cierto que esos medios de producción y trabajo aparecen en el sistema capitalista como “mercancías”; y por tanto, dentro de un mercado de bienes de capital y trabajo al que supuestamente todo el mundo tiene acceso. Pero no podemos olvidar, a menos que hagamos suposiciones ideales, que en ese mercado solo participan los mismos dueños de los medios de trabajo y producción y no tienen acceso a él el resto de la población, a menos que surjan situaciones exógenas al sistema de relaciones económicas que lo permitan. Los

dueños del capital en conjunto, y en competencia entre ellos (y solo entre ellos) determinan una tasa de ganancia mínima.⁸

De esta manera, es lógico pensar que cuando una empresa logra apropiarse de un “excedente de explotación” superior al promedio en un determinado ciclo de los negocios, obtiene condiciones favorables para reproducirlo en el siguiente, administrando cabalmente el obtenido. Desde luego, este proceso hay que entenderlo competido. No es un proceso lineal; una empresa en determinado momento puede acceder a un excedente de explotación mayor que no logra consolidar en el mediano y largo plazo por malas decisiones técnico-empresario-financieras, etc. Pero la buena administración capitalista de buscar la mayor tasa de ganancia en cada ciclo, permite concluir que el logro de un excedente de explotación por parte de una empresa amplía sistemáticamente sus posibilidades de hegemonizar el mercado de su sector, y forja condiciones productivo-comerciales favorables para que la empresa pueda adquirir firmas competidoras, acrecentando su tamaño y su porción de mercado, y permitiéndole la creación de barreras para impedir el ingreso de nuevos competidores, etc., como ya ha sido estudiado con la debida formalización por parte de las teorías del monopolio.⁹

- 8 Esta no es una conclusión sacada de la manga; está basada, precisamente, en la demostración que hizo Luigi Pasinetti (1962) en el conocido artículo publicado en la *Review of Economic Studies*, donde demuestra que en las condiciones del sistema capitalista, el ingreso recibido por los trabajadores por sus ahorros depende de la tasa de ganancia de los capitalistas. Mientras la tasa de ganancia de los capitalistas, en este modelo, está determinada por su propensión a ahorrar, la propensión a ahorrar de los trabajadores no determina lo que estos ganan por sus ahorros. La tasa de ganancia de todo el sistema es formada en razón a las determinaciones de los capitalistas. Y más aún, de la demostración de Pasinetti podemos concluir, además, que esos “ingresos de capital” de los trabajadores (suponiendo que fueran relativamente sustantivos) quedan repartidos en un enorme número de individuos, lo que los imposibilita para que puedan ser utilizados como capital propiamente dicho; esto es, para la compra de bienes de trabajo y producción..., a menos que estos individuos dispersos se organicen colectivamente como empresarios.
- 9 De notar es que la tasa media de ganancia es una medida “ex-post” de cada ciclo productivo, que sirve únicamente como meta mínima para establecer el cálculo del rendimiento que debe buscar en el siguiente ciclo el empresario.

El punto que hay que comprender es que la situación descrita es el resultado de una misma realidad, el acceso a tasas de ganancia superiores a la media conduce a la formación de condiciones monopolísticas en el ramo, y estas, al acceso a tales tasas. Las empresas que logran tasas superiores a la media en determinado momento (o de minimización de las pérdidas en las recesiones), por esa misma situación adquieren una condición que les permite consolidar, en los siguientes ciclos, esa superioridad y dominar el mercado. Da inicio así, un proceso de “precipitación” del mercado hacia condiciones “imperfectas”.

*La diversificación de las inversiones, el capital financiero
y la centralización del capital*

Cuando las relaciones capitalistas alcanzan un alto nivel de desarrollo tanto en profundidad como en extensión dentro de un país, la centralización del capital se lleva a cabo por medio de la diversificación de las inversiones en distintos ramos y sectores del sistema productivo. El capital ha adquirido, entonces, la naturaleza financiera; en las distintas formas que el sistema financiero convierta el dinero, y ya no solo como el medio originario de producción. Con esta transfiguración, el capital puede migrar desde sus formas iniciales de medios de trabajo y producción radicados en determinado ramo, a otros ramos y sectores del sistema productivo de la sociedad.

La conversión del capital productivo en capital financiero permite que el intermediario financiero acopie capitales de distintos sectores del sistema productivo para ser invertidos y valorados en otros sectores y ramos. Entonces, los capitales con bajos rendimientos en sectores que ya han alcanzado cierto agotamiento temporal de

la demanda, pueden ser valorados con inversiones en otros sectores productivos.¹⁰

El efecto de este proceso de conversión del capital en capital financiero es el de permitir el crecimiento del capital ya no en un sector del sistema productivo, sino que este se valorice y amplíe, independientemente de las condiciones de la demanda efectiva y de las condiciones de suministro o existencia de recursos productivos en ese sector, aumentando con ello su “capacidad” de controlar recursos destinados a llenar las necesidades de trabajo y de consumo de la población.

El sistema financiero sirve, así, a la ampliación y crecimiento del capital originado en cierto sector de la producción, trasladándolo a otros o al resto de los sectores del sistema productivo, acrecentando en cada uno de ellos la concentración y el dominio sobre la competencia de aquellas empresas favorecidas por ese capital que, de esta manera, pasa a ejercer influencia sobre los rendimientos esperados de estas empresas.

Al generalizar este proceso podemos ver cómo el sistema financiero contribuye al acrecentamiento del valor del capital centralizándolo en las manos de aquellos capitalistas que han administrado bien (según la lógica del crecimiento de la tasa de ganancia) los excedentes de explotación apropiados por medio de la propiedad de los medios de producción. “La plata hala a la plata” dice un viejo refrán, que ilustra sencillamente este proceso de centralización de la riqueza en pocas manos, que se da lugar por medio de la acumulación del capital.

De manera que es razonable pensar que las condiciones en las que se lleva a cabo la producción social dentro de un sistema regido por el capital (o con los medios de trabajo y producción en manos privadas) fundan una tendencia sistémica ineludible a la concentración y centralización del capital. Esto es, que conforme avanza la

10 Incluso, podemos suponer que se toman decisiones de maximización de los rendimientos por parte de las dueñas y dueños del capital, que calculan cuánto rinde en su ingreso (*Vse + FCR*) una inversión para la ampliación adicional de la demanda del producto en el sector donde se valora el capital, y cuánto rinde una inversión financiera.

acumulación de capital en una sociedad, esos medios de trabajo y producción se concentran, aumentando por trabajador contratado, y se centralizan como propiedad de menos dueños (precisamente los más exitosos y exitosas en manejar esta lógica). Así, la capacidad productiva y de empleo (y de apropiación del excedente de explotación, (Ex) aumenta relativamente para cada uno.

Finalmente, para concluir esta discusión, este proceso de concentración y centralización, explicado arriba, no debe pensarse como irreversible en el corto y mediano plazo. Ya habíamos señalado que en el seno de un sector o a nivel microeconómico, se presentan condiciones que pueden determinar procesos de desconcentración y descentralización, pero la tendencia es sistémica y conduce el proceso de acumulación de capital en términos históricos. Así, lo que debe quedar claro en este punto es que las situaciones de reversión de la tendencia no son generales, sino que son particulares y coyunturales, y que lo que provocan, en todo caso, es ralentizar el proceso general que tiende, ineludiblemente, a engendrar sistemas concentrados y centralizados capaces de desencadenar una crisis destructora o, al decir de Schumpeter, de “destrucción creadora” (Mazzei, 2009; Shumpeter, 1944).

Concentración y centralización del capital y la distribución del ingreso social

Pasemos ahora a discutir las consecuencias macroeconómicas de esta tendencia a la concentración y centralización inherente al capital. En términos generales de la distribución del ingreso nacional entre los grandes sectores sociales tradicionales (los trabajadores y los dueños del capital), esta tendencia, inevitablemente, favorece a los últimos, por cuanto están en sus manos (colectivas) las condiciones para determinar el monto del excedente de explotación y apropiárselo.

El paradigma económico convencional niega esta situación advirtiendo, en primer lugar, que la existencia de una competencia entre

dueños de empresa por la fuerza de trabajo debiera conducir a un mayor pago a esta, como resultado de la necesidad de ampliación productiva de las empresas. Pero este resultado solo puede ser alcanzado cuando exista amplia capacidad de sustituir trabajo por capital; un procedimiento que está a la base de la “teoría escolástica” de la producción. Esto es, que cuando el o la empresaria quiera aumentar su producción, les basta con contratar más mano de obra y ponerla a trabajar en su equipo existente, para obtener así mayor producto. Mas esta contratación de trabajo es limitadísima por cuanto el equipo existente está diseñado para una determinada cantidad de trabajadoras y no puede recibir más que esa, una vez cubiertos todos los turnos requeridos para tener el equipo trabajando las 24 horas del día.¹¹ En realidad, la única forma para aumentar sustantivamente el empleo es mediante la ampliación de la planta de trabajo, del equipo, de las materias primas y de la planilla; pero esta decisión implica, por tanto, una inversión de nuevo capital que demandará igualmente un rendimiento financiero que deberá cubrirse rindiendo con el correspondiente excedente de explotación. El resultado neto, cuanto mucho, es que la proporción entre remuneración al trabajo y remuneración al capital se mantiene constante.¹² Y la competencia por mano de obra, en la práctica, no puede generar, en el mediano y

11 Comprendido esto, se entenderá que, igualmente, cuando la nueva contratación se pone a trabajar en nuevos turnos diarios porque el equipo está subutilizado, lo que en el fondo sucede es que ese equipo existente se desgasta, más rápidamente el empresario tendrá que hacer las provisiones necesarias para obtener un excedente de explotación superior al que estaba obteniendo, que le permita una tasa de retorno de la inversión acorde con los nuevos plazos. De manera que tampoco así, se lograría un aumento relativo en la remuneración del trabajo, por lo que el buen por empresario tendrá que hacer las provisiones necesarias para obtener un excedente de explotación superior al que estaba obteniendo, que le permita una tasa de retorno de la inversión acorde con los nuevos plazos..

12 “... cuanto mucho”, porque a efectos de la maximización de la tasa de ganancia, el nuevo equipo está diseñado con criterio capital-intensivo, por lo que es capaz de sacar el mismo producto que el equipo anterior, con menos trabajadores; de modo que la nueva contratación va a ser menos que proporcional a una “ampliación” del equipo anterior.

largo plazo, aumentos sustantivos en la nómina de los trabajadores, en relación con el monto del capital.

Pero, aparte de la tendencia capitalista a la ampliación de la producción vía la inversión capital-intensiva (o trabajo-ahorradora), hay en el fundamento del sistema otra condición que impide a la fuerza de trabajo apropiarse, a como lo hace el capital, del excedente generado en el proceso de producción. Y aquí vamos a observar el proceso de producción como acumulación de valor; esto es, desde el ángulo del valor monetario. Así, independientemente que hubiera o no hubiera un excedente productivo material, las condiciones de valoración de las mercancías en un mercado capitalista, tienden a favorecer al capital contra el trabajo. El fundamento de esta inferencia se encuentra en el hecho relevante en las condiciones de la producción capitalista, de que tanto el bien producido, como las materias primas, como los bienes de capital, son todas mercancías, resultado de la intervención de medios de producción propiedad del capital, que demandan su respectiva cuota en el valor de ellas y que implica que sean valoradas agregando un excedente de explotación sobre el valor de sus costos primos (Robinson 1965, pp.28-31). Así, el valor monetario de esos productos en el mercado supera el valor original de sus factores, exactamente por los excedentes agregados como requisito de su producción capitalista..., todos, excepto el trabajo; cuyo valor es fijado por fuera de estos cálculos.¹³

Algunas escuelas post keynesianas han dado cuenta, con toda propiedad, de cómo en un sistema económico con tendencia a la formación de mercados imperfectos (monopólicos y oligopólicos), la distribución del fruto de la producción tiende a reducir la demanda efectiva; particularmente con el debilitamiento del poder de compra

13 Adelante veremos cómo la política monetaria en un sistema fundado en relaciones capitalistas, crea los medios de pago requeridos para realizar monetariamente ese excedente. Y al final del artículo nos referiremos brevemente a la hipótesis sustentada recientemente por unos investigadores del Fondo Monetario Internacional, sobre el "poder de negociación" de los trabajadores como medio de enfrentar las crisis del capital.

de los asalariados. La presencia de abundante evidencia empírica de esta relación, nos evita demostrarla. Más adelante discutiremos, sin embargo, las consecuencias sociales y políticas para una sociedad que organiza su producción social bajo este sistema. Las crisis por “sobreproducción”, o por escasez de demanda, no solo han sido recurrentes en la historia del capitalismo, sino que, como decíamos arriba, han sido cabalmente documentadas.

En este trabajo nos proponemos presentar este factor como uno más de los que están determinando la crisis actual. Queremos proponer la existencia de otros factores estructurales basados en la concentración y centralización del capital que están complicando la situación.

Los efectos de la ampliación desproporcionada de la demanda de dueños y dueñas de empresa

Si nos referimos a las igualdades (1 y 2) en las que identificábamos un excedente de explotación igual a: $Ex = Vse + Exa$, entonces podríamos identificar al excedente de explotación por el lado de la demanda como:

$$V = Vmc + Vcc + Vst + Ex$$

Pero como se propuso en (3) $Ex = \alpha Vse + \beta Exa$, y donde $0 < (\alpha + \beta) \leq 1$. Por lo que:

$$V = Vmc + Vcc + Vst + \alpha Vse + \beta Exa \quad (4)$$

Por tanto, el excedente de producción Ex , la empresa lo debe distribuir entre una cuenta para cubrir las necesidades vitales del dueño o la dueña Vse y una del excedente para ampliación Exa . Y habíamos propuesto que la distribución de este excedente para la ampliación Exa quedaba al arbitrio de la empresa para colocarlo en dos fondos;

el Fondo de Acumulación Redundante (FAR) y el Fondo de Consumo Redundante (FCR). Los llamamos redundantes (podríamos llamarlos también exuberantes) porque el *Exa* es el excedente que queda una vez cubiertos todos los costos primos de producción, incluso el valor requerido para la subsistencia del capitalista *Vse*.

De manera que: $Exa = FAR + FCR$.

Y por tanto:

$$Exa = \alpha Vse + \gamma FAR + \delta FCR \quad (5)$$

donde *FAR* es el fondo para la acumulación de capital redundante y *FCR* es el fondo para el consumo redundante. Por tanto, aparte de la inversión en capital y mano de obra para la ampliación *FAR*, el consumo final del dueño de los medios de producción resulta de la suma del salario empresarial *Vse* y la parte destinada al *FCR*, que definen, entre ambos, un consumo “modal” que mencionamos en el capítulo anterior, y que entendemos como aquel nivel de consumo entre los dueños y dueñas de empresa que se torna usual y emblemático entre ellos, y que influye en la distribución que hacen del excedente de explotación entre consumo e inversión.

Si suponemos que no hay ahorro por parte de los asalariados (o que es, en términos relativos, despreciable) y que toda la partida *Exa* se consume como inversión productiva real ($Vcc + \beta Exa$), entonces, la tendencia a la disminución relativa del fondo para bienes-salario ΔVst que se señalaba en el capítulo anterior como una tendencia estructural inherente al sistema, tendría que compensarse para mantener la igualdad (5), con una tendencia al crecimiento relativo del *Vse* y de los fondos *FCR* y *FAR*.

Esta situación, a su vez, crea la tendencia a invertir el *FAR* de manera de atender la nueva demanda, transformada por la nueva distribución del valor entre el *Vst*, el *Vse* y el *FCR*. Como ya adelanté, la lógica de la acumulación de capital establece condiciones que generan una inversión “capital-intensiva” con respecto al trabajo, por una parte, y por

otra, todo el capital productivo ejerce presión para obtener aumentos en el excedente de explotación; de suerte que la nueva inversión llevada a cabo con ΔFAR creará una relación capital / trabajo mayor a la existente anterior, por lo que no puede generar un crecimiento proporcional al del ciclo anterior en el fondo general para el consumo: Al no darse este crecimiento proporcional, se presenta un desequilibrio que generará condiciones para el rompimiento del ciclo de acumulación, porque se manifiesta en una demanda excesiva de bienes demandados por la nueva distribución hecha por el empresariado entre Vse y el FCR , que el ciclo anterior de la producción no pudo proveer al mercado y, por el contrario, una menor demanda originada en Vst , o de bienes demandados por los salarios de los trabajadores.

Comienza a presentarse, entonces, un menor crecimiento de la demanda de los productos consumidos por los asalariados con respecto a la demanda de los productos consumidos, ya como capital, ya como consumo “modal”, por parte de los dueños de empresa. El crecimiento más acelerado de los recursos provenientes del excedente de explotación con respecto al crecimiento del fondo para salarios, como resultado de esta lógica, determina un sesgo favorable a la remuneración del capital como fondo para la inversión, con respecto a la remuneración de las y los asalariados. Es este el contra-efecto de la caída tendencial de la demanda agregada de los asalariados que señala el keynesianismo y que, a nuestro entender, ni Keynes ni la mayoría de sus seguidores, quiso atender con el debido cuidado.

Analicemos entonces de qué manera, en las condiciones de la acumulación de capital, puede mantenerse el equilibrio que debe haber entre el crecimiento del excedente de explotación Ex y la demanda agregada total (representada en esa igualdad por $\Delta Vcc + \Delta Vst + \Delta Ex$) para evitar rompimientos del ciclo. Debemos tomar en cuenta que, por cada nueva unidad de inversión de capital originada en Ex , el aumento en el fondo para salarios que genera va a ser menor que el generado por las unidades anteriores. De manera que, la única forma de mantener el equilibrio inicial (2) es que el crecimiento en el fondo

de consumo de las y los capitalistas, tanto como *Vse* como *FAR* y *FCR*, compense la pérdida sistemática de valor en el fondo de salarios.

Conforme avance el proceso de acumulación de capital y de dominio de este de toda la actividad productiva de la sociedad, la única forma para compensar la tendencia y evitar que se genere una deficiente demanda agregada, es que el crecimiento del consumo “suntuarios” de los dueños y dueñas de empresa (ΔFCR) crezca “suficientemente rápido” como para equilibrar el menor ritmo de crecimiento del valor en salarios con respecto a la inversión de capital. De no hacerlo, se asienta la tendencia, generando un monto creciente de capital ocioso que no encuentra medios para su realización o reproducción, con la consecuente acumulación¹⁴

El corrimiento de la demanda efectiva hacia bienes de capital y de consumo “suntuario” y la desproporción de la estructura productiva

Ahora bien, el problema que vemos con esta solución es el del reacomodo y reacondicionamiento de la estructura productiva en términos de ramos y sectores, en vista de los cambios que lleva a cabo en el valor y en el uso de los fondos *Vst*, *Vse*, *FAR* y *FCR*.¹⁵ La capacidad

14 Debe quedar claro que al crecimiento del Fondo para el consumo “modal” de los y las capitalistas, para evitar el desequilibrio, debe ser consumido en su totalidad; lo que implica serios apuros para mantener ese equilibrio, ya que conforme aumenta ese fondo, la preferencia por el consumo “modal” cae, liberando ingentes cantidades de dinero que no tiene dónde realizarse como capital. Adelante discutiremos este punto.

15 Aunque estamos conscientes de que no todo el consumo de los capitalistas es “suntuario” o de lujo social superfluo, porque hay un consumo socialmente merecido por la capacidad de la empresa, que implica la labor de organizar los distintos recursos de la producción, pero la tendencia a que me refiero en este apartado, precisamente, hace que la ampliación de los recursos en manos de estos propenda hacia un uso *económicamente* desmedido del consumo, que llega a ser perjudicial para la reproducción y sostenibilidad de los recursos existentes y para la conservación de la cohesión social.

de reacomodo de la estructura productiva, la velocidad con que esta estructura fuera capaz de reaccionar y atender cabalmente la nueva demanda originada en esos cambios, va a ser vital para la conservación del proceso de acumulación de capital, o colapsarlo. Una reacción más (o menos) pronta de la estructura (dependiendo en buena medida de que esta presente altos o bajos niveles de competencia) a estos cambios tendenciales, determina un equilibrio menos (o más) precario; un equilibrio, no obstante, con almacenamiento lento (o rápido) de disfunciones estructurales que auguran a su vez la acumulación de condiciones desequilibrantes en el largo plazo (o incluso en el mediano).

De esta suerte, la tendencia a la reducción relativa de la demanda de los trabajadores no produce necesariamente crisis de sobreproducción recurrentes, porque el sistema tiene mecanismos que “resuelven” en ciertos plazos el problema. Pero debe quedar claro que esa solución es solo pasajera, mientras otros elementos generados en las contradicciones de las relaciones capitalistas, como estamos viendo, no se junten creando condiciones mucho más complejas de superar.

No solo la estructura productiva es “deformada” por la distribución capitalista de los recursos sociales entre capital y trabajo, sino que, como resultado de la concentración de capital, el móvil de la tasa mayor de ganancia engendra crecimientos hipertróficos de algunos sectores y ramos (mientras atrofia otros), acentuando en el proceso de acumulación los efectos de la distribución entre trabajo y capital.

Conviene hacer notar, entonces, que la condición de concentración y centralización del capital, implícita en la acumulación, no se da proporcionalmente en todas las ramas y sectores de la economía. Con que haya un cierto número de sectores donde los rendimientos de la inversión se estacionen en niveles superiores al promedio en plazos prolongados, el móvil de la tasa mayor de ganancia tenderá a

levantar las expectativas de rendimiento de las inversiones en todos los otros sectores y ramos¹⁶

El efecto neto de esta situación es que se ven perjudicadas todas las empresas subsumidas bajo la égida de las empresas líderes y, particularmente –que es lo que nos interesa destacar en este momento– perjudica a aquellos sectores y ramos de la estructura económica donde los niveles de concentración y centralización son bajos; o sea, donde hay ciertos grados de competencia o de “entropía” –como algunos gustan llamar a esta condición. El resultado de estos movimientos es, pues, una redistribución de los recursos de inversión entre los ramos de la producción, en la que se ven favorecidos aquellos sectores más concentrados y con mayores grados de *oligopolización* o cartelización. Y al mismo tiempo, la reducción de la entropía, en los más competitivos.

El capital sobrante al requerido para la reposición del inmediatamente desgastado en el ciclo económico y aquel nuevo *Exa*, originado en la parte para la inversión del excedente de explotación *Ex*, se orienta, indefectiblemente, hacia las empresas y los sectores que ofrecen mejores rendimientos; pero estos –ahora lo podemos ver con claridad–, por la forma en que generaron esos rendimientos, no son ya los sectores que las necesidades sociales requieren ampliar y modernizar, sino, los que obtuvieron mayores tasas de ganancia. Y como estas responden a las decisiones de los dueños y dueñas de los medios de trabajo y producción surgidas de la tendencia estructural de reducción relativa de la remuneración al trabajo con respecto a

16 Sin duda, quien mejor comprendió esta situación, aunque las condiciones históricas en que desarrolló la crítica no le permitieron llegar más allá, fue John K. Galbraith (1969). Las relaciones sociales que determina el capital, no obstante, impiden que esta propensión al consumo suntuario pueda ser regulada. En el tanto en que las empresas hegemónicas tengan cierta discrecionalidad sobre el monto de sus ganancias, pueden subir sus rendimientos de capital hasta niveles cercanos a los rendimientos que están obteniendo esos sectores y ramos privilegiados, mientras existan las condiciones monetarias para esos aumentos. Y siempre las condiciones monetarias estarán presentes puesto que la dinámica descrita forma parte consustancial del proceso de crecimiento económico como acumulación de capital, para el cual las autoridades monetarias tienen que crear la liquidez necesaria.

la remuneración al capital, y de obtención de la mayor tasa de ganancia, ya no expresan cabalmente las necesidades sociales o las condiciones históricas de la sociedad, sino las necesidades de remuneración de los capitales invertidos. El acrecentamiento de la tasa de ganancia se ha enseñoreado de la inversión de capital.

Lo que surge de la situación descrita hasta aquí es un sistema de producción y distribución del producto social que, obedeciendo a las tendencias implícitas de la acumulación de capital, compone una estructura productiva desproporcionada en relación con las necesidades sociales generales y, si quisiéramos extender el caso, desproporcionada con respecto a la existencia real de los recursos naturales y sociales existentes. El criterio de la tasa mayor de ganancia ha perdido el norte que debía buscar en las condiciones especiales e ideales que supone la economía convencional.

La automatización del crecimiento de la producción social –como queremos denominar a esta tendencia– se impone como resultado del enseñoramiento de la tasa de ganancia sobre la acumulación de capital como medio de organizar la división social del trabajo. El enriquecimiento guía ahora la producción social, y otros criterios importantes para el mejoramiento de las condiciones de vida de los seres humanos dejan de ejercer influencia determinante en el proceso.¹⁷ No es el carácter individualista del ser humano, no es su supuesto natural egoísmo, o su consustancial codicia, son más bien unas relaciones sociales que arrastran elementos de relaciones inicuas históricas, las que favorecen comportamientos humanos que cada vez son menos consistentes y compatibles con las condiciones

17 Una forma de entender esta transformación es con la teoría de Rent Seeking propuesta por Gordon Tullock (ib idem) antes mencionada, de manera que las “licencias para operar” o las “cuotas” determinadas por la regulación estatal, sean entendidas en este caso general como la “patente de corso” de las y los dueños del capital para apropiarse de una alícuota del excedente social. Así, el excedente Ex es destinado a generar más renta, independientemente de si su gasto se lleva a cabo en el sector 1 (o de producción de bienes) o 2 (propiamente en el rent seeking sector) según Barelli y Abreu Pessóá (2012).

sociales e históricas (y podemos decir, de recursos naturales también) donde se desenvuelven las sociedades humanas.

Dentro de la “economía escolástica” esta distribución del ingreso nacional es la requerida para una distribución eficiente y eficaz de los recursos escasos de que dispone la sociedad porque la búsqueda de la tasa mayor de ganancia es la meta que supone el logro de esa eficiencia y eficacia. Pero cuando esa ganancia es originada en un sistema de mercados administrados, con bajos grados de entropía, que concentran y centralizan en pocas manos los recursos de producción y trabajo, la remuneración a los factores de la producción resultante tiende a desfavorecer, indefectiblemente, a los desposeídos de tales cuantiosos recursos. Y tiende a constituir estructuras polarizadas de producción y de distribución, que generan contradicciones y disfunciones importantes en el proceso de división social del trabajo y el uso económico de los recursos.

En los próximos capítulos se discutirá con mayor amplitud este tema de la oportunidad histórica de las relaciones capitalistas.

Las corrientes económicas “escolásticas” y la asignación óptima de los recursos sociales escasos

Hasta aquí, lo que hemos puesto en claro es que la situación en la que ciertos empresarios adquieren la capacidad de determinar el valor de su producto en el mercado, por medio de la fijación de precios por la determinación de las condiciones, calidades, cantidades y lapsos preestablecidos del bien producido, o por su capacidad de influir en las decisiones de los consumidores, los coloca en una situación privilegiada con respecto a cualesquiera otros. Esta situación define para la empresa y sus dueños y dueñas, la capacidad de obtener una tasa de retorno de las inversiones superior a la media del ramo. Capacidad que, a su vez, debidamente administrada, les permitirá crear condiciones de producción y competencia que hagan perdurar en el mediano y largo plazo ese privilegio.

Este razonamiento lógico no es aceptado por el “escolasticismo económico” porque señalan que la competencia entre los agentes en el mercado evita que alguno de todos ellos pueda alcanzar esa situación privilegiada..., al menos en el “largo plazo”, como para que pueda determinar una dislocación de los recursos sociales de su utilización óptima en el llenado de las necesidades sociales. Para las corrientes económicas *escolásticas*, este principio es fundamento para sostener que el mercado y la competencia por una mayor tasa de ganancia es el mejor medio para organizar la actividad de producción y distribución del producto social, convirtiéndolo en el principio fundamental de su teoría de la distribución del ingreso social.

Observemos con más atención la forma como se lleva a cabo este razonamiento dentro de la corriente neoclásica y dentro de la postkeynesiana.¹⁸

Nota sobre la asignación de los recursos escasos en las corrientes neoclásicas

En los modelos neoclásicos esta situación concreta planteada arriba –y que puede ser constatada en el operar cotidiano de las economías contemporáneas– ni siquiera cabe en ellos, porque como ya mencionamos, sus supuestos la niegan. Se encuentran en la misma

18 Joan Robinson (véase Guerrero, 1997) en el célebre debate de los Cambridges, distinguía entre los “neoclásicos” y los “postkeynesianos” para reconocer en los primeros los que admitían la auto imposición en el largo plazo de las condiciones de la libre competencia y por tanto, la capacidad de los modelos neoclásicos para explicar debidamente el comportamiento económico; y en los segundos, los que señalaban más bien que estas condiciones no eran las existentes y, por consiguiente, había que elaborar explicaciones nuevas. Sin embargo, el mismo Keynes, como sus seguidores, no lograron articular un pensamiento crítico definitivo que rompiera con el “escolasticismo económico” porque para esto había que admitir que las relaciones económicas (estudiadas por su disciplina) no eran suficientes para explicar el comportamiento económico observado. Por eso, en este trabajo ambas corrientes son consideradas como parte del “escolasticismo económico”.

situación de Ptolomeo, describiendo el desplazamiento de los cuerpos celestes suponiendo a la Tierra como centro del Universo.

El reclamo de algunos defensores de la “síntesis neoclásica” en el sentido de que, efectivamente, los desarrollos posteriores de estos modelos con la incorporación de modelos de los mercados imperfectos son, precisamente, reconocimiento de que esta situación es un caso “particular” (Cataño, 2003) no aportan absolución a los pecados del modelo. El esfuerzo de los académicos neoclásicos por desmembrar el modelo de manera que, a jirones, encaje con los hechos clamorosos como los mercados corporativizados, monopolizados, cartelizados, o como el comportamiento “irracional” de las personas, o las limitaciones en la información de los mercados, los costos de transacción, las regulaciones estatales y sociales, no pueden servir para absolver al modelo de su inconsistencia.

Hay dos razones para argumentar lo anterior: primero, porque cada uno de esos jirones niega alguna de las condiciones sobre las cuales se fundan las pretensiones de eficacia y eficiencia del sistema. Desde luego, convertir el modelo general en modelos casuísticos es siempre posible; pero, entonces, estamos en la tierra del pragmatismo y no se podrá evitar que estados concretos de ineficiencia e injusticia a los que llegaron las sociedades regidas por el capital debieran ser aceptados porque son la realidad concreta; razonamiento que impide cualquier modificación del sistema para evitar esos estados.

Y en segundo lugar, argumentar que esos fenómenos son de corto plazo y que el equilibrio se alcanza en el largo plazo, sin determinar el tamaño del lapso, es ocultar que los desequilibrios pueden durar por mucho tiempo y que sus efectos sociales y económicos pueden tener consecuencias históricas negativas. Y no podemos inadvertir que plazos extensos determinan en una sociedad las condiciones sobre las cuales se forman los “nuevos equilibrios”; de manera que así definidas, estas condiciones bien pueden determinar “nuevos equilibrios” sociales que definen sociedades menos eficaces y menos eficientes con respecto a las condiciones que definía el momento de partida o inicial.

En el fondo, la inconsistencia de esta propuesta está en el supuesto de que el capital es una mercancía como cualquier otra, sometida a las mismas reglas que el modelo establece para todas ellas, cuando en realidad lo que es, es una apropiación privada de los resultados de la labor colectiva en medios de trabajo y producción sociales, que actúa como “patente de corso” institucionalizada para demandar una alícuota del excedente total. Por tanto, solo en determinadas y especiales situaciones históricas efímeras, esa apropiación automática del excedente social puede resultar eficiente, eficaz y equitativa¹⁹

Notas sobre la asignación de los recursos escasos en el post keynesianismo

Por su parte, la respuesta pragmática atribuida a Keynes, que habría dado –socarronamente– a quienes preguntaban sobre las consecuencias generales de los desequilibrios en el funcionamiento del sistema capitalista que su modelo debía reconocer para comprender la crisis de los años treinta: “...en el largo plazo todos estaremos muertos”, evitó para la economía escolástica post keynesiana, la peliaguda situación de tener que aceptar la tendencia intrínseca de largo plazo del sistema, de generar una distribución desproporcionada del excedente social a favor del capital. Y con ese quite fue construido el modelo post keynesiano, que supone un orden capitalista *cuasi* perfecto,

19 Esta afirmación no contradice la que hicimos cuando manifestamos que los medios de producción y trabajo son mercancías, para subrayar el hecho de que por ello demandan su correspondiente alícuota del excedente total como productos de un capital invertido en su producción, porque esa condición no contradice al hecho de que el capital, como capacidad de adquisición de tales medios de trabajo y producción, no tiene un mercado abierto, propiamente dicho. Los únicos capaces de convertir efectivamente esa capacidad en capital operativo son los que ya son propietarios de tales medios, de manera que en esa condición el capital no se desempeña como una mercancía corriente.

en el que la competencia es imperfecta y los efectos del poder de los carteles y monopolios deben ser regulados por el poder público.²⁰

Permítasenos abundar sobre este tema, que nos parece crucial para fundamentar la tendencia hacia la concentración y centralización del capital, y sus perversas consecuencias en la distribución de los recursos sociales escasos – en última instancia, estas nos dicen sobre la eficacia y la eficiencia histórica del sistema económico-social. Que Keynes advirtiera las consecuencias lógicas de su teoría, no nos cabe la menor duda; lo que también es cierto es que tratara de debilitar su naturaleza socializante seguramente por motivos políticos. Copiamos de seguido un párrafo tomado del Capítulo 23 de su “Teoría General”:

El estado tendrá que ejercer una influencia orientadora sobre la propensión a consumir, a través de su sistema de impuestos, fijando la tasa de interés y, quizá, por otros medios. [...]. Creo, por tanto, que una socialización bastante completa de las inversiones será el único medio de aproximarse a la ocupación plena; aunque esto no necesita excluir cualquier forma, transacción o medio por los cuales la autoridad pública coopere con la iniciativa privada. Pero fuera de esto no se aboga francamente por un sistema de socialismo de estado que abarque la mayor parte de la vida económica de la comunidad. [...]. Si este es capaz de determinar el monto global de los recursos destinados a aumentar esos medios y la tasa básica de remuneración de quienes los poseen, habrá realizado todo lo que le corresponde”. (Keynes, 1977, pp. 332-334).

20 Sin duda, uno de los principales inquisidores de la teoría del orden natural y automático del capitalismo que proponía el “escolasticismo económico” fue Piero Sraffa. Con su libro *La producción de mercancías por medio de mercancías*, Sraffa demolió sistemáticamente todo el andamiaje teórico sobre el que se montaba la corriente del pensamiento económico marginalista (Mukherjee, 1990). Joan Robinson fue la que mejor comprendió la fortaleza de la argumentación sraffiana, y elaboró una poderosa crítica al concepto de libre mercado (Figueras, 2004).

Determinar la tasa básica de remuneración de quienes poseen los medios de producción y, más aún, determinar cuánto de esa remuneración destinan a la inversión (nuestros $V_{cc} + FAR$) y cuanto al consumo (nuestro $V_{se} + FCR$) es simple y llanamente imposible, dentro de un estado capitalista-burgués; sin tener algún grado de determinación en la toma de decisiones administrativas (técnicas, financieras, comerciales, estratégicas, en general) de las empresas. Y proponerlo como lo hace Keynes en el texto, solo puede ser resultado de dos estados mentales: o de ingenuidad (que no podemos imaginárnoslo en él), o de compromiso político-ideológico, que se hace patente en el escrito con la negación del principal postulado político del socialismo, la socialización de los medios de trabajo y producción, y con la insistencia a la velada referencia negativa del socialismo soviético.²¹

A pesar de las diferencias anotadas entre los dos modelos, ambos compartían principios generales con cuya aceptación evitaban la crítica de los fundamentos de toda la construcción teórica de la ciencia económica y, consecuentemente, la crítica del sistema económico que explicaba.

Keynes, a nuestro modo de ver, no obstante insistir en la crítica del modelo ortodoxo como él denomina a la escuela neoclásica, y señalar sus errores, no se atreve a cuestionar todo el andamiaje teórico de la disciplina, como decíamos antes, ya por razones ideológico-políticas, ya por no querer aceptar las consecuencias últimas de su teoría. En ese mismo capítulo mencionado, leemos lo que sigue:

21 En un artículo de Federico Novelo (2010, p.100) se hace un análisis de las “ambigüedades” de los escritos de Keynes y particularmente, en relación con la validez de la teoría neoclásica. El autor propone que esa ambigüedad es el resultado de una vocación de Keynes por el individualismo, en ese momento amenazado tanto por el colectivismo soviético como por los movimientos fascistas. Sin embargo, y el mismo Novelo lo consigna, Keynes nunca reconoció que sus agregados estuvieran apoyados en los esquemas de reproducción ampliada de Marx, según Shigeto Tsuru (1945), por lo que esa ambigüedad más parece una forma de evitar la confrontación lógica con la contradicción inherente al sistema capitalista que su teoría ponía al descubierto, que una “vocación” del pensamiento de Keynes.

Nuestra crítica a la economía económica clásica aceptada no ha consistido tanto en buscar los defectos lógicos de su análisis, como en señalar que los supuestos tácticos en que se basa se satisfacen rara vez o nunca, con la consecuencia de que no puede resolver los problemas económicos del mundo real. Pero si nuestros controles centrales logran establecer un volumen global de producción correspondiente a la ocupación plena tan aproximadamente como sea posible, la teoría clásica vuelve a cobrar fuerza de aquí en adelante (Keynes, *ibidem*).

¿“Supuestos tácticos”? ¿suponer que el mercado pueda resolver el problema de cuánto debe destinar el propietario de capital del excedente que le queda después de cubrir los costos fijos de la producción, a la inversión, al pago de salarios y a su consumo personal, no es más que táctico?, o es más propiamente un supuesto fundamental de la teoría. Por otra parte ¿cuándo la teoría clásica vuelve a cobrar fuerza? –responde Keynes– cuando el Gobierno logre establecer un volumen global de producción correspondiente a la ocupación plena..., pero ¿no se requiere para ello impedir que el mercado determine ese volumen? y ¿cómo puede funcionar la teoría clásica en un ambiente en el que el volumen de producción está determinado exógenamente por la política económica del Estado? Y más aún, el Estado debe procurar alcanzar ese volumen tan aproximadamente como sea posible y, a partir de ahí, la teoría clásica vuelve a cobrar fuerza..., sin duda, una secuencia de imprecisiones que deslegitima las conclusiones. Y finalmente:

De esta manera, concreta, no veo razón para suponer que el sistema existente emplee mal los factores de la producción que se utilizan. Por supuesto que hay errores de previsión; pero éstos no podrían evitarse centralizando las decisiones. Cuando de 10 millones de hombres deseosos de trabajar y hábiles para el caso están empleados 9 millones, no existe nada que permita afirmar que el trabajo de estos 9 millones esté mal empleado. La queja en contra del sistema presente no consiste en que estos 9 millones deberían estar empleados en tareas diversas, sino en que las plazas debieran ser suficientes para el millón restante de hombres (Keynes, *ibidem*).

Es obviamente errónea la suposición de que el desempleo de un 10 % de la fuerza de trabajo, no refleje un mal uso de los factores. En primer lugar, porque hay una parte del producto nacional que no está siendo usada en forma de inversión, porque faltan puestos de trabajo para un millón de trabajadores y, por tanto, está en forma de tesoro o de ahorro improductivo o especulativo, y está en forma de consumo “suntuario”. Y en segundo lugar, porque es obvio que al eliminar o transformar las condiciones bajo las que se alcanzó ese nivel de desocupación, para darle trabajo al millón de trabajadores desocupados, el sistema tiene que modificar la distribución de los recursos sociales, uno de los cuales, el principal, es precisamente la fuerza de trabajo.

Desde luego, está siempre el recurso de señalar que Keynes, al elaborar una “teoría general”, daba por sentado que la teoría neoclásica era un estado particular del proceso de acumulación de capital, con un conjunto de condiciones especiales y particulares, y de hecho así lo señala él al inicio de su libro (Keynes, op.cit., p.15).

Entonces, lo interesante es reconocer que esas condiciones particulares y especiales definen una situación de equilibrio inestable, que debe ser monitoreada constantemente por “las autoridades centrales” para evitar su desenvolvimiento por caminos socialmente indeseados. Y esto es particularmente importante para sustentar nuestra tesis. La falta de una intervención de las “autoridades centrales” en el ciclo de los negocios hace que este tienda, inevitablemente, a conformar equilibrios dinámicos perversos, perjudiciales al objetivo de una distribución óptima (eficaz y eficiente) de los recursos sociales escasos. Solo “regulando” la apropiación privada del excedente podemos evitar que el ciclo desbarranque por las laderas de la desproporción y la iniquidad; y esto implica, como cualquiera entenderá, una regulación de la propiedad privada de los medios de trabajo y producción.

El problema consiste en que los equilibrios dinámicos, realmente no son “equilibrios” en el sentido de que alcancen el óptimo de la distribución. Y no lo alcanzan porque las preferencias que suponen se

transforman con cada nueva distribución del ingreso que resulte de cada uno de ellos. Y, como se comprenderá, esas preferencias no son las que puedan definir un óptimo social e históricamente válido, ya que son construidas sobre la distribución alcanzada de los recursos y no sobre las necesidades y deseos sociales e históricos de la población. Una apreciación cabal de estas preferencias y necesidades por otros medios de comunicación social que no sean los «votos monetarios» en el mercado, ofrecería una «demanda» distinta a la que se expresa por medio de ellos.²²

El segundo problema es que esos equilibrios dinámicos o desequilibrios de corto plazo, configuran condiciones de producción que tienden a crear nuevos equilibrios de largo plazo que no responden, por tanto, a las necesidades históricas de la sociedad en cuanto a uso de los recursos escasos se refieren, ni a equilibrios sistémicos sobre la base de usos deficientes e ineficaces de los recursos disponibles, basados en los desequilibrios de corto plazo que los definieron.

La extraordinaria fuerza “civilizadora” del capitalismo reside ahí, en el hecho de que mientras existan condiciones que permitan la existencia de un mercado amplio y competitivo, las preferencias construidas con las distribuciones del ingreso alcanzadas con cada “equilibrio”, responden con cierta aproximación aceptable (aceptable para el proyecto histórico de cada sociedad) a las necesidades sociales. Precisamente, el talón de Aquiles del sistema, la apropiación privada de los excedentes generados por el trabajo colectivo en los medios de trabajo y producción comunes, y su acumulación y centralización, va limitando la habilidad del mercado para crear un

22 Denominamos a los bienes que constituyen esta demanda, ahora sí “suntuarios”, porque suponemos que en el equilibrio original los bienes demandados por los y las empresarias correspondían exactamente a las necesidades sociales e históricas de esta clase, mientras que la distribución sesgada del excedente social en el proceso de acumulación de capital ha generado un aumento inapropiado en el ingreso de estos sectores sociales, ampliando su capacidad de compra por encima de las posibilidades sociales e históricas, tanto de bienes de consumo como de capital superfluos.

sistema de precios que logre una distribución de los recursos social e históricamente aceptable.

En los capítulos siguientes abordaré el tema aquí propuesto con una mayor extensión; no obstante, puedo señalar que hay, fundamentalmente, dos corrientes que explican el origen de diferentes preferencias debido a modificaciones indebidas en el pago de los recursos. Una, en la participación del Estado y su papel regulador (Stiglitz 2012, Cap. III) y la otra, en la naturaleza de la acumulación de capital que es la que he venido proponiendo en este trabajo.

Notas sobre los equilibrios dinámicos y la distribución del ingreso

*“El punto del pleno empleo, más allá de ser un lugar fijo de equilibrio se presenta como un precipicio sobre el cual, una vez alcanzado, el valor del dinero debe caer en un abismo sin fondo”.*²³ (Robinson, 1947)

El tema del equilibrio del sistema supone que en ese o en esos puntos, la economía logra una situación en la que todo el producto es colocado en el mercado (por tanto, a los precios fijados por este) y los agentes económicos (centralmente trabajo y capital) reciben exactamente lo que les corresponde por el valor de sus aportes, (en el Capítulo V se hace un desarrollo más completo de este tema). Por el contrario, en los momentos de desequilibrio, la economía no logra realizar todo el producto o quedan recursos en la demanda sin poderse consumir, o

23 “The point of full employment, so far from being an equilibrium resting place, appears to be a precipice over which, once it has reached the edge, the value of money must plunge into a bottomless abyss.” (Joan Robinson, 1947). Debido a la naturaleza de este trabajo no podemos abordar este tema con la debida extensión; no obstante, puedo señalar que hay fundamentalmente dos corrientes que explican el origen de diferentes preferencias debido a modificaciones indebidas en el pago de los recursos. Una, en la participación del Estado y su papel regulador (Stiglitz 2012, cap.III) y la otra, en la naturaleza de la acumulación de capital, propuesta en este trabajo.

bien, los agentes no reciben cabalmente el ingreso que les corresponde por una distribución sesgada a favor de uno de ellos.

Para los neoclásicos estos desequilibrios son de “corto o mediano plazo”, y el sistema tiene elementos que los corrigen (desde luego con los costos económicos y sociales inevitables que contraen estas correcciones), pero en un plazo “razonable” el sistema volvería a un estado de equilibrio. Para esta escuela esto no tiene vuelta de hoja, esos equilibrios definidos así por el mercado determinan una distribución óptima de los recursos sociales escasos.

En este respecto, es contrario el keynesianismo, el cual propone una redistribución de los recursos, aunque en el modelo de explicación keynesiano el logro del equilibrio no está planteado como una intervención del Estado para transferir a los asalariados los recursos dejados de percibir como resultado del proceso de acumulación de capital, esta solución es más bien de contingencia ante la presencia de una crisis de sobreproducción. Su extrapolación en un Estado de Bienestar hacia los años cincuenta del siglo pasado, es una expresión especial de su teoría general, una interpretación política de ella y, como es comprensible, supone la existencia de un Estado neutral ante los intereses en juego (de nuevo, la Política explicando la Economía).

Keynes suponía, más bien, que el equilibrio se alcanza en la distribución del excedente de explotación entre inversión y consumo del capitalista, como resultado de las famosos propensiones a invertir y a consumir (Keynes, 1977, libro III); porque en tiempos normales, el equilibrio pasa por la intervención de las autoridades económicas en la formación de la tasa de interés; porque es con ese instrumento que estas pueden determinar el monto que los dueños del capital destinan a la inversión y a su consumo personal (Keynes 1977, p.198 *passim*); y supone –cosa que como ya argumentamos es coyuntural– que la nueva inversión de capital es suficiente para reponer el ingreso perdido del fondo para el pago de fuerza de trabajo.

Para concluir este punto podemos decir: 1. Que los desequilibrios de “corto y mediano plazo” en la distribución del ingreso entre el capital y el trabajo no pueden retomar el equilibrio original en el largo

plazo. La condición de apropiación privada del producto producido y la distribución privada del excedente social engendrada por esa apropiación, entre inversión nueva y consumo “suntuario”, imponen una dinámica endógena ineludible para el sistema, por la que esa distribución propicia, paulatinamente, “equilibrios” distributivos favorables a las y los grandes dueños del capital y desfavorables al resto de la población. 2. Que una distribución inicua del ingreso entre los factores de la producción (capital y trabajo) genera una demanda que ya no refleja las necesidades que definían el equilibrio original de la sociedad, sino una demanda determinada por los factores que definen esa distribución. Y estos factores están enquistados en las mismas relaciones de producción. 3. Que la distribución del excedente social intrínseco en las mercancías la hacen las y los dueños de los medios de trabajo y producción, en función de sus “perspectivas” e “intereses”. Así, la “administración” del excedente generado en la producción queda en manos de estos y son ellos quienes disponen de este en función de su “real” criterio 4. De manera tal que en un sistema económico crecientemente concentrado y centralizado, esos criterios ya no reflejan las necesidades sociales, sino los intereses de las y los grandes dueños de los medios de producción. Y esos intereses no tienen por qué coincidir con las necesidades generales de la comunidad.

Ahora bien, cuando hay un rápido crecimiento de la remuneración al capital en el marco de una concentración y centralización de este, si la estructura productiva no puede acomodarse inmediatamente a las transformaciones de la demanda efectiva que se modifica hacia un consumo de productos suntuarios, de capital y financieros (especulativos), se dejan de consumir productos y servicios usualmente demandados por la mayoría de la población que, en tales condiciones, no tiene suficiente ingreso como para mantener la demanda efectiva en cantidad y calidad de tales productos.

Se abre así un período de desequilibrio caracterizado por el aumento de los rendimientos de las inversiones en aquellos sectores. La nueva estructura productiva produce, entonces, una oferta de bienes que no pueden ser consumidos por la mayoría de la población, por su baja capacidad

de compra que tienen esos sectores, generándose así un desequilibrio que puede llegar a romper el proceso de acumulación de capital creando una crisis típica de sobreproducción por escasa demanda efectiva.

No obstante lo anterior, el sistema tiene recursos estructurales que, ante determinadas condiciones, le permiten “resolver satisfactoriamente” (sistémicamente) el desequilibrio. La relativa escasez de demanda de bienes salario puede ser compensada con crecimientos más o menos correspondientes de bienes de capital y de consumo “suntuario” por parte de los y las dueñas del capital, para lo cual la estructura productiva tendrá que ser modificada para atender debidamente esos crecimientos. Sin embargo, hay que comprender que esta solución requiere de condiciones sociales y políticas que canalicen institucionalmente, o aplaquen la protesta disruptiva del orden social que surja entre las clases perdedoras en el reparto de ingreso; por otra parte, requiere de un apoyo institucional para la reconversión de la planta productiva. Así, la creciente desigualdad en la distribución del ingreso puede continuar porque el número de ciudadanos ha sido sustituido en el sistema, por la pura capacidad de demanda o sea por el monto de esta (los “votos monetarios” que mencionábamos en el apartado anterior). El valor acumulado en manos de los pocos dueños de empresa sustituye al valor acumulado por la plétora de asalariados y pequeños propietarios que ahora se apropian de una parte más pequeña del ingreso nacional, pasando así, a un proceso de crecimiento económico con creciente desigualdad. El sistema se ha “acomodado” a una nueva distribución del ingreso socialmente más ineficiente y más ineficaz.

O bien –como lo señalamos en nuestro artículo del 2009 (p.93)–, la escasez relativa de demanda agregada de “bienes salario” (para identificar aquellos demandados típicamente por los sectores de menor ingreso), viene resuelta abriéndoles el crédito a los asalariados, dándoles “capacidad de compra” de “bienes suntuarios” (o sea, de bienes relativamente más caros de lo que sus posibilidades reales de ingreso les permiten). El tiempo que pueda soportar un proceso de acumulación fundado en este esquema depende del nivel de endeudamiento

aceptado por el sistema bancario y crediticio en general, por los instrumentos de aseguramiento del crédito de que dispongan o puedan imaginar dentro del sistema, y por el apoyo financiero que el Estado pueda darle al sistema crediticio.

Vale la pena señalar que Michael Kumhof y Romain Rancière (2010), en un artículo publicado como *de trabajo* por el Fondo Monetario Internacional, presentan un modelo matemático del que sale la conclusión de que la desigualdad en la distribución del ingreso puede conducir a una crisis financiera. La ruta de deducción de estos autores no es otra que la de la deficiente demanda efectiva a lo Keynes, agregándole dos elementos adicionales: el exceso de capital ocioso como resultado de una propensión relativa a consumir baja en las clases de altos ingresos (también Keynes fue consciente de esta situación) y, por el contrario, la necesidad de mantener el *status* de consumo por parte de los asalariados, sin contar con los ingresos suficientes. Por esto, ese capital ocioso se convierte en capital financiero que pugna por el relajamiento del crédito, haciendo posible una demanda efectiva de equilibrio financiada con deuda sobre las clases menos favorecidas por el reparto del pastel nacional.

Finalmente, me parece oportuno hacer notar que, tanto desde la perspectiva neoclásica como postkeynesiana, esto es, desde el punto de vista de la economía escolástica, el nuevo “equilibrio capitalista” alcanzado en la distribución del ingreso entre los factores de la producción, por cuanto es producto del empate entre la oferta y la demanda efectiva, corresponde a un equilibrio óptimo a plazos indefinidos. Y cualesquiera otros equilibrios que pudieran surgir de unas intervenciones sociales y políticas en la distribución del ingreso serán siempre menos eficaces y menos eficientes.

Más si se analiza la situación desde nuestro punto de vista, ese equilibrio capitalista responde justamente a las necesidades de la valoración del capital que, –como lo hemos señalado en este trabajo– en las condiciones actuales del desarrollo del sistema, ya no responden eficaz y eficientemente a las necesidades sociales e históricas de la sociedad. Esos equilibrios capitalistas envuelven situaciones de

desproporción en la distribución del ingreso, situaciones de incongruencia entre los sectores y ramos de la producción, de atrofas e hipertrofas de profesiones y especialidades del trabajo, estimulan la especulación financiera y bancaria, y con el correr del tiempo, generan riquezas y pobreza aberrantes. La queja de los movimientos ecologistas, por su parte, de los movimientos sociales que temen por el agotamiento de los recursos naturales no renovables, y de la vida en general, pueden ser vistas como una toma de conciencia sobre una tendencia surgida de estos equilibrios capitalistas, hacia la sobreproducción, hacia el consumo desmedido y superfluo, hacia el automatismo en la valoración del capital, sin parar mientes en los resultados materiales y sociales de esa valoración.

Bibliografía

Allen, R. F. (1983). Efficiency, market power, and profitability in American manufacturing. *Southern Economic Journal*, 49(4), 933–940. <https://doi.org/10.2307/1058097>.

Aglietta, Michel. (1979). *Regulación y crisis del capitalismo, la experiencia de los Estados Unidos*, Madrid: Siglo XXI Editores S.A. [Primera edición en francés, *Regulation et crises du capitalismo. L'expérience des Etats Unis*, Ed. Calmann-Levy, 1976].

Bain, Joe S. (1941). The profit rate as a measure of monopoly power, *The Quarterly Journal of Economics*, 55, (2), pp.271-293, Oxford. <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/55/2/271/1855666>

Barelli, Paulo; Abreu, Samuel. (2012) Rent seeking and capital accumulation, *Economic Inquiry*, 50, (2), April, pp.399-417, Preston, McAfee. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1465-7295.2010.00318.x>

Cetorelli, Nicola et al. (2007). Trends in financial market concentration and their implications for market stability, *FRBNY Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank of New York, March, pp.33-50.

Cataño, José Félix. (2003). Teoría económica y Neoinstitucionalismo: Comentarios a 'El neoinstitucionalismo como escuela' de Salmón Kalmanowitz, *Revista de economía institucional*, 5 (9), segundo semestre, Bogotá, pp. 213-227. <https://www.redalyc.org/pdf/419/41900910.pdf>

Chamberlin, E. H. (1956) *Teoría de la competencia monopólica*. México: Fondo de Cultura Económica. [Primera ed. *The Theory of Monopolistic Competition*, 1933].

Coase, Ronald H. (1990) *The firm the market and the law*, University of Chicago Press, Chicago.

Congleton, Roger D., Hillman Arye L., Konrad, Kai A. (Edts.), (2008), *An overview, forty years of research on rent seeking*, New York: Springer. https://www.researchgate.net/publication/242084700_Forty_Years_of_Research_on_Rent_Seeking_An_Overview

Cowling, Keyth, Sugden, Roger. (2002). The essence of the modern corporation: markets, strategic decision-making and the theory of the firm, *The Manchester School*, 66 (1). <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-9957.00089>

Cowling Keyth; Tomlison Phillip R. (2005). Globalization and corporate power, *Contribution to Political Economy*, 24, (33-54), Oxford University Press.

Cordero José, A. (2008). Competitiveness, income distribution and economic growth in a small economy, febrero, *Departamento de Economía*, Universidad de Costa Rica, San José. https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1113189_code618657.pdf?abstractid=1113189&mirid=1

D'Arista, Jane. (2009). Financial concentration, *Working Paper N° 3*, Amherst: Political Economy Research Institute, University of Massachusetts. http://www.wallstreetwatch.org/working_papers/Financial_Concentration.pdf

Feldbaum, Mikael. (2012). IMF Economist: Crisis begins with inequality: An interview with Michael Kumhof, *Eurozine*. [Publicada en sueco en Arena, setiembre de 2011]. <https://www.eurozine.com/imf-economist-crisis-begins-with-inequality/>

Figueras, Alberto J. (2004). El centenario de Joan Robinson, *Actualidad Económica*, Año XIII, (5), enero-diciembre. https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://revistas.unc.edu.ar/index.php/acteconomica/article/view/4045/3869&ved=2ahUKewi-Y4vGavoSIAxWbRTABHUkdL0gQFnoECBIAQ&usg=AOvVaw27Uyq_zKURSzIas8E9FQYw

Galbraith, John K. (1967). El nuevo estado industrial. Barcelona: Ariel. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4771896.pdf>

Galbraith, John K. (1969). *The affluent Society*, New York: Mentor Books. https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=buihYlwXhuwC&oi=fnd&pg=PR8&dq=The+affluent+Society&ots=Raf8f_16lY&sig=Ni-F69FL6Y_v43ZWlZWhPmCAF1kc&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Galbraith, John K. (1993). *American capitalism: The concept of countervailing power*. Transaction Publisher, Nueva York: New Brunswick.

Guerrero, Diego. (2008). *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Madrid: Editorial Trotta. [Edición electrónica]. https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9789874412942_A48829799/preview-9789874412942_A48829799.pdf

Guerrero, Diego. (2004). La cuestión del monopolio en la tradición marxista y en Paul Marlos Sweesy (1910-2004). *Revista Laberinto*, 14. <file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Dialnet-LaCuestionDelMonopolioEnLaTradicionMarxista1900200-1314401.pdf>

Harris, Donald J. (2003) Robinson on 'History versus Equilibrium'. En Bill Gibson (Edt.). *Joan Robinson's economics, a centennial celebration*, Department of Economics, Burlington: University of Vermont. <https://web.stanford.edu/~dharris/papers/Joan%20Robinson%20on%20History%20versus%20Equilibrium,%20March%202004.pdf>

Kalecki, Michael. (1977). *Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalistas*. México: Fondo de Cultura Económica.

Kalecky, Michael. (1971). Political aspects of full employment. En *Selected Essays on the dynamics of the capitalist economy, 1933-1970*, Cambridge at the University Press. https://pluto.huji.ac.il/~mshalev/ppe/Kalecki_FullEmployment.pdf

Keynes, J.M. (1977) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica, segunda edición de 1965, novena reimpresión. https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=eUFkC-gAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Teor%C3%ADa+general+de+la+ocupaci%C3%B3n,+el+inter%C3%A9s+y+el+dinero&ots=mluU4Ga-Zi&sig=f-cgbdmrkquky5QzE-bs8Yu8bVhU&redir_esc=y#v=onepage&q=Teor%C3%ADa%20general%20de%20la%20ocupaci%C3%B3n%2C%20el%20inter%C3%A9s%20y%20el%20dinero&f=false

Krueger, Anne. (1974) The Political economy of the rent seeking society, *The American Economic Review*, 64 (3), pp.291-303. <https://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v64y1974i3p291-303.html#download>

Kumhof Michael; Rancière Romain (2010). Inequality, leverage and crises, *IMF Working Paper No.10/268*. International Monetary Fund. <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/aer.20110683>

Lo Volo, Rubén M. (1993). Conflictos actuales y escenarios futuros de la política social. En Lo Volo, Rubén M. (Edt.) *La nueva oscuridad de la política social: del Estado populista al neoconservador* (pp.139-152). Buenos Aires: Ciepp/ Miño y Dávila.

Marcuzzo, María C. (2003). Joan Robinson and the Three Cambridge Revolutions, *Review of Political Economy*, 15, (4), October, London: Routledge. <https://doi.org/10.1080/0953825032000121478>

Marx, Karl y Engels, Friederich (1976). El manifiesto del partido comunista. En *Obras escogidas*, Tomo I, Moscú: Editorial Progreso. https://www.herbogeminis.com/revista/IMG/pdf/manifiesto-del-partido-comunista_guia-de-estudio.pdf

Mazzei, Humberto. (17 de julio de 2009). La situación económica mundial (I). *Aporrea*, <https://www.aporrea.org/internacionales/a82500.html>

Mazzei, Humberto. (21 de julio de 2009). La situación económica mundial (II). *Aporrea*, <https://www.aporrea.org/internacionales/a82500.html>

Mukherjee, Amitabha (1990). *Toward a non static theory of profit maximization*, New Delhi: Shakti Malik, Abhinav Publications. <https://www.alainet.org/es/articulo/135058>

Novelo, Federico. (2010). La ambigüedad en la obra de John Maynard Keynes, ¿falla o recurso plausible? *Economía*, México: UNAM. <https://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v7n19/v7n19a5.pdf>

OECD. (2011). *An overview of growing inequalities in OECD countries: Main findings*, divide we stand, why inequality keeps rising. <http://www.i-red.eu/resources/publications-files/oecd-divided-we-stand.pdf>

Reuben-Soto., Sergio. (2009). La crisis económica actual, una visión desde la economía política, *Revista de Ciencias Económicas*, XXVI, (2), pp.73-103, San José: Universidad de Costa Rica. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7138/6822>

Reuben-Soto., Sergio. (1977). Ensayo crítico sobre la teoría de la distribución, estudio empírico con datos del sector industrial costarricense. [Tesis de Licenciatura en Ciencias Económicas y Sociales], San José: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Costa Rica. <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/390/TesisLicenciaturaFinal%20SRS.pdf>

Robinson, Joan. (1977). What are the questions? *Journal of economic Literature*, 15, (4), pp.1318-39. American Economic Association.

Robinson, Joan. (1973). *Economía de mercado versus economía planificada*. Barcelona: Martínez Roca. [Versión en inglés Collected Papers I, Oxford: Basil Blackwell, s.f.]

Robinson, Joan. (1968). *Introducción a la economía marxista*. México: Siglo XXI, [I edición en inglés, Londres: Macmillan and Co., 1942].

Robinson, Joan. (1965). Piero Sraffa and the rate of exploitation. *New Left Review*, I, (31). <https://newleftreview.org/issues/i31/articles/joan-robinson-piero-sraffa-and-the-rate-of-exploitation.pdf>

Robinson, Joan. (1953). Imperfect competition revisited. *The Economic Journal*. 63 (251), 579-593, London. <https://doi.org/10.2307/2226447>

Robinson, Joan. (1947). *Essays in the theory of employment*. Oxford: Basil Blackwell. <https://archive.org/details/essaysinthetheor032827mbp/page/n11/mode/2up>

Rodríguez C., Juan C. (2003). La economía laboral en el período clásico de la historia del pensamiento económico. [Tesis doctoral, Universidad de Valladolid-Sheehan], <https://www.eumed.net/tesis-doctorales/jcrc/completa.pdf>.

Sheehan, Brendan, (2008) The role of markets in the system of abundance, *Working paper for the post-keynesian group*, Leeds: Metropolitan University. https://www.heterodoxnews.com/htnf/htn76/Sheehan_Markets.pdf

Shumpeter, Joseph A. (1944). Análisis del cambio económico. En *Ensayos sobre el ciclo económico*, México: Fondo de Cultura Económica. [Primera edición *The Review of Economic Statistics*, XVII, (4), mayo, 1935, pp.2-10]. <https://www.eumed.net/cursecon/textos/schump/schump.pdf>

Sraffa, Piero. (1966). *Producción de mercancía por medio de mercancías*, 3era. Edic., Barcelona: Oikos-Tau SA.

Stiglitz, Joseph E. (2012). *The price of inequality*. New York, London: Ed. W.W. Norton Company. <https://www.amity.edu/abs/abr/pdf/Vol%2014%20No.2/Book%20Review.pdf>

Sylos, Labini. (1966). *Oligopolio y progreso técnico*, Barcelona: Oikos-Tau. [Primera edición en italiano, *Oligopolio y Progreso técnico*, Torino: Giulio Einaudi Editore, 1964].

Tullock, Gordon. (1967). The welfare cost or tariffs, monopolies, and theft. *Western Economic Journal*, 5, (3), pp.224-232. <https://micros21.clases.ryansafner.com/readings/Tullock-1967.pdf>

Vera, Leonardo V. (1998). Empleo, distribución y crecimiento: La macroeconomía del grado de oligopolio, *Nueva Economía*, VII(11), Caracas: Revista de la Academia Nacional de Ciencias,. http://saber.ucv.ve/bitstream/10872/4015/1/KALECKI%20_Revised_.pdf

Capítulo III

El capital a escala global-nacional y el malestar de las naciones¹

En sendos artículos publicados en la *Revista Ciencias Económicas* de la Universidad de Costa Rica (Reuben, 2008 y 2012) se planteó formalmente la hipótesis de una tendencia intrínseca al proceso de acumulación de capital hacia la concentración de la riqueza. En esos trabajos, no obstante, el análisis se hace con una perspectiva general del funcionamiento del capital y de su proceso de acumulación a escala doméstica.

Las crecientes manifestaciones de malestar social extendidas en diferentes poblaciones y sociedades que se constatan en nuestros días han llevado a discutir las dificultades teóricas generales de la acumulación de capital, pero en el marco de su desempeño a una escala global, partiendo del hecho histórico de que el despliegue de la acumulación se originó desde una dimensión nacional. Cuando se hace referencia a las manifestaciones de malestar social que presentan muchas de las sociedades y pueblos, se puntualizan hechos que se acrecientan a partir de la consolidación del denominado Consenso de Washington, como la creciente desigualdad en la distribución del ingreso constatada entre la mayoría de los países más ricos y entre este subcontinente (Piketty, 2014; UNDP, 2013; CEPAL, 1997), así como las grandes oleadas de migraciones, resultado no solo de la desigualdad y de la pobreza, sino de la desintegración social y política de los pueblos (CEPAL, 2002; ACNUR, 2006), los enfrentamientos entre grupos por percepciones de su identidad cultural o religiosa, los rompimientos del proceso económico con sus secuelas de desempleo y quiebras, la ingobernabilidad creciente y el incumplimiento de los

1 Este artículo fue publicado en la *Revista de Ciencias Sociales*, de la Universidad de Costa Rica, Vol. IV, no.162, de 2018.

Estados de sus obligaciones sociales, son las principales causas de ese malestar social presente en la mayoría de las naciones.

Desde la perspectiva teórica que queremos levantar en este trabajo, la escala de acumulación de capital tiende a reducir los espacios del mercado doméstico, debilitando su funcionamiento y generando condiciones para una distribución ineficiente e ineficaz de los recursos sociales disponibles (Reuben, 2008 y 2012), de manera que la sociedad, con sus distintos sectores sociales afectados y sus clases fundamentales, entra en un estado de desajuste social, de desorden, de entropía, que se propone como origen y fundamento de algunas de las manifestaciones de malestar social señaladas.

En este artículo se busca extender la visión convencional de la acumulación de capital hacia una perspectiva globalizada. Ya no desde la tradicional, de las contradicciones de la relación a escala del Estado-nación, sino a escala mundial, y con ello se busca explicar o proponer que las relaciones sociales que sustentan el proceso de acumulación de capital, cuando este alcanza esa dimensión global, cuando escala a ese nivel mundial, comienzan a generar contradicciones, incompatibilidades, discordancias en los frutos económicos y su distribución, afectando las correspondientes relaciones políticas, culturales y consuetudinarias que organizan las sociedades. Así, el malestar de los pueblos estaría asociado con el doble cometido del capital en este estadio de su existencia histórica y las contradicciones que genera: como organizador de la producción nacional y como organizador de la producción global.

Algunos investigadores (véase la colección de artículos publicados en Fumagalli, A.; Lucarelli, S; Marazzi, C.; Negri, A.; Vercellone, C., 2009) ven el origen de la crisis global del capitalismo asociado a lo que se conoce como el proceso de financierización de la actividad económica. Siguiendo con ese razonamiento, asocian la globalización del sistema financiero con las crisis del sistema capitalista (Op. cit, caps.1 y 4). Este planteamiento va en la misma dirección, pero con una perspectiva general, identificando el conjunto de relaciones sociales y de producción que determinan, en el orden económico y

social, el proceso de la acumulación de capital. Desde ahí se plantean cuáles limitaciones puede tener un modo de producción originado a escala nacional, cuando su expansión debe vérselas con dimensiones mundiales. Es así como se propone que la relación capitalista, como fundamento de la organización de la producción y distribución del producto social, está incapacitada para hacerlo a escala global. Incluso, sin pretender establecer parangones, pero solo para ilustrar el punto, se puede mencionar cómo las sociedades fundadas en la relación nobiliaria-servil entraron en crisis con la expansión hispánica y europea a ultramar por el siglo XV al encontrar en esa expansión de dimensiones inconmensurables para ellas, enormes dificultades para organizar la producción y distribución del producto social de manera eficaz y eficiente²

Organizar la producción social y su distribución de manera eficaz y eficiente, ya no a escala nacional (con todo lo amplio que

- 2 La mayoría de los análisis históricos del rompimiento de la relación servil o feudal en la Europa de los siglos XIV, XV y XVI, han utilizado el surgimiento de ciertas condiciones económicas, sociales y políticas en sus sociedades, originadas en su mismo desarrollo social, para explicar su ruptura. Así, la crisis del orden feudal viene a ser explicada por la necesidad de tierra laborable, de metales preciosos, de sobreexplotación del campesinado, de urbanización de la población, entre otras, y es seguro que estas condiciones y otras en diversos planos, hayan contribuido a la crisis del feudalismo europeo (Dobb, 1977; Hilton, 1977; Hobsbawm, 1980, 1976 y Carmagnani, 1998). Sin embargo, a lo antes dicho, no se ha puesto mucho énfasis en los efectos, en la disolución de ese orden, que significó la “expansión colonial ultramarina”, en términos de la conservación de lealtades, ejecución de regulaciones y ordenanzas, respeto de jerarquías, reconocimiento de la propiedad de la tierra, enriquecimiento y consumo, circulación de la moneda legal, estatus social, etc., todos conceptos que fundamentan un “conjunto de relaciones sociales o modo de producción”. A estas transformaciones, en esas condiciones, son las que se hace referencia en este párrafo y que suponen importantes factores para el debilitamiento de las relaciones sociales y de producción que sostenían al orden feudal.

puede ser este término, tanto en territorio como en población)³, sino a escala global o internacional, es un reto de una envergadura sin precedentes en la historia de la humanidad (ni parecido al reto que significó para la burguesía integrar feudos, ciudades y poblaciones en una sola actividad productiva nacional, con el capital y su república como instituciones organizadoras). Y es el reto que se propuso el pensamiento neoliberal, como fundamento del Consenso de Washington y sus cultores, desde finales del siglo pasado, convencidos de que con ese bagaje la humanidad sería capaz de lograrlo⁴

Los primeros resultados del proyecto están ofreciendo, sin embargo, un panorama muy poco convincente, que hace pensar que el procedimiento o los instrumentos escogidos para alcanzar la meta no fueron los más apropiados. El malestar social que están presentando estos resultados ha sido enfocado, principalmente, como problemas de gobierno (gobernanza) de las naciones y del sistema global (Klifton, Díaz Fuentes, 2011)⁵, pero poco se ha propuesto en la pers-

3 Las configuraciones de Estados federados son las más cercanas a un modelo de organización de dimensiones mayores a la clásica nacional, en la medida en que incluyan distintas naciones o pueblos con culturas y tradiciones distintas. Este no es propiamente el caso de los Estados Unidos de América o algunos Estados federados más recientes, todos ellos contaron con una base cultural común, nacional, que los cohesionaba en esa dimensión del quehacer social, y la territorial, solo en los Estados Unidos representó un reto importante que el ferrocarril contribuyó a aliviar, entre otros aspectos. Quizá lo más cercano a lo que se señala es la configuración de China, y las antiguas Yugoslavia y URSS. El imperio romano fue un diseño de naciones subyugadas, mas nunca el de una nación integral.

4 Las luchas por la "libertad y la democracia" desplegadas por Europa y los Estados Unidos de América, después de la Segunda Guerra Mundial, en un principio destinadas a liberar a la humanidad del oprobio comunista, con la caída de la URSS y el surgimiento de la ideología neoliberal, poco a poco se fueron orientando a fortalecer las relaciones de producción capitalistas en su forma ortodoxa, como la mejor forma de resolver el problema del desarrollo, y las relaciones democrático-representativas, republicanas, como la mejor forma de organizar el gobierno del país. Se debe reconocer que estas últimas no fueron precisamente las prioritarias, siempre que las primeras se impusieran... (Chomsky, 1998); la relación democracia burguesa y capitalismo ha sido estudiada desde Weber (1944), más recientemente puede verse Boron (2009) con referencias a otros autores.

5 Véanse también los trabajos de Soto y otros en Piedrahita et al, 2015, y el sustancioso trabajo de Gambina, 2013.

pectiva aquí indicada; esto es, en el análisis de las limitaciones que el sistema económico tiene para organizar la producción a escala global de forma eficiente y eficaz. Las soluciones que comienzan a aparecer, por tanto, no contemplan propuestas para eliminar esas limitaciones, enfocándolas hacia soluciones de naturaleza institucional.

En un estudio elaborado por Lou Gambina (2013) se recogen elementos de la discusión entre *The World Economic Forum*, las Naciones Unidas y diversos gobiernos, sobre los actores que deben liderar la “gobernanza” mundial. Las tesis prevaecientes en esos foros son: a) una coalición de transnacionales, b) una coalición de gobiernos y transnacionales, c) una nueva institucionalidad mundial. De tal manera que no se conciben propuestas que eliminen o reduzcan las limitaciones y debilidades del proceso de acumulación de capital como medio de organizar la producción social-global, que abran paso a relaciones de producción nuevas y que viabilicen el desarrollo de una nueva gobernanza global.

Peor aún, hay una corriente que concibe la solución a este desajuste social y económico de una manera autoritaria, pretendiendo crear una nueva normalidad en la que la distribución de la riqueza sea precisamente la actual (o peor que esta) y estableciendo una institucionalidad debidamente represiva que garantice un orden social nuevo, afín a las necesidades de la acumulación de capital globalizada.⁶

Quedan patentes así las debilidades y las dificultades que presenta el proyecto, así como la ausencia de un enfoque sobre la estructura económica por parte de quienes están buscando resolverlas.

Para el autor de este trabajo, los principales límites que parecen infranqueables para la relación capitalista, con el fin de convertirse en el fundamento de la actividad productiva global, son:

6 Las medidas de política económica, social e internacional del gobierno de los Estados Unidos en estos últimos años de cierre de fronteras, tanto comerciales como a las migraciones, y de esfuerzos por recuperar la hegemonía militar y económica debilitada, pueden ser interpretadas en esa dirección.

- La acumulación y concentración de capital de una empresa para que pueda desempeñarse globalmente-internacionalmente es en exceso grande en relación con el tamaño del mercado nacional, de las instituciones nacionales reguladoras y de su fuerza de trabajo y población. Este imperativo las hace adquirir un poder económico, social y político que rompe las condiciones requeridas para el funcionamiento eficaz del mercado nacional, afectando de manera adversa el desempeño institucional y nacional.
- La falta parcial de condiciones legales y financieras, entre otras, para llevar a cabo la debida apropiación de los excedentes de los ejercicios económicos realizados *urbi et orbi*, por parte de las empresas dificulta y entorpece el debido proceso de acumulación ampliada del capital y la conversión de las ganancias y dividendos en forma de capital y riqueza, resultando en una asignación ineficiente e ineficaz de los recursos globales con respecto a las necesidades de la humanidad.
- La carencia de instituciones efectivas con jurisdicción internacional impide el establecimiento de las regulaciones propiamente políticas (y socioculturales) requeridas para que el proceso de acumulación de capital, a esa escala, pueda llevarse a cabo sin interrupciones y de manera suficientemente fluida; a diferencia de la escala doméstica, donde el Estado nacional desempeña ese papel regulador y de ejercicio del poder indispensable para la apropiación del excedente social por parte de los propietarios del capital.
- La ausencia de un medio de pago internacional seguro y universalmente reconocido que no pueda ser manipulado nacionalmente, en función de los intereses económicos y políticos de sus habitantes o élites gobernantes.

Estas contradicciones o discordancias están generando en los planos nacional e internacional, efectos que pueden convertirse en funestos para el funcionamiento de la actividad colectiva de producción y de distribución de los bienes comunes planetarios, y para el futuro de la humanidad y de la biosfera en general.

A escala nacional, la concentración del capital ha conducido, inevitablemente, a la centralización de la riqueza en pocas manos y de esa manera, a la reunión de estas en una inconmensurable cantidad de recursos de poder económico y político de la sociedad; generándose así un fuerte proceso de exclusión social, económica y política que tiene a las naciones divididas y segmentadas social y territorialmente.⁷

En el plano internacional, existe una mayor diseminación del capital entre las naciones, no obstante, (o más bien debido a) las limitaciones institucionales señaladas, este capital conserva su origen personal-nacional, vía la nacionalidad de sus propietarios. Configurando a ese nivel, una concentración de la riqueza en manos de las corporaciones transnacionales que, ante la ausencia de instituciones internacionales fuertes, adquieren un “poder político y económico” incontestable, dominando muchas e importantes actividades que conforman el acontecer mundial, con sus consecuencias intranacionales e internacionales (Vitali, Glattfelder y Battistone, 2011).

7 La bibliografía sobre la creciente concentración y centralización del capital en las economías es abundante. Joseph Stiglitz en un comentario publicado en la página Web del World Economic Forum (18/05/2016) señala el carácter oligopólico de los mercados norteamericanos y hace referencia a un estudio del *Council of Economic Advisers* del presidente Barak Obama sobre el alto nivel de *oligopolización* de estos (Furman, 2016). A nivel general y global (véase entre otros, Acemoglu, 2002; Piketty, 2014; Brennan, 2016 y 2017). La relación entre el proceso de acumulación de capital y su tendencia a la concentración y centralización se ha abordado en varios artículos (cf. Reuben, 1983, y Cap. I y II en este volumen), también véase De Donder y Roemer, 2013) con el estudio acerca de la determinación de la riqueza sobre el poder político. Finalmente, también es abundante la bibliografía sobre la tendencia del capitalismo en su manifestación neoliberal, hacia la desigualdad en la distribución de la riqueza nacional (Piketty, 2014).

La fusión del capital nacional concentrado con el capital transnacional dibuja un escenario extremo de exclusión social, política y económica de las grandes mayorías de pueblos y naciones. No se pretende negar que hay resultados del tinglado constituido por el experimento neoliberal de globalización de la acumulación de capital, que son altamente positivas para el desarrollo técnico y productivo e incluso para algunos sectores sociales. Sin duda, la mayor diseminación de los capitales ha permitido el acceso a esos recursos a más personas, generando más capacidad de producción e innovación.

La concentración de la producción y la distribución a gran escala, ha hecho posible el surgimiento de instrumentos y procedimientos para la planificación gerencial y administrativa (productiva) de una enorme cantidad de activos físicos y financieros (grandes bases de datos, *number crunching*) de recursos y de trabajadores con la consiguiente reducción de costos de producción; además, se han diseñado medios y procedimientos financieros nuevos, medios de comunicación virtualmente instantáneos, se ha revolucionado el transporte de bienes y de personas, etc. De tal manera que, paradójicamente, el desarrollo de un conjunto importante de nuevos medios, instrumentos y relaciones de trabajo y producción originados en la globalización de la acumulación de capital, abonan a la planificación colectiva de la administración y de la producción a escalas nacionales. Asimismo, se ha dado, de acuerdo con datos oficiales, una reducción significativa de la pobreza extrema mundial (Banco Mundial, 2016) no obstante que la desigualdad entre los más ricos y los más pobres, a esa escala, solo se haya reducido en algunas regiones (fundamentalmente en China), mientras en otras se ha empeorado (América Latina y países ricos)⁸

8 Sobre estas tendencias hay perspectivas distintas, pero la que se señala aquí es la predominante. Véase, entre otras, Köhler, 2002; Castells M, 1996; World Bank, 2006; United Nations, 2005 y UNDP, 2013.

Pero la producción social no requiere solo de relaciones productivas materialmente eficientes y prontas.⁹ La producción social o colectiva es un “sistema orgánico”; un sistema multivariable integrado. Para ilustrar este punto, cabe mencionar que no es eficaz producir los mejores teléfonos inteligentes si no hay quienes los quieran comprar..., o puedan usar, o como está sucediendo en el marco del tinglado capitalista globalizado, destinar ingentes recursos sociales a tratamientos estéticos, o impulsar un turismo astronáutico, mientras miles de personas mueren de paludismo.

La producción social, para ser eficiente y eficaz, requiere de un sistema de relaciones sociales complejas, que por lo menos sean integradas y articuladas, coherentes entre sí, y “racionalmente equitativas” por ser humanas. Las desproporciones entre estas, las desarticulaciones e incoherencias en sus resultados y la desigualdad en sus logros, engendran respuestas internas que pueden desquiciar la actividad colectiva e instaurar un comportamiento del sistema ineficiente o ineficaz¹⁰

Ese comportamiento anómalo resulta en el estancamiento o retroceso de la producción social, en una producción excesiva en unos ramos y escasa en otros, en una amplia desocupación de sus trabajadores y recursos, o en una producción excedentaria que no puede ser adquirida por la mayoría de la ciudadanía, con unas secuelas sociales y políticas que estos fenómenos producen en cada sociedad,

9 Dani Rodrik (09/06/2016), economista reconocido en los Estados Unidos, expresa precisamente cómo la innovación técnico-productiva no es suficiente para impulsar el crecimiento, y en los trabajos antes citados del UNDP y de las Naciones Unidas, se pone en evidencia la notable diferencia entre crecimiento económico y desarrollo socioeconómico, diferencia que ya la CEPAL había señalado (CEPAL, 1997 y 2000; Sunkel, 2007).

10 Desde que se comenzaron a implementar las políticas neoliberales en Costa Rica, a partir del gobierno Monge Álvarez (1982-1986), se hizo la advertencia de que esas políticas iban a conducir a una división social que implicaría una sociedad más dividida, menos cohesionada y más violenta. Los resultados están a la vista (Cf. Reuben, 1995).

dependiendo de las configuraciones y pesos específicos particulares de las variables involucradas.¹¹

En el tinglado capitalista neoliberal que estamos viviendo, la anomalía económica se presenta como rompimiento del proceso de acumulación de capital, como una crisis. Bajo este tinglado, el capital debe reproducirse y ampliarse constantemente, mas el rompimiento de dicho proceso por su estancamiento o retroceso, sencillamente define un retroceso o un estancamiento en el proceso colectivo de producción social y de distribución de sus resultados, estableciendo efectos, más o menos importantes, dependiendo de los otros factores políticos y sociales, sobre las condiciones de vida de las poblaciones.

El yerro en la dimensión que organiza la producción social repercute de distintas maneras en, al menos, las otras dos dimensiones aquí definidas de ese acontecer; en la sociocultural y en la de representación para el ejercicio del poder público o dimensión política, generando así el malestar de las naciones con la organización social vigente. De tal manera que la extensión global de la acumulación de capital, con toda su dimensión de relaciones domésticas (nacionales) que implica y supone, tanto con todas sus contradicciones estructurales señaladas, está limitando el desarrollo de unas relaciones globales de producción que permitan el surgimiento de una estructura de producción y distribución mundial ajustada a las necesidades de una humanidad más integrada y solidaria, así como responsable con el usufructo de los recursos planetarios escasos.

11 “Es difícil relacionar la teoría [económica] del equilibrio con los procesos empíricos de una economía real de mercado, así que aquella nos provee de una pobre comprensión de cómo la economía contemporánea realmente se desempeña” (Coyle y Sympson, 2013, s.p).

Bibliografía

Acemoglu, Daron (November 19, 2002) Why not a political Coase theorem? social conflict, commitment and politics. *Working Paper* 02 (44), Massachusetts Institute of Technology. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=355900

Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR). (2006). *Situación de los refugiados en el mundo*. S.C., España. <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/Publicaciones/2012/8943.pdf>

Boron, Atilio (mayo-agosto, 2007) Crisis de las democracias y movimientos sociales en América Latina: Notas para una discusión. *Tareas*, 126, pp.13-30. Centro de estudios latinoamericanos “Justo Arosemena”. <https://www.redalyc.org/pdf/5350/535055618003.pdf>

Brennan, Jordan (19/02/2017) They just get bigger: How corporate mergers strangle the economy. *Economics*. <https://www.economics.com/corporate-mergers-strangle-economy-jordan-brennan/>

Brennan, Jordan (2016). Rising corporate concentration, declining trade union power, and the growing income gap: American prosperity in historical perspective. *Levy Economics*. Institute of Bard College. http://www.levyinstitute.org/pubs/e_pamphlet_1.pdf

Carmagnani, M. (1998). *Formación y crisis de un sistema feudal*. México: Siglo Ed. XXI.

Castells, Manuel (2004). *La era de la información, Vol.1*, México-Argentina: Siglo XXI.

Coyle, D. (Julio, 2013). The rediscovery of classical economics. *London Government Economic Service Group Steering Group*, The Royal Economic Society. <https://res.org.uk/newsletter/july-2013-newsletter-the-rediscovery-of-classical-economics/>

Chomsky, Noam (1998). *Profit over people, neoliberalism and global order*. New York, Toronto, London: Ed. Seven Stories Press: https://ia903409.us.archive.org/21/items/ManufacturingConsent_201408/Profit%20Over%20People%20-%20Neoliberalism%2C%20Global%20Order.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1997). *La brecha de la equidad: América Latina, el Caribe y la cumbre social* (LC/G.1954/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas. <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/1211>

CEPAL (2000). *Panorama social de América Latina*, Santiago de Chile. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/4fb5cc5d-4da0-4123-bd76-c883a125593f/content>

CEPAL (mayo, 2002). *Globalización y desarrollo*. Brasilia. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/454c4451-448a-4087-b41e-4ac0b3776d40/content>

De Donder, Philippe y Roemer, John (2013). An allegory of the political influence of the top 10%. *Working Paper No. 9745*. Toulouse: School of Economics. http://idei.fr/sites/default/files/medias/doc/wp/2013/wp_idei_812.pdf

Dobb, Maurice. (1977). *Estudio sobre el desarrollo del capitalismo*. México: Siglo XXI.

Fumagalli, Andrea., Lucarelli, Stefano., Marazzi, Christian et al. (2009). *La crisis de la economía global*. Madrid: Ed. Traficantes de sueños, <https://traficantes.net/sites/default/files/pdfs/La%20gran%20crisis%20de%20la%20econom%c3%ada%20global-TdS.pdf>

Furman, J. (Abril, 2016). Benefits of competition and indicators of market power. Washington: Council of Economic Advisers (Issue Brief), the White House. https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160502_competition_issue_brief_updated_cea.pdf

Gambina, Julio C (2013). *Crisis del capital 2007-2013, la crisis capitalista contemporánea y el debate sobre las alternativas*. Montevideo-Buenos Aires: Fundación Investigaciones Sociales. <https://fisyp.org.ar/wp-content/uploads/media/uploads/gambinacrisiscapital2.pdf>

Hilton, R.M; Sweez, P. M., Dobb, M.; Takahashi, K., Holl, C. y Lefebvre, G. (1977) *La transición del feudalismo al capitalismo*. Barcelona: Grupo Editorial Grijalbo.

Hobsbawm, E. J. (1976) *Las revoluciones burguesas vol. 1 y vol. 2*. Madrid: Guadarrama.

Klifton, Judith. y Díaz-Fuentes, Daniel. (2011). La nueva política de la OCDE ante el cambio de la economía mundial. *Revista de Economía Mundial* 28. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86622163006>

Köhler, H. (2002) Working for a better globalization, remarks at the Conference on Humanizing the Global Economy, Washington, d.c.: IMF. January <http://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp012802>

Piketty, Thomas (2014) *Capital in the twenty first century*. Massachusetts-London: The Belknap Press of Harvard University Press.

Pingeot, Lou (2014) Corporate influence in the post 2015 process. *Working Paper*, Aachen: Boschöflisches Hilfswerk MISEREOR, January. https://www.misereor.org/fileadmin/user_upload_misereororg/publication/en/shaping_economic_processes/working-paper-corporate-influence-in-post-2015-process.pdf

Piedrahita Claudia L.; Díaz, Alvaro; Vommaro, Pablo. (Edtr.) (2015) *Pensamientos críticos contemporáneos: Análisis desde Latinoamérica*. Bogotá: Universidad de Caldas-CLACSO. <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20151112014322/pensamiento.pdf>

Stiglitz, Joseph (2016) Are markets efficient, or do they tend toward monopoly? *Agenda, World Economic Forum*. <https://www.weforum.org/agenda/2016/05/joseph-stiglitz-are-markets-efficient-or-do-they-tend-towards-monopoly-the-verdict-is-in/>

Reuben-Soto, Sergio (1983) Estructura capitalista y crisis económica. En Rovira, Jorge (Edtr.), *Costa Rica hoy: la crisis y sus perspectivas*. pp. 83-123. San José: EUNED.

Reuben-Soto, Sergio (1995). *Crónica de un Des-Ajuste Social*. San José: Vicerrectoría de Acción Social, Universidad de Costa Rica. <https://kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/28855>

Reuben-Soto, Sergio (2008) La crisis económica actual: una visión desde la economía política. *Revista Ciencias Económicas*, 26, (2), 71-103. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7138/6822>

Reuben-Soto, Sergio (2012) Fundamentos hipotéticos para investigar la crisis económica contemporánea. *Revista Ciencias Económicas*, 30, (2), 89-130. https://www.researchgate.net/publication/365724166_FUNDAMENTOS_HIPOTETICOS_PARA_INVESTIGAR_LA_CRISIS_ECONOMICA

Rodrik, Dani (Junio 9, 2016). Innovation is not enough. *Project Syndicate*. <https://www.project-syndicate.org/commentary/innovation-impact-on-productivity-by-dani-rodrik-2016-06>

Soto, Willy (2015) Subjetividades políticas y emergencia de ciudadanos globales. *Pensamientos críticos contemporáneos: Análisis desde Latinoamérica*, p.177-189.

Piedrahita, Claudia; Díaz, Álvaro; Vommaro, Pablo. (Edtr.) (2015). *Pensamientos críticos contemporáneos: Análisis desde Latinoamérica*. Bogotá: Universidad de Caldas-CLACSO. <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20151112014322/pensamiento.pdf>

Sunkel, Oswaldo. (2007). En busca del desarrollo perdido. En G. Vidal y A. Guillén (Edtr.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización*. (Homenaje a Celso Furtado. FLACSO). http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/27Sunkel.pdf

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDP). (2013). *Humanidad dividida: Cómo hacer frente a la desigualdad en los países en desarrollo*. Panorama General. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/publications/Spanish_web_low.pdf

United Nations. (2006). *World Economic and social survey (2006)*. Diverging growth and development. Nueva York. http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_archive/2006wess.pdf

Vitali, Stefania; Glattfelder, James. B. y Battistone, Stefano (2011). The network of global corporate control. Zurich: ETH, Swizz Federal Institute of Technology. http://arxiv.org/PS_cache/arxiv/pdf/1107/1107.5728v2.pdf

Weber, M. (1944). *Economía y Sociedad*, México: Fondo de Cultura Económica.

World Bank. (2005). *World development report 2006 Equity and development*, 32204, Washington: W.B. y Oxford University Press.

World Bank (2016). Poverty and shared prosperity, taking on inequality. Washington: World Bank Group. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25078/9781464809583.pdf>

Capítulo IV

La acumulación de capital, transgresora de la organización económica¹

En un mundo ideal, las principales compañías [...] reconocerían y se adaptarían a su creciente importancia sistémica a la par de los actores externos, incluidos los gobiernos y los consumidores, logrando así el equilibrio adecuado entre innovación, beneficios y protección al consumidor y seguridad nacional. Pero este no es un mundo ideal.
(Mohamed El-Erian)²

Introducción

En varios artículos publicados en la *Revista de Ciencias Económicas* de la Universidad de Costa Rica se ha propuesto la existencia de una relación directa entre el crecimiento de la desigualdad de ingresos y el surgimiento de la crisis económica que se implanta, en particular en los países desarrollados (o ricos), a partir del último cuarto del 2008. Una crisis que se expresa, en primera instancia, con el debilitamiento financiero de los grandes bancos de inversión norteamericanos, quienes deben ser “rescatados” de la quiebra con dineros del público. Y posteriormente, con el estancamiento del crecimiento de

- 1 Este artículo fue publicado en la *Revista de Economía Coyuntural*, vol.4, no.3, julio-septiembre de 2019, del Instituto de investigaciones económicas y sociales José Andrés Mercado.
- 2 "In an ideal world, major tech companies would recognize and adjust to their growing systemic importance in step with external actors, including governments and consumers, thereby striking the right balance between innovation, consumer benefits and protection, and national security. But this is not an ideal world." Mohamed El-Erian fue presidente del Consejo para el Desarrollo Global en la presidencia de Barack Obama, y actualmente es el jefe de la Asesoría Económica de Allianz.

la economía, hasta desembocar en una larga y profunda recesión, que no es sino hasta ahora, 9 años después, que parece estarse superando..., no sin antes haber arrastrado a prácticamente todas las economías del Globo a estados de postración y decrecimiento, con profundas consecuencias económicas, políticas y sociales.

En esos artículos, la línea argumentativa asocia el crecimiento de la desigualdad en la apropiación por ciertos grupos sociales de una parte sustantiva del ingreso social creado, con el rompimiento del proceso de acumulación de capital.³ Pero no solo al modo keynesiano, esto es, debido al debilitamiento de la demanda agregada –aun cuando se contemple este efecto como otro determinante más– sino como resultado de la desproporción en la acumulación de capital entre sectores y empresas, generando condiciones reales totalmente diferentes a las supuestas perfectas que debían conducir dicha acumulación hacia el equilibrio que garantiza el uso eficiente y eficaz de los recursos sociales escasos.

Se describe en ellos, pues, un mecanismo implícito en la acumulación de capital que conduce hacia la concentración y centralización en pocas manos de los recursos sociales destinados a la producción. Concentración y centralización de recursos productivos que, paulatinamente, deterioran las condiciones en las que se desenvuelven los mercados, impidiendo el logro del equilibrio dinámico que garantiza el usufructo eficiente y eficaz de dichos recursos en función de las necesidades sociales.

Recientemente, han surgido nuevos indicios que le dan solidez a la propuesta teórica de los artículos mencionados, véase, entre otros, Hackerman (2012), Stiglitz (2016), Furman (2016).

3 El proceso de acumulación de capital entendido como el proceso por el cual se reproduce ya en forma simple (esto es sin aumento), ya en forma ampliada (aumentada) el capital; de manera semejante a la forma en que tradicionalmente se ha llamado a ese movimiento que Marx describió con las fórmulas $M - D - M$ y $D - M - D'$, y que responde al movimiento propio de la valoración del capital (Marx, 1975, T.I, Cap. III y IV).

En uno de los artículos mencionados al inicio se plantean cuatro hipótesis centrales:

“La primera hipótesis ‘Concentración y centralización, destinos del capital’, plantea la idea de que la producción social o colectiva regida por las relaciones capitalistas, como proceso de acumulación de capital, conduce inevitablemente a la concentración y a la centralización de este. La segunda hipótesis ‘Equilibrio macroeconómico con tasas de retorno diferentes’, propone no solo la posibilidad real de que en una economía regida por el capital existan tasas internas de retorno distintas entre ramos de la producción, sino que esta situación es inherente a la tendencia de concentración y centralización del capital. La tercera hipótesis ‘La distribución del ingreso y la propiedad como variables exógeno-políticas’, ofrece una visión distinta de la expresada por la teoría económica convencional, que ve la distribución del ingreso social como resultado de un mecanismo de perecuaciones de variables económicas; la perspectiva levantada por nosotros, por el contrario, la ve como un fenómeno de poder. Y, finalmente, la cuarta hipótesis según la cual esas condiciones de las economías regidas por el capital (presentadas por la tres hipótesis anteriores) tienden, inevitablemente, al rompimiento del proceso de acumulación de capital expresándose en una crisis económica” (Reuben, 2012, p.91).

Esta propuesta teórica reunida en las cuatro hipótesis anteriores nos ha parecido con un valor explicativo de algunos fenómenos económicos contemporáneos, por lo que hemos querido desarrollarla avanzando en el análisis de la primera y segunda hipótesis, considerando que son, a nuestro entender, los fundamentos de la tercer y cuarta, e importantes para levantar una visión alternativa de la realidad económica contemporánea y, a la vez, someter a crítica la perspectiva convencional de las relaciones económicas, que han invisibilizado, a nuestro cabal entender, los principales orígenes de la crisis del sistema. El objetivo general es, pues, analizar la relación *acumulación de capital*, como el proceso social por medio de cual el capital se reproduce en forma ampliada; desarrollar la discusión de

sus características más importantes, analizando el origen de su efecto concentrador y centralizador de la riqueza, y avanzar en la dilucidación de los efectos estructurales y sistémicos de ese efecto.

Propuestas algunas hipótesis en esa dirección, continuar con la discusión de algunos aspectos cuyas transformaciones puedan conducir a reestructurar la organización de la producción, de tal manera que no tienda como lo hace en el marco de la acumulación de capital, hacia el desorden productivo y social, y más bien favorezca el desarrollo de nuevas relaciones que den pie a un orden económico más equilibrado y equitativo, más acorde con las nuevas preocupaciones y retos que presenta la humanidad.

Consideraciones teórico-metodológicas

Para establecer la relación señalada arriba, siguiendo la tradición teórica de la Economía Política (y particularmente su corriente marxista), identificamos un sistema de producción (o modo de producción) como un conjunto coherente de relaciones sociales con las cuales una sociedad resuelve u ordena la convivencia y, primordialmente, los problemas de la producción colectiva, del uso de los recursos escasos, de la división social del trabajo y de la distribución de sus frutos de una forma particular y determinada por el nivel técnico-productivo alcanzado, así como por un conjunto de valores culturales que le dan una particular especificidad. Consecuentemente, identificamos un conjunto concreto de relaciones sociales en el marco de este sistema general, con las que se busca alcanzar tales objetivos. Y para comprender o explicar el comportamiento de ese conjunto específico de relaciones, planteamos la existencia de una racionalidad específica que lo guía.

La acumulación de capital como racionalidad organizativa y su irrupción en el mercado

La razón sobre la cual se organiza y define el uso de esos elementos de la producción colectiva y su distribución en el modo de producción actual dominante, es la acumulación de capital, entendida como la conversión en capital del excedente generado cuando se combinan el trabajo con los medios de producción y materias primas. Esto es, cuando ese excedente se convierte en nuevos medios de producción y materias primas para combinar con el trabajo. Esa secuencia es la que determina la lógica que guía la actividad y las acciones de los agentes económicos en las sociedades con esas características.

Más aún, si nos planteamos el surgimiento de esta nueva racionalidad organizativa en el marco de las condiciones histórico-sociales en las que aparece, hemos de verla irrumpiendo en los mercados (como espacios físico-virtuales) en los que se practicaban los intercambios de los bienes y servicios producidos y demandados. Y esos mercados estaban regidos por un conjunto de reglas, costumbres o condiciones que interactúan con la nueva racionalidad. Así, los agentes que participan en el mercado aprenden a buscar y a obtener de sus intercambios un valor adicional al valor que les ha costado el objeto intercambiado; y la racionalidad de la acumulación de capital se va estableciendo en el seno del mercado y de la organización productiva.

Una vez constituida esta unidad entre la racionalidad de la acumulación de capital y las normas y costumbres del intercambio y división del trabajo se estructura un sistema, o modo de producción social, con un conjunto de regularidades que retan a su conocimiento sistemático. Es así como aparecen propuestas teóricas relacionadas con las ramificaciones que esta nueva racionalidad capitalista trae sobre la organización de la producción y la distribución de la riqueza social entre la población. De la aplicación del método sistemático de conocimiento originado en la Ilustración a la observación empírica de la organización para la producción y el intercambio, surgen las

teorías que dan vida a lo que hoy conocemos como la Ciencia Económica. No obstante ser ese esfuerzo de sistematización certero, la aplicación de ese método requiere de una perspectiva consecuente sobre la forma como se aprecian los fenómenos sociales para poder reconocer la especificidad histórica de la acumulación de capital y sus determinantes histórico-sociales, y por tanto, la especificidad de sus efectos sobre las relaciones de intercambio y distribución del producto social. La ausencia de una perspectiva histórica de esta articulación resulta en una interpretación que asume el orden surgido, como el natural, cuyos fundamentos invariables garantizan la excelencia en la organización de la producción y distribución de la riqueza social.

Ahora bien, esta acumulación de capital en una sociedad donde el dinero ha asumido el papel central del valor, lógicamente se lleva a cabo agregándole a los costos de producción de un bien o servicio, un plusvalor (Ex) que cubre la “supervivencia social” del dueño de los medios de producción y trabajo. Este Ex tiene su contraparte material en la capacidad del trabajo de crear más producción de la que requiere para su reproducción vital, como ya propuse en el capítulo II.

La formación de los precios, pues, en el marco de esta racionalidad, incorpora inevitablemente ese plusvalor.

Si retomamos las definiciones y relaciones que definí en el Capítulo II, el valor de la producción puede ser expresado en términos vectoriales como: $V = |P| * |Q|$ donde $|P|$ y $|Q|$ son los vectores de precios y cantidades de los bienes producidos y, por tanto:

$$|P_i| = \frac{|Vmc_i + Vcc_i + Vst_i + Ex_i|}{|Q_i|}$$

donde $|Vmc_i + Vcc_i + Vst_i + Ex_i|$ es el vector del valor: de las materias primas consumidas en la producción (Vmc), del capital gastado en la producción (Vcc), del valor pagado en salarios al trabajo (Vst), de un valor excedente (Ex), y $|Q|$ es el vector del número de unidades producidas en el sector i de la producción.

Entonces, el valor de la producción es:

$$V = \sum_i^n Vmc_i + Vcc_i + Vst_i + Ex_i \quad (1)$$

donde i es un sector de la producción hasta n .

Ahora bien, cuando estamos en el marco de un sistema en equilibrio, que no crece, el vector Ex corresponde exactamente a los valores que los dueños del capital requieren para su subsistencia socialmente determinada, y que denominamos el salario de los empleadores Vse . Por tanto, $Ex = Vse$.

Sin embargo, cuando estamos en un proceso de acumulación ampliado, a esa ecuación hay que agregarle un nuevo término que responde al valor del excedente para la ampliación empresarial y que denominamos como Exa ⁴. Esta es la condición general en que se lleva a cabo la acumulación de capital, de manera que: $Ex = Vse + Exa$, y

$$V = \sum_{i=1}^n Vmc_i + Vcc_i + Vst_i + Vse_i + Exa_i \quad (2)$$

Sumatoria para los distintos sectores de la producción y servicios

4 Como se comprenderá, partimos del modelo definido por Marx de “acumulación ampliada de capital” (Marx, 1975, T.I, Cap. IV y XXII) y separamos, para efecto explicativo, el excedente completo en dos partes; la que cubre las necesidades de supervivencia social del dueño de los medios de producción y trabajo, y una parte restante que sirve a los fines de la acumulación ampliada de estos medios. La separación obedece a que, como luego se verá, la distribución del excedente completo entre estas dos partes es una decisión del propietario de ese excedente.

Y, finalmente, esta racionalidad del capital se expresa en términos reales en el incremento del *Exa*; pero este incremento debe llevarse a cabo en términos relativos en relación con la masa de capital invertido, de manera que el *Exa* sea suficiente para crear nuevo capital. Y esta relación o tasa de ganancia se define:

$$TG = \frac{\sum_{i=1}^n Vse_i + Exa_i}{\sum_{i=1}^n Vmc_i + Vcc_i + Vst_i} \quad (3)$$

donde por TG entendemos la tasa de ganancia.

Pues bien, partiendo de esta definición de la racionalidad que organiza la producción social y la distribución de esta en una sociedad determinada por la acumulación de capital, el plusvalor se erige, entonces, en un objetivo a alcanzar por el agente económico que se desempeña en ella, y la tasa de ganancia como su expresión relativa tangible. Más adelante se explicará por qué ese objetivo se convierte en primordial en el sistema.

De la investigación que hemos venido realizando, esta diferencia en el abordaje de la racionalidad del sistema aparece como el origen de los dos paradigmas que proponen unas explicaciones y unas previsiones sobre el comportamiento económico de las sociedades. De una parte, el paradigma que comprende unas explicaciones y previsiones que suponen a la acumulación de capital como una relación socialmente determinada (que hemos identificado como la Economía Política) y, por otro lado, el paradigma que elabora unas explicaciones y previsiones que suponen a la acumulación de capital como una expresión histórica natural.

La competencia: factor endógeno o exógeno al sistema

Ahora bien, desde el punto de vista la economía *convencional*, el mercado (o sea esos campos físicos y virtuales en el que se desenvuelve el intercambio de bienes y servicios) es un espacio independiente

y autónomo del proceso de intercambio y de la racionalidad de la acumulación de capital. La constitución de ese espacio por agentes independientes, libres y racionales, sin la existencia de barreras espaciales y virtuales para el libre ejercicio de sus intereses y acciones (entre las principales condiciones para la existencia de un mercado libre y perfecto, véase entre otros Clark, 1910, 1960; Bain, 1941; Chamberlin, 1956; Sylos Labini, 1966; Roncaglia, 2007) convierten al mercado y sus condiciones en un ente libre, soberano, neutral e independiente de los intereses de esos agentes y, por tanto, árbitro indiscutible del proceso de acumulación de capital.

De esta forma, la competencia entre los agentes en ese espacio asegura unos resultados del intercambio de bienes y servicios que suponen un uso “ajustado” de los recursos escasos disponibles por la sociedad y por tanto eficiente y eficaz; definiendo así, con este resultado, un óptimo de Pareto, esto es, una combinación de los recursos en que con cualquier modificación en ella, el resultado implicará siempre que un elemento del sistema va a estar en peores condiciones que antes.

Recordemos, aunque sea de paso, las condiciones que han sido señaladas desde Clark (1910), como las requeridas para la existencia de la competencia perfecta, y que Hayek resume en:

“1. Un bien homogéneo ofrecido y demandado por un gran número de relativamente pequeños vendedores o compradoras, ninguna de los cuales espera ejercer con su acción una influencia perceptible en el precio. 2. Libre entrada en el mercado y ausencia de otras restricciones para el movimiento de los precios y recursos. 3. Completo conocimiento de los factores relevantes de parte de todos los participantes en el mercado” (Hayek, 1948, p.362).

Vale la pena señalar que más recientemente se han agregado a esta lista algunos otros requisitos que reflejan la transformación sufrida por el sistema en los últimos años, entre ellos: 4. La no existencia de *marketing*, que, a nuestro entender, su inclusión intuye la influencia del imperativo de la maximización de la tasa de ganancia

en las condiciones del mercado, como luego veremos. Es importante agregar finalmente que en la discusión que propone Hayek (op.cit., pp.366-371), en la que busca presentar la “competencia real” (la que se presenta en los mercados reales y, por tanto, la no perfecta) como suficiente para alcanzar condiciones óptimas para el funcionamiento del mercado, no puede evitar caer en la aceptación de la existencia de una competencia perfecta en el largo plazo que termina por “equilibrar en el largo plazo” el uso de los recursos, o caer en el peregrino recurso de que con todo lo ineficiente o ineficaz del resultado alcanzado con los mercados imperfectos, no existe otra mejor opción que él.

Por el contrario, en el marco del enfoque de la economía política, la acumulación de capital impuesta por las relaciones del sistema se concibe influyendo al conjunto de elementos que lo constituyen, afectando tanto a la independencia y determinación de los agentes, como las condiciones en las que se lleva a cabo la producción y el intercambio de bienes y servicios. Esta determinación en la acción que impone el capital, conforme se despliega en profundidad y extensión en el seno de una sociedad, va ejerciendo su influencia en el comportamiento general de los agentes y en los resultados de su actividad. La reciente “rama” de la Ciencia Económica conocida como la Economía del Comportamiento o Economía Conductual (con siete premios Nobel a la cuenta, incluido el de este año, 2017) se ha encargado de poner en evidencia que la falta de información, las costumbres y usos personales, los prejuicios culturales y, en resumen, la complejidad del ser humano y su psicología, convierten a los mercados en espacios en los que la conducta racional que supone el paradigma escolástico no opera⁵, permitiendo la manipulación de los agentes si se cuenta con los recursos adecuados (Akerlof y Shiller, 2015).

Sobre la base de esta discusión formulamos la hipótesis de que la “racionalidad” de la acumulación de capital no puede concebir a la competencia como un mecanismo autónomo, independiente e

5 Los premios Nobel han sido asignados a George Akerlof, Robert Fogel, Daniel Kahneman, Elinor Ostrom, Robert Shiller, y Richard Thaler.

indeterminable, ya que esta forma parte del conjunto de elementos que están en juego para conseguir el objetivo de la maximización de la tasa de ganancia.⁶ De manera que, en el marco de esta hipótesis, la competencia no es vista como un elemento exógeno al proceso de formación de los precios, sino como un elemento endógeno que puede ser modificado por los agentes. Es pues, una variable más del conjunto de variables utilizadas por las empresas para maximizar su excedente de explotación.

Hasta donde hemos podido hurgar en la literatura especializada, este reconocimiento de la competencia como elemento endógeno al sistema, no ha sido explícitamente considerado para la comprensión del funcionamiento de la economía en las investigaciones a las que hemos tenido acceso. Por el contrario, es usual encontrar en la literatura económica, al monopolio y a los oligopolios, a las condiciones que limitan la libre competencia, como momentos aislados e independientes del funcionamiento del sistema, resultado de situaciones fortuitas y, por tanto, remediables por la misma lógica de la competencia y de las condiciones del mercado libre en un determinado plazo; véase entre los principales (Hayek, op.cit.; pero especialmente, véase la polémica entre Hunt y Morgan, 1997 con Deligönül y Çavuşgil, 1997 sobre el papel de *marketing* en la competencia).⁷ Y finalmente, en una revisión reciente de la literatura sobre la *Teoría de la ventaja por recursos*; Cacciolatti (2016, p.2), expone la existencia de dos tipos generales de *capacidades* creadas por los procedimientos del *marketing*, el primer tipo concierne a objetivos tácticos de mercado, y el segundo tipo consiste en la utilización de recursos intangibles que mejoran el comportamiento de la empresa en el mercado.

6 Joseph Bain (1941) con su relación entre la tasa de ganancia y el poder de mercado se acerca a la idea propuesta aquí.

7 En esta última, los primeros polemizan con los segundos sobre lo que ellos llaman "Resource-Advantage Theory", en la que exponen y explican los recursos destinados por las empresas a alterar las condiciones del mercado. Para ellos, su propuesta no pretende en realidad reemplazar la teoría de la competencia perfecta, sino que su propuesta subsume a esta teoría conservándose ella dentro del mismo paradigma neoclásico (p.75).

Quedan así patentes las incoherencias entre los resultados de las investigaciones empíricas y sus necesarias conclusiones generales, con los fundamentos de las teorías que supuestamente sustentan a esos estudios.

Ahora bien, utilizando esta propuesta teórica para entender el funcionamiento del sistema, muchas de las manifestaciones de este que simplemente no pueden ser explicadas satisfactoriamente por los modelos originados en la perspectiva de la Economía convencional, encajan en los modelos que conciben la racionalidad del sistema fundada en la maximización de la tasa de ganancia y en el reconocimiento de la capacidad creada por esta razón, para determinar el comportamiento de los agentes económicos y las condiciones en que se desenvuelve el mercado; entre ellas el de la remuneración inequitativa a los factores de la producción, particularmente entre los factores trabajo y capital (Robinson, 1973^a, 1973^b, pp.257-282; Sraffa, 1926, 1960; Passinetti, entre otros), así como los trabajos sobre la fijación de precios con recargo sobre los costos primos (*mark up*), (Bain, J, 1941), (Baran y Sweezy, 1966, 1975, *passim*), (Foster, 2000, *passim*), (Herscovici, 2002, p.52), (Guerrero, 2008, pp.53-77), (European Central Bank, 2010, *passim*, entre otros), pueden comprenderse utilizando la perspectiva de la competencia como factor endógeno propuesta en este trabajo.

Esquema básico de la acumulación de capital y efectos de su iteración en competencia endogenizada

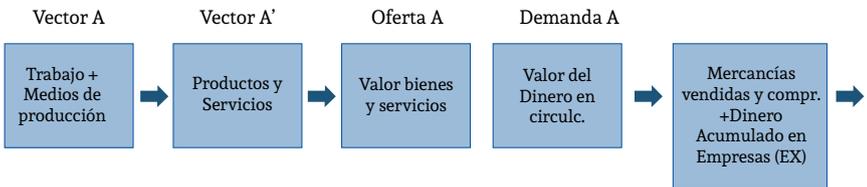
La acumulación de capital se puede definir como el imperativo de convertir el resultado de la combinación del trabajo vivo con las materias primas e instrumentos (como factores de la producción) en una mercancía o servicio que pueda ser cambiada por un signo de valor que recupere, al menos, el valor comprometido en la adquisición de esos factores y un valor adicional cualquiera.

Por medio de este movimiento incesante, la sociedad produce los bienes necesarios para la subsistencia de sus miembros y cubre la necesidad de reponer los instrumentos y medios de producción desgastados y consumidos en el proceso productivo, más un excedente que puede llenar las necesidades de aumentar su dotación de recursos y medios para atender el crecimiento de su población (según el estro vital de conservación de la especie y su avance en el dominio e influencia sobre la naturaleza) y, eventualmente también, acrecentar la dotación de riqueza (bienestar) de la sociedad.

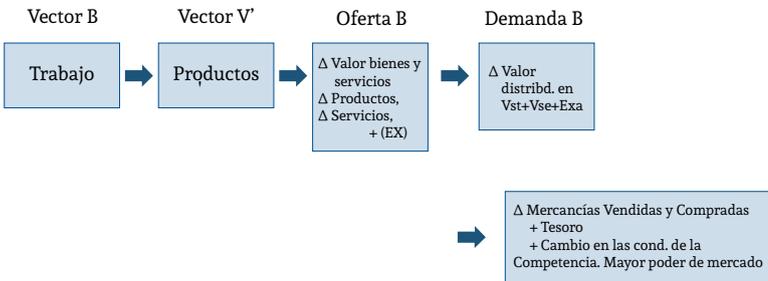
El esquema que ilustra el proceso tal y como se concibe es el siguiente:

Esquema 1. La acumulación de capital y sus efectos en el mercado

Primera interacción



Segunda interacción: Distribución del Valor Acumulado en Empresas



El vector A corresponde al proceso inicial de transformación productiva y las matrices Oferta A y Demanda A, al de realización-comercialización del producto. Mientras que el vector B de los factores de la producción y de los productos y servicios (recuadro en gris claro) ha sido modificada por la distribución empresarial del plusvalor (*Ex*) en Renta, que se convierte en una Oferta B con una cantidad de bienes y servicios modificada, una Nueva Inversión (*Exa*), y, correspondientemente, en una Demanda B que responde a la distribución del valor del producto en Salarios del trabajo y Renta de capital. Finalmente, un resultado que implica un Consumo Suntuario y Atesoramiento, más condiciones del mercado modificadas por la Nueva Inversión del *Exa*.

Ahora bien, la observación que se hace en los artículos mencionados (Cap. II) es que este *proceso de acumulación ampliada de capital* en las sociedades *dominadas* por él conduce con la iteración de los ciclos productivos, a la concentración en pocas manos de la propiedad de tales medios y recursos productivos. De esta conclusión se puede avanzar a una conclusión asociada con la discusión desarrollada en el apartado anterior, esto es, que esa concentración de riqueza y su uso interesado por parte de los dueños y de las dueñas de empresa, bajo el imperativo de dominar o controlar la competencia para su supervivencia, impone, inevitablemente, un uso del *Exa* que favorece el rompimiento de la *pureza del mercado* (Zingales, 2012; Furman 2016 entre otros/as), y por tanto, concluimos nosotros, de la distribución equitativa de los recursos.

De acuerdo con esta visión, las condiciones para la libre competencia, claves para alcanzar estocásticamente la asignación correcta de las remuneraciones debidas a la contribución correspondiente de los factores, tienden con el correr del ciclo de los negocios, a desintegrarse. Al debilitarse estas condiciones, el sistema genera con el tiempo una tendencia hacia la desproporción en la distribución de los recursos productivos entre las necesidades sociales y la iniquidad en la remuneración de los factores de la producción y en la distribución de los bienes producidos, engendrando situaciones adversas al

uso óptimo y justo de esos recursos, según las necesidades históricas de la sociedad y creando las condiciones para el rompimiento del proceso de acumulación de capital expresado en las crisis periódicas del sistema⁸. En capítulos siguientes analizaré con más detalle las consecuencias económicas y sociales de esta tendencia.

Debe quedar claro que esa asignación desequilibrada de recursos a los factores genera una oferta y una demanda distintas a las necesidades socialmente originadas, colectivamente expresadas, en función del avance técnico y del desarrollo de la tecnología y de las exigencias que imponen las relaciones sociales y las relaciones de las sociedades con la naturaleza. De hecho, no cabe duda de que la acumulación de capital (el sistema capitalista) en determinado período logró organizar más eficaz y eficientemente la producción y distribución social, mientras iba haciendo caer bajo el influjo de la necesaria valoración ampliada de capital los distintos sectores y ramos de la producción, los distintos estamentos de la población, y originaba revoluciones en las técnicas productivas bajo el imperativo de la competencia. Pero, conforme esos recursos productivos nacionales se fueron estrechando en relación con la escala de la acumulación nacional, y está adquiriendo capacidad de dominio de la competencia, y correspondientemente, mientras las necesidades y exigencias sociales crecían con el aumento de la riqueza nacional, se debieron impulsar proyectos de naturaleza altamente colectiva y compleja y de envergadura internacional, con acuerdos socio-políticos entre un gran número de actores y sectores sociales, que enturbiaron las condiciones sobre las cuales el equilibrio ofrecido por el capital alcanzaba resultados socialmente favorables.

Fenómenos como la persistente divergencia de las tasas de ganancia entre los sectores productivos de una misma sociedad, el

8 Geoffrey Godgson ofrece un sucinto análisis de las causas por las que el capitalismo tiende a la distribución desigual de la riqueza, pero sin que mencione el desequilibrio estructural (distribución desproporcionada de los recursos productivos entre ramos) como la que hemos señalado en nuestros trabajos antes citados (Godgson, 2016).

aumento en la concentración en pocas manos del capital en estos sectores, el creciente número de fusiones entre empresas, el lento crecimiento del producto nacional, la lenta recuperación de tasas de empleo plenas, la persistente baja inflación y la anquilosada tendencia a una distribución del ingreso nacional inequitativa, pueden ser explicados por una indebida remuneraciones de los factores, una ineficaz administración de los recursos y una ineficiente asignación de éstos entre las necesidades de la sociedad. En otras palabras, con la certidumbre de que el mercado no está funcionando como la teoría económica convencional lo supone.

No puede obviarse pues, que una organización social en tales condiciones solo puede generar profundas consecuencias en el bienestar general de los pueblos, por la creciente desigualdad en la distribución del producto y de los resultados del progreso técnico, por las enormes dificultades de incorporar en el sistema productivo y distributivo las nuevas aspiraciones colectivas, creando el consecuente descontento de estos con los resultados económicos ofrecidos por el sistema, todos fenómenos que no han podido ser atendidos a satisfacción por las propuestas formuladas desde el paradigma neoclásico o escolástico, y que ponen en evidencia la creciente insolvencia de la racionalidad fundada en la acumulación de capital, para responder a las expectativas sociales de la época.

Acumulación de capital y propiedad privada

Ahora bien, el análisis ortodoxo marxista asoció biunívocamente la propiedad privada de los medios de producción y la acumulación de capital. Una y otra eran parte de una relación social históricamente construida, originada, dicho sea de paso, en la propiedad nobiliaria de la tierra, no obstante que esta misma tuviera, originalmente, un carácter mucho más colectivo y mucho menos privado del que luego adquiere bajo el capital.

Esta asociación –inevitable en el momento histórico cuando se lleva a cabo– conduce a la teoría a entender a la propiedad privada como la piedra angular del sistema de acumulación de capital y de la organización de la producción y distribución social. Es por medio de ella que el excedente creado colectivamente queda en manos del propietario privado de los medios de producción y a su entera disposición para su usufructo: El uso discreto de esos recursos por el empresariado, esto es, conforme con las necesidades sociales, genera un equilibrio virtuoso en el uso eficiente y eficaz de los recursos sociales disponibles, mientras que el uso indiscreto de esos recursos por el empresariado, esto es, no conforme con las necesidades de la sociedad, crea condiciones inadecuadas para la convivencia social.⁹

En el esquema anterior se hace patente el papel central del empresariado, como propietario de los medios de producción y trabajo, en la distribución del excedente social según sus propias necesidades de supervivencia capitalista, grupales (gremiales) e individuales (personales, familiares, privadas) y de dominio de la competencia.

Más aún, si observamos con detenimiento el proceso por el cual se obtienen los resultados en las sociedades organizadas por este modo de producción, podemos ver que la *propiedad privada* de los medios de producción y trabajo está mediada por la *necesidad de la acumulación de capital*; ambas situaciones determinan el uso que la sociedad hace del Ex y condicionan su distribución en Vse y Exa. El plusvalor excedente, así, no tiene otra forma de expresarse sino en forma de capital, resultado de una acumulación de capital, y por tanto, de actuar en el sistema como tal. Estas situaciones parece que están en el origen de los problemas que encuentra el capital para organizar la producción y distribución colectiva de manera eficiente y eficaz en las condiciones actuales de la sociedad. Pero el análisis ortodoxo de la economía política, de un capitalismo aún centrado en la

9 En una colección de artículos publicados a finales de los 80 de siglo pasado en un seminario, ya se señalaba esta tendencia que debiera conducir hacia el rompimiento de la cohesión social (Reuben, 1995).

acumulación doméstica (nacional) y fundado predominantemente en la propiedad individual y familiar, concluyó que era la propiedad privada de tales medios, como relación social, la que generaba el mal funcionamiento del sistema. Sin embargo, el desarrollo o desenvolvimiento histórico de la relación capitalista en la segunda mitad del siglo XX y los primeros decenios del XXI, dan pie para someter a consideración esa hipótesis para comprobar su validez actual.

La propiedad privada de las empresas u organizaciones productivas dio la impresión de que era en esa relación donde se encontraba el *quid* del problema. Al quedar en la empresa el resultado de la combinación del trabajo con los medios de producción, la propiedad privada de esta automáticamente trasladaba a su propietario o propietaria, ese valor y la discrecionalidad de su usufructo.

No obstante lo antes dicho, el desarrollo histórico de la empresa capitalista nos ofrece cambios en esas condiciones: la propiedad privada sigue siendo privada, pero la determinación de su usufructo se resuelve hoy en el marco de las juntas directivas de las firmas y corporaciones sobre la base de estudios de mercado, financieros y técnicos llevados a cabo por equipos de administración y gerencia, y la realización del producto se extiende por encima de las fronteras nacionales; una parte importante de la ganancia se asocia con el uso financiero de los recursos, etc. Empero, si ponemos la atención en todo el proceso de acumulación de capital, no se nos puede escapar que en él está presente un imperativo de *obtener un margen de ganancia por encima del margen de sus competidores* que el sistema impone para que el agente productivo no se sienta amenazado por la competencia, su condición de acumulador. De manera tal que es ahora, a un equipo al que se le encomienda –como expresión de la racionalidad de los inversionistas– la tarea de velar compulsivamente por establecer un usufructo del excedente de explotación que obtenga una tasa de ganancia superior a las de sus competidores.

Ahora bien, cuando digo “obtener un margen de ganancia por encima del margen de sus competidores” no me refiero a la apropiación de la remuneración correspondiente al valor aportado al producto

social con la actividad laboral del empresariado marginal, aquel cuyo excedente cubre apenas el costo de sus necesidades sociales,¹⁰ me refiero a un margen correspondiente al valor de una alícuota igual o mayor a la media social del excedente colectivo generado. Puede encontrarse una profusa literatura asociada con los procedimientos y medios utilizados por las empresas para dominar el mercado y extraer de él ganancia superior a la media, (Kaldor, 1960, 1974), (Baran, P. y Sweezy, P., 1975, pp.47-115), (Krugman, 1979), (Greenwald y Stiglitz, 1993), (Marques H., 2004), a ellos puede agregársele el concepto que ha venido desarrollando Castells (1999) de empresa-red, o redes de firmas que se asocian para generar beneficios extras por medio de su cooperación, (Cardona, M., Zuluaga F, Cano, C.A., Gómez, C., 2005), semejante al concepto de cooperación estratégica entre firmas en el Japón, denominado *Keiretsu*, o bien, el concepto de “rent-seeking” –o busca-rentas– (Hoff, K., Stiglitz, J. E., 2001, y más recientemente, Jacobs, 2015) y finalmente, la teoría de la Ventaja por Recursos (Resource-Advantage Theory), (Cacciolatti, 2016, Hunt, et al, op.cit.).

Para concluir, queremos recordar que el usufructo de ese excedente en forma colectiva por todo el empresariado determina, en el sistema, la asignación en el largo plazo de ese valor como *remuneración normal* del capital y, correspondientemente, la asignación de las remuneraciones del resto de los factores productivos, y desde luego, la mayor o menor eficiencia (y eficacia) del uso por la sociedad de los recursos disponibles entre las necesidades sociales constituidas.

10 Como la lectora y el lector comprenderán, para el empresariado marginal su excedente no puede “acumularse”, salvo en pequeñísimas cantidades por ahorradores compulsivos, porque ese valor no es excedente, es el que se requiere para la supervivencia social y física de los agentes, incluyendo a los propietarios y propietarias del capital. Solo los que tienen acceso al excedente de explotación EX pueden acumularlo como capital.

Análisis de la discrecionalidad empresarial en el marco de la competencia endógena

Llegados a este punto, es necesario analizar la racionalidad de la discrecionalidad empresarial en el uso del plusvalor Ex en el marco de la competencia. La competencia en el mundo capitalista compromete la supervivencia empresarial. El significado de esta supervivencia tiene que ver con el estatus social del dueño o de las dueñas y el de sus familias, sus formas y niveles de vida, sus costumbres, la pertenencia a ciertos grupos, a sus cuotas de poder y prestigio. En un mundo cada vez más socializado, más dependiente de la colectividad, el poder acceder y usufructuar de la distribución de una cuota del excedente social significa una condición de poder y prestigio solo disponible para ciertas personas. Perder esa condición y sus efectos sociales significa una especie de muerte social (cuando no, incluso, compromete la supervivencia física de las personas).

El comportamiento racional del empresariado en este marco de condiciones, demanda preservar su vida empresarial como un objetivo primordial, y esta racionalidad conlleva, inevitablemente, a erguirse contra la competencia, a dominarla, a, eventualmente, eliminarla. Está claro que este trueque entre el gasto (o costo) para el dominio de la competencia y la amenaza que impone la competencia que va quedando, entraña un equilibrio delicado que la empresa debe saber manejar..., pero que una vez montada en esa ruta, en el camino va creando las condiciones para su control, adquiriendo poco a poco mayor poder de mercado. Este es el supuesto fundamental para el análisis que en seguida hacemos del comportamiento empresarial ante la disposición de una cuota del excedente social, puesto en sus manos para su usufructo. Múltiples son también los trabajos que dan cuenta de este proceso acentuado precisamente con la globalización con sello *Consenso de Washington*¹¹, entre otros, el informe para el 2017 de la UNCTAD en que se expresa lo siguiente:

11 Hoy podríamos decir, con sello Davos, o World Economic Forum...

Los datos indican que un poder de mercado cada vez mayor es una de las causas principales de la búsqueda de rentas. Se ha observado con creciente alarma una tendencia cada vez mayor a la concentración, sobre todo en los mercados de los países desarrollados. Además, el contagio se propaga. Según varios parámetros —la capitalización bursátil, los ingresos de las empresas y sus activos (materiales y de otro tipo)— la concentración va en aumento en toda la economía mundial, pero sobre todo en las 100 mayores empresas (UNCTAD, 2017, p.17 y siguientes).

Un objetivo principal que el empresario se propone con su gestión de los recursos disponibles es el de su supervivencia como acumulador. Y esto va a requerir, en el marco de un mercado competitivo, *poder ejercer control sobre las condiciones de la competencia en el mercado donde se desempeña*.

De tal manera que no es gratuito pensar que todo empresario o empresaria busque destinar una parte del excedente que queda en sus manos a la modificación de las condiciones del mercado, a fin de controlar relativamente la competencia. Y entonces, quedará claro que cuanto más recursos disponga, más capacidad tendrá de alcanzar ese objetivo e, igualmente, en la dirección inversa. De tal manera que el resultado microeconómico de una gestión racional como la que se propone es el de la apropiación por parte de la empresa o las empresas dominadoras, de un margen de ganancia superior al margen de ganancia de sus competidoras, con el cual ejercer ciertos niveles de dominio sobre ellas.

Como el lector y la lectora convendrán, esta propuesta está sustentada por toda la bibliografía destinada a discutir los temas del monopolio, del oligopolio, del monopsonio, y en general de los mercados

imperfectos¹². En lo que se distancia del análisis convencional de los mercados imperfectos, es en el señalamiento de la capacidad de la empresa de extender y conservar en el largo plazo su condición de privilegio a través de la inversión contra la competencia.

La supuesta capacidad (supuesto que está a la base de la observación empírica de los mercados, cf. UNCTAD, op.cit.) de influir en el grado de competencia de los mercados en los cuales participa la empresa, y, por tanto, su capacidad de eliminar las condiciones de la competencia perfecta en ellos, es el fundamento teórico para explicar por qué los modelos clásicos de explicación del comportamiento del monopolio y del oligopolio no funcionan en la realidad. Estos modelos no pueden desprenderse del supuesto fundamental de que la competencia es independiente y autónoma del sistema, e indeterminable por las empresas, de manera tal que su efecto, aún en la situación de monopolio, sigue ejerciendo efecto, ya sea por medio de nuevas empresas que ingresan al mercado afectado, en el mediano o largo plazo, ya por la sustituibilidad de sus productos, etc. Puede verse, desde esta perspectiva, toda la bibliografía referente a los mercados imperfectos y a la competencia monopólica desarrollada desde Chamberlin (op. cit).

Conforme se extiende en profundidad y en extensión la práctica de la acumulación de capital en una sociedad, esto es, entre las distintas ramas, sectores productivos, regiones territoriales, estamentos y grupos sociales, la perspectiva y la racionalidad “acumuladora” se extiende a toda la producción social, y conforme crecen los fondos empresariales originados en el excedente de producción en relación con el producto nacional, las empresas comienzan a apuntar ya no

12 Conviene aquí recordar los trabajos de John Maurice Clark (1910, 1960) y sus seguidores, desmembrando cuidadosamente las condiciones necesarias para que el sistema de mercado pudiera lograr un equilibrio como el que había propuesto su padre John Bates Clark, que teóricamente alcanzaba un óptimo de Pareto. J. M. Clark (1910) y su escuela mostró claramente las innumerables y complejas condiciones necesarias para que pudiera darse en la realidad ese equilibrio, demostrando en la práctica las posibilidades de que pudiera darse dicho equilibrio y su consiguiente óptimo.

solo al excedente originado en su mercado, sino que apuntan al excedente nacional. La “empresa” se convierte entonces en un ente nuevo destinado ahora a buscar captar el excedente colectivo ahí donde se encuentre, engendrando y dando a luz a las corporaciones que hoy conocemos. Esta transformación de la empresa productiva en una corporación para la captación del excedente colectivo es la expresión más acabada del dominio de la racionalidad de la acumulación de capital en las sociedades.

Resultados

El Excedente de Explotación Ex, y los Fondos de Acumulación y Consumo Redundantes

El resultado inmediato que surge del análisis anterior es que la organización fundada en la acumulación de capital en las condiciones señaladas en los subtítulos anteriores, es la formación paulatina de una riqueza excedentaria (o más bien, la necesidad de convertir esa riqueza en barreras y limitaciones a la competencia y no a la eficiencia productiva, al abaratamiento de los productos –salvo en los casos temporales del *dumping*– y a la innovación) la que conduce a crear condiciones para que la empresa pueda endurecerse ante la competencia y erigirse como la dominante ante el resto de las competidoras, evitando así ser sacada del sector productivo y, más bien, apropiarse de una alícuota cada vez mayor de la demanda del

producto y ampliar su apropiación de una parte del ingreso social dispuesto para ese producto; desplazando a otras competidoras.¹³

Esta apropiación de una riqueza superior a la media, como vimos en el Cap. II, la denominé como el *fondo de acumulación redundante*, precisamente porque es una acumulación de riqueza empresarial que no se dispone al uso requerido de los recursos productivos ni a remunerar proporcionalmente la vigente contribución de los factores de la producción, sino que se destina a la manipulación de la competencia y las condiciones del mercado, trastocando así la distribución conveniente del ingreso nacional.

La pugna que se establece entre las propietarias de los medios de producción y trabajo, es por apropiarse de una alícuota mayor a la media, del excedente social generado; de manera que aquellas que la alcancen sean capaces de acumular una riqueza mayor al resto de sus competidoras, y con ello, capaces de crear condiciones favorables a su desempeño como empresas líderes o dominadoras. Mientras que aquellas que no lo logren quedan condenadas a desaparecer, o bien, a vegetar como empresas subordinadas o marginales. Así, los agentes productivos que no logran esa cota están condenados a desaparecer bajo el peso de la baja acumulación, o sencillamente,

13 Nota agregada en la edición de este libro: A este punto hay que reconocer que la forma plana con que hemos expuesto la hipótesis de la creación de un fondo redundante de capitalización, obedece a la necesidad didáctica de su presentación. Pero hay que reconocer que ese fondo ha servido, en determinadas condiciones del mercado y del estado del desarrollo técnico, para impulsar decisiones empresariales para la innovación técnica y el aumento de la productividad, que han sido altamente significativos para el bienestar de los consumidores. No obstante, debo insistir que el motivo principal de la creación de estas decisiones empresariales es el dominio de la competencia, el aumento de su cuota de mercado, el aumento de su poder de mercado. Debo reconocer que hay casos de mejoramiento de las condiciones e ingresos de sus trabajadores, pero que están determinados también por la necesidad empresarial de ejercer cierto control de su mercado de trabajo. También en este campo del papel limitador y constrictivo de la innovación tecnológica y productiva, hay mucha evidencia empírica sobre cómo las grandes corporaciones, por medio de mecanismos como las patentes y otros instrumentos de propiedad y financieros, han limitado y menguado, cuando no impedido, el desarrollo de nuevos productos, nuevas técnicas de producción y hasta de financiación para evitar la competencia.

vegetar generando unos dividendos semejantes al salario de cualquier administrador *Ese*; sin capacidad de acumular capital para crecer y enriquecerse *Exa*. Consideraciones de orden moral y social hacen pervivir estas pequeñas y medianas empresas, pero está claro que no desempeñan un papel sustantivo en la orientación del uso del excedente común. Sencillamente reproducen el vector de precios y remuneraciones a los factores establecidos por las empresas dominantes.

Los recursos levantados de la manera expresada en el párrafo anterior, conforman sendos fondos de riqueza, según se distribuya *Ex* entre *Exa* y *Ese*; a) un *fondo de acumulación redundante (Exa)* que determina un crecimiento productivo de la sociedad especial, favorable a los sectores y ramos líderes, que por demanda se ve asociado con b) un *fondo de consumo redundante* surgido de la alícuota de *Ex* destinada al *Ese*. La pugna competitiva deriva, así, en la pugna por una mayor acumulación de capital que conlleva, a su vez, a un poder de mercado que se concreta en una nueva acumulación de riqueza, alejando poco a poco, a la estructura económica, de la debida atención de las necesidades comunes (Steindal, 1979), (Reuben, ídem), (Piketty, 2014), (Stiglitz, 2016). A Shumpeter, como alumno de la escuela histórica austriaca que fue, no se le escapó esta situación como parte del comportamiento general del sistema. Por eso reconoce que son los monopolios los que al apropiarse de esta acumulación de valor *redundante*, se convierten en el origen de la invención y la innovación técnica..., sin parar mientes en los efectos deletéreos que esta acumulación redundante tiene en el funcionamiento general del sistema al debilitar la competencia en el mercado (Shumpeter, 1978, 1961).

El problema de la distribución del excedente no es solo entre propietarios de los bienes de producción; se presenta entre ellos y sus asalariados, ya que al quedar en manos de los primeros aquel valor del excedente de cada ciclo productivo, son ellos, como sector social, los que definen la distribución de este, entre el fondo de acumulación excedentaria *Ex*, la inversión *V_{mc}* y *V_{cc}* y los salarios *V_{st}*. La ausencia o debilidad negociadora de los asalariados para defender

su parte del excedente social, originada en el aumento de la productividad del trabajo, por un lado, versus el control de ese excedente que implica la propiedad y usufructo por parte del empresariado de los medios para aplicar y hacer fructificar el trabajo, más el poder creciente de negociación y lobby del sector empresarial ante el Estado, hacen que la distribución de esa parte pueda ser birlada por las firmas, originándose así un nuevo desconcierto en la distribución del excedente común entre los actores sociales.¹⁴

Finalmente, señalamos que el imperativo por crear un fondo de acumulación redundante no solo se origina en la amenaza de la quiebra; en una sociedad altamente articulada e interdependiente en los principales dominios del quehacer social, no solo la quiebra mueve a la acumulación redundante, también se impone la conservación y mejoramiento del estatus social y del poder que el enriquecimiento genera y, hay que reconocerlo, el mero interés del acrecentamiento de su riqueza. Así, el fondo de acumulación redundante se ve alimentado por cuatro fuertes determinantes interrelacionados: la amenaza de la quiebra, la compulsión por el prestigio social, el poder económico y el enriquecimiento.

Breve formulación de los conceptos Fondo de Acumulación Redundante y Fondo de Consumo Redundante

Lo que se propuso en (1) y (2) es que el valor del producto en el mercado es ($V = p \cdot q$), pero en términos temporales, como resultado de un proceso de acumulación ampliado, lo escribimos así en (1):

14 Se podrá comprender que ha sido este tipo de desequilibrio o desconcierto en la distribución el que ha sido atacado principalmente con las políticas keynesianas (o Estado de Bienestar socialdemócrata), mientras que el primero que se ha conocido como de “desproporción” estructural, es el menos reconocido por haber sido señalado por la crítica a la escuela clásica (Marx, 1977).

$$V_t = P_{t-1} * q_{t-1} = (Vmc + Vcc + Vst + EX)_{t-1}$$

donde el valor de la producción en el ciclo t corresponde al valor de las materias primas consumidas (Vmc), más el valor del capital consumido (Vcc), más el valor de los salarios pagados a los trabajadores (Vst), más el plusvalor (Ex), todos en el ciclo t-1. Y de (2) se obtiene que $EX = Vse + Exa$, por lo que:

$$V_t = (Vmc + Vcc + Vst + Vse + Exa)_{t+1}, \quad (4)$$

de (4) se desprende que, en la siguiente iteración del ciclo de los negocios, el valor del producto en el mercado (Vt) se distribuye en la siguiente iteración de la acumulación de capital entre el Valor del Capital (fijo y variable) utilizado en la producción (que contemplan las variaciones en ellos Vmc y Vcc decididas por la empresa para esta iteración), el valor del trabajo (Vst) que requieran tales variaciones y en correspondencia con la negociación hecha con los trabajadores para esta iteración, y en un remanente EX que se debe distribuir entre el Valor del Salario Empresarial Vse y el excedente de ampliación Exa,

El Fondo de Acumulación Redundante (FAR) lo definimos pues como:

$$FAR_t = f(EX_{t-1}) = a * Exa_{t-1}, \text{ donde } 0 < a \leq 1 \quad (5)$$

O, de (4)

$$FAR_t = b * Vse_{t-1} + c * Exa_{t-1}, \text{ donde } b + c = a$$

como una parte del EX que destina el empresario o la empresaria a la manipulación de la competencia.

El Fondo de Consumo Redundante es el que permite a los que se apropian de él, tener un consumo suntuario y capacidad de atesoramiento, y correspondientemente, sostener una oferta de bienes suntuarios y tesoro. Y cuando decimos “consumo suntuario”, queremos decir por encima (en cantidad y calidad) de los bienes y servicios medios consumidos por la sociedad; y “atesoramiento”: riqueza en forma productivamente inútil:

$$FCR_t = g (EX_{t-1}) = d * Exa_{t-1}, \text{ donde } 0 < d \leq 1 \quad (6)$$

Así, el Fondo de Acumulación Redundante y el Fondo de Consumo Redundante son alícuotas del Excedente de Explotación. Siendo que en (5) y (6):

$$0 < a+d \leq 1.$$

El aumento del FAR, por tanto, se puede llevar a cabo con el aumento del precio del producto en el mercado y el aumento del volumen de producción para aumentar el valor V_p , así como con la redistribución de los valores asignados de producción o costos primos ($V_{cm} + V_{cc}$), con el coste del trabajo V_{st} o con la merma del Fondo de Consumo Redundante FCR, o finalmente, con el aumento de los parámetros a y d , reduciendo la parte del excedente de explotación EX destinado al FAR. Mientras que la reducción de los costos de producción $V_{cm}+V_{cc}$, está limitada por el hecho de que incorporan en su precio un plusvalor EX correspondiente a las empresas que los produjeron.¹⁵ El precio de producción, o precio en que se pone el producto en el mercado, desde que $V = p*q$, será pues una función

15 Hacemos la consideración –siguiendo a Sraffa (1960)– de que el valor del capital V_{cc} , y el de las materias primas V_{cm} , por ser mercancías o producto de capital, tienen incorporado el Ex_i correspondiente del sector i .

directamente proporcional al FAR, al FCR, y a los costos primos de producción, e indirectamente proporcional a la cantidad producida.

Conforme aumente la capacidad de acumular FAR, las empresas que lo logran se hacen más “resistentes” a la competencia y desarrollan un mayor poder de mercado, con lo que al eliminarse de esta manera las condiciones fundamentales del mercado libre y perfecto, la remuneración de los factores asignada por los precios alcanzados en él se lleva a cabo de manera inequitativa en relación con la contribución efectiva de estos en el producto social.

El impulso por la acumulación que en un principio del orden económico burgués fue el estro orientador de los recursos escasos hacia las necesidades comunes, poco a poco, y con tendencia ineludible con la extensión y profundización de la relación capitalista en las sociedades, hace que la apropiación del excedente social se lleve a cabo, principalmente, por las empresas líderes de los distintos ramos y sectores productivos, generando barreras para que esos recursos puedan fluir hacia otras empresas o ramos del sistema productivo y conformar una oferta de bienes y servicios realmente necesitados por la mayoría de los miembros de la sociedad.

Joseph Schumpeter intuyó, por decirlo de alguna manera, esta tendencia del capitalismo, pero la comprendió como resultado de un estancamiento del espíritu innovador e intrépido del empresario protocapitalista, que termina acomodando a los empresarios a unos ingresos seguros generados por una administración cuidadosa y rutinaria de los recursos disponibles. Así, el sistema requiere de ciclos innovadores, eventos exógenos al sistema que se ve, así, favorecido por estos (Schumpeter, 1976). La reducción de la competencia, para este autor, viene de la falta de emprendedurismo y no, como la hemos explicado desde la perspectiva de la Economía Política, del mismo proceso de acumulación de capital (Reuben, 1983, 2008, 2012). En su teoría de los ciclos, no obstante, Schumpeter sí llega a reconocer que las crisis tienen la ventaja de airear el sistema, reduciendo la concentración del capital, acumulada durante el período de la expansión. Pensamos que la crisis de los años treinta fue el último

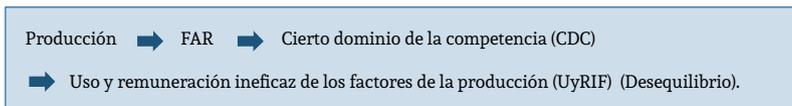
evento que generó el capitalismo en el que la tesis schumpeteriana se hizo realidad; a partir de ahí, las crisis han sido semi abortadas con la aplicación de las políticas keynesianas, pero ellas no han impedido que la tendencia ineludible deje de actuar, más atenuadamente.

El resultado de las hipótesis propuestas arriba, sobre el funcionamiento del sistema fundado en la acumulación de capital, es el de una tendencia hacia la desproporción, hacia el desequilibrio y, por tanto, hacia el uso ineficiente e ineficaz de los recursos sociales disponibles (no son pocos los estudios y trabajos que ofrecen evidencia empírica en la dirección apuntada, puede verse entre otros Brennan, 2016, 2016a; Furman, J., 2016; Stiglitz J., 2016; Pingeot, L., 2014; Krugman J., 1979; Steindl, J., 1979; Snyder, W., 1972). No obstante, no he encontrado en ellos una explicación basada en las relaciones fundamentales del sistema, como pretendo exponerlo en este trabajo.

Tres fases del ciclo de la acumulación de capital y los fondos de acumulación y de consumo redundantes

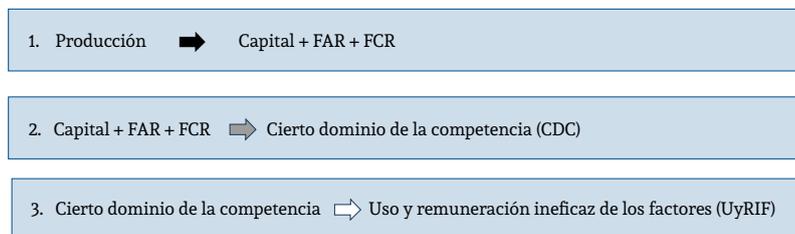
Si desentrañamos el proceso de acumulación de capital podemos esquematizarlo de la siguiente manera:

Esquema 2. Ciclo de la acumulación de capital



Ese ciclo puede ser descompuesto en tres fases:

Esquema 3. Desmembrado de la Acumulación de Capital



De esta forma podemos ver que hay tres fases en las cuales intentar romper el ciclo perverso del capital. La primera es rompiendo la relación representada por la flecha oscura. Esta es la propuesta de la Economía Política clásica, impedir que el excedente sea apropiado en forma de capital y para ello los medios de producción y trabajo no pueden estar en manos privadas, sino que deben pasar a ser propiedad común.

La segunda es rompiendo la relación representada por la flecha gris. Esto es, impidiendo que la apropiación capitalista del excedente se pueda convertir en capacidad de dominar la competencia. Algunas sociedades han intentado romper esa relación, estableciendo regulaciones legales e institucionales, tales como las legislaciones e instituciones anti-trust, antimonopólicas, de regulación de las adquisiciones corporativas..., y en general, contra la concentración del poder de mercado en manos de empresas y corporaciones, etc., (Chacón Q. K. y Vega R. N., 2014).

Y finalmente, la tercera fase es rompiendo la relación representada por la flecha blanca. Esto es, que el control o dominio del mercado por los grandes *trusts* no conduzca directamente a su enriquecimiento por encima de cierta cota, sobre la cual el uso y remuneración de los factores se hace ineficiente e ineficaz. Tradicionalmente, esto se ha intentado por medio de impuestos a los ingresos de

capital o dividendos, de manera que esa parte del excedente pase a manos del Estado para su distribución, con objetivos definidos social y políticamente.

La historia ha mostrado que las dos opciones últimas terminan siendo manipuladas por las necesidades de la acumulación de capital y la supervivencia capitalista, de manera que el uso del excedente común termina siendo determinado por estas, provocando la tendencia al desequilibrio señalada. Los instrumentos usados para activar la segunda opción son birlados, principalmente, por las distintas maneras de cabildeo o lobby de los empresarios y sus asociaciones ante las instituciones legislativas, ejecutivas, judiciales y electorales, el tráfico de influencias, etc. Mientras que los medios utilizados para inhabilitar los instrumentos usados por la tercera opción son tan conocidos como las múltiples formas de elusión y evasión fiscal y hoy, con los paraísos fiscales y el lavado de dinero. Asimismo, la combinación de ambas opciones termina resultando en sociedades más o menos equitativas, pero sin que logren fracturar el núcleo generador de desigualdad y del desequilibrio.

El problema que debemos resolver así planteada la relación, es que el plusvalor EX sea usado de manera que satisfaga las nuevas necesidades de todos los sectores de la sociedad, formadas por la correspondiente remuneración, según la contribución a ese excedente de cada uno de los factores de la producción, y por el vínculo de las relaciones sociales y de la sociedad con la naturaleza. Y este proceso se ve entorpecido, como ya se explicó, por la acumulación de capital que conduce a un control hegemónico de los mercados.

Ahora bien, así desmembrado el ciclo de inestabilidad generado por el capital, la pregunta que puede hacerse es ¿el traspaso de la propiedad de los medios de producción y trabajo de manos privadas a las comunes del Estado es la única forma de evitar que el excedente acumulado en las primeras sea usado inadecuadamente? ¿o se pueden visualizar otras?

Antes de responder a las preguntas (que lo haremos en las conclusiones), es pertinente señalar que la administración “estatal” del

excedente como experiencia histórica, con los procedimientos e instrumentos usados por los países socialistas en el siglo pasado, según algunos estudios, no dejaban tanto que desear, comparados con la administración que se hacía en los dominados por la relación capitalista (Balassa y Bertrand, 1970), (Murrell, 1991), (van Ark, 2000). Para algunos investigadores, el problema central que padecieron estos países fue el *no contar con un fondo de inversión para las empresas, independiente de la acumulación de recursos llevada a cabo por ellas o asignadas por el ente planificador central*; mas los estudios sobre productividad comparada en ramos de la producción en ambos sistemas, arrojan cifras semejantes.¹⁶ Pero no vamos a entrar a discutir en este trabajo los orígenes de la caída del socialismo del siglo XX, eso es un hecho consumado. Miremos más bien lo que ha resultado el desarrollo ulterior del capitalismo, como organización que intenta darle respuesta al impulso globalizador de la civilización.

Si pensamos en la digitalización de la información alcanzada hoy en la capacidad de ordenamiento y manejo de grandes bases de datos, en la capacidad de cómputo, en la extensión y profundidad de los medios de comunicación interactiva, en los nuevos instrumentos de planificación y administración desarrollados por las grandes empresas, o en la robótica industrial y comercial etc., uno puede deducir que se han desarrollado capacidades extraordinarias para llevar a cabo con mayor eficacia, tareas de planeamiento productivo asociado o combinado, con posibilidad de mayor participación social.¹⁷

16 Puede verse también el estudio de Argimón, Artola y González (1997), con el que llevan a cabo una comparación de la productividad de empresas públicas y privadas españolas, con el resultado de productividades semejantes, o incluso superiores, para las empresas con capital público no mayor al 80 % del total.

17 Solo para ilustrar el punto, puede verse la noticia sobre la iniciativa de la Comisión Europea de crear un mercado financiero digital único en la Unión, utilizando los nuevos instrumentos informáticos, para reducir su fragmentación y hacerlo más efectivo (Mercado Financiero, 2016). Asimismo, las plataformas en red para contratación de servicios o para ventas de bienes, (tales como Amazon y Alibaba) en el marco de relaciones de no explotación del trabajo, pueden convertirse en poderosísimos instrumentos de equiparación entre oferta y demanda (Lieberman, 2017, Jack, 2016).

Contradictoriamente, la presencia y crecimiento de las grandes empresas transnacionales dominando los principales sectores productivos y reduciendo la competencia, tanto en el nivel nacional como internacional, ha creado los desarrollos técnico-científicos para llevar a cabo la producción y administración de ingente cantidad de recursos a una escala prácticamente global y, conjuntamente, su capacidad de crear las condiciones particulares de demanda de sus productos a esa escala. Parece, pues, que la tecnología impulsada por la acumulación de capital ha engendrado los instrumentos adecuados que puedan ofrecer la base técnico-productiva y comercial de una organización social que supere las tendencias perversas del capital hacia las crisis sociales, humanitarias y ecológicas a que estamos abocados.

Hacemos esta anotación, porque sería un error analítico el advertir el desarrollo ocurrido en los dos primeros decenios del siglo XXI en esas nuevas capacidades, que han hecho posible el manejo y administración de instrumentos de cálculo, ordenamiento de calidades y cómputo que potencian las facultades del ser humano para el planeamiento participativo de la producción y distribución social, si queremos visualizar nuevas formas de organizar la producción y distribución del producto social en este momento.¹⁸ Este es un hecho que debemos abonar al parque de opciones a las que echar mano para generar una nueva relación social de producción y distribución. Al mismo tiempo se debe advertir sobre la visión que algunos administradores han venido desarrollando denominada “responsabilidad empresarial”, con la que proponen el despliegue por el

18 Hacemos la advertencia absolutamente necesaria, que el enfoque escogido para plantear la reflexión que hacemos en este trabajo es fundamentalmente económico; sobre la naturaleza y efectos de la relación social que conocemos como capital (o propiedad privada de los medios de producción y trabajo) y, por tanto, de su transformación para dar pie a una nueva relación social de producción. Enfatizo esto porque esa transformación va a requerir de modificaciones en otros espacios o planos del acontecer social para poder resultar en una transformación integral, social. Desde el enfoque del pensamiento político se han hecho propuestas sustantivas para transformar la sociedad capitalista modificando las relaciones de poder político, puede verse entre otras (Rauber, 2006), que ofrece otras fuentes sobre este tema.

empresario de un comportamiento “responsable” con el ambiente y con sus trabajadores o, en general, hasta con la sociedad misma. El equívoco que puede surgir de confundir esta iniciativa con el esfuerzo que hacemos en este trabajo por superar la relación capitalista, es substancial. Como de alguna manera hemos venido explicando; mientras la supervivencia social de los agentes productivos y, por tanto, sus decisiones giren alrededor de la necesidad de una acumulación creciente de capital y un progresivo enriquecimiento fundado en la competencia por el bienestar individual, las buenas intenciones seguirán “empedrando el camino del infierno”. Sólo la puesta a punto de un sistema común que regule las ganancias empresariales de tal manera que éstas se orienten hacia necesidades sociales fundadas en valores de solidaridad, convivencia, cooperación y conservación y uso racional de los recursos naturales no renovables, y que evite, tal sistema, que dichas ganancias se conviertan en medios de competencia destructiva e imperiosa, podrá superarse la relación actual.

Conclusiones

Aplicación del análisis del proceso de acumulación de capital a la realidad económica contemporánea

Desde nuestra perspectiva, la valoración y acumulación del capital se lleva a cabo por medio de un sistema integrado de relaciones que fueron ganando terreno dentro de las organizaciones sociales. Requirieron muchos años, enfrentando enormes desafíos de las relaciones organizadoras de las sociedades pre-capitalistas, antes que pudieran alcanzar el nivel y la extensión suficiente para dominar la actividad productiva. Empero, una vez alcanzado ese nivel y esa extensión, al valor de los resultados de una actividad productiva se le adiciona el valor del capital utilizado para lograrla (en un principio fundamentalmente tierra, despreciada –no valorada– por el viejo orden). Y así, poco a poco, la riqueza colectivamente creada fue

paulatinamente siendo apropiada por el capital.¹⁹ Se abría, entonces, la posibilidad antes reservada solo para algunas y algunos privilegiados por su cuna, de poseer riqueza; pero al mismo tiempo se reservaba ese privilegio para quienes fueran capaces de acumular capital.²⁰

Dado lo anterior, la acumulación de capital paulatinamente se convierte en poder de mercado, en dominio sobre las competidoras y competidores, en poder sobre las instituciones y costumbres públicas y, por tanto, en desviación de recursos sociales hacia los intereses particulares de los acumuladores, en detrimento de los intereses comunes cuando estos y aquellos difieran (Reuben, ob. cit, passim). Las nuevas relaciones deben buscar romper ese ciclo perverso, o bien, hacer que coincidan los intereses particulares de los acumuladores con los intereses comunes.

Mientras la acumulación de capital era un instrumento conquistador de los sectores y poblaciones asociados a relaciones pre-capitalistas, el orden que establecía era más eficiente y eficaz que el que establecían las viejas relaciones. La acumulación de capital instauraba un orden económico y social que resultaba más productivo, más justo y equilibrado que el que conquistaba y, por tanto, más atractivo y deseable. Mas cuando esa acumulación comienza a dominar todos los sectores y ramos de un sistema económico, cuando esa acumulación de

19 Este proceso es el que en la Economía Política se le ha llamado la “acumulación originaria” mediante la cual se constituyen los primeros capitales, o riqueza acumulada en forma de medios de producción y empleo, o en forma de dinero, o capital financiero (Marx, 1977), (Perelman, 2000), véase también el estudio sobre la fijación de precios en la Europa medieval y de cómo la nobleza no acostumbraba comprar o vender en los mercados (Fontaine, 2016), asimismo; véase el proceso de transformación de la relaciones políticas en esas condiciones (Gerstenberger, 2007).

20 Ha sido convención en el pensamiento económico, asociar la acumulación de capital con el ahorro (elevado al pedestal de virtud religiosa por el protestantismo y el catolicismo post Reforma), pero hay suficiente evidencia histórica de que esa capacidad de acumulación estuvo asociada, principalmente, al vil escamoteo de tierras comunales o baldías y a la herencia familiar en los albores del capitalismo, y más recientemente, a la explotación intensiva y extensiva de la mano de obra, al compadrazgo con el poder del Estado, a la promoción desigual de capacidades en las poblaciones (Sen, 1998, pp.123-152, 19920, pp.39-53), (Piketty, op.cit.), y al “rentismo” (Stiglitz, 2016a) cuando no a la corrupción y al delito.

capital controla todos y cada uno de los principales sectores productivos de una sociedad y emprende su extensión *urbi et orbe*, cuando ese crecimiento y extensión de la relación de acumulación domina el accionar de las empresas determinando un comportamiento domador de la competencia, entonces, comienza a funcionar y ejercer influencia en el resultado económico la contradicción inherente a esa relación. Ahora, las sociedades son más ricas y poderosas (en términos de apropiación y dominio de los recursos naturales), y sus aspiraciones, por tanto, más altas y amplias, de manera que las crisis que genera el rompimiento de la acumulación de capital no solo les son sumamente onerosas, sino que los mismos resultados normales contradictorios de dicho orden, les resultan injustos e intolerables.²¹

Ese impulso acumulador de riqueza de los más ricos (que tiene una correlación directa con el poder hegemónico sobre el resto de los no-tan-ricos) se ha asociado como la expresión del instinto humano por la supervivencia: la traslación de la lucha *inmisericorde* por la supervivencia de los orígenes de la humanidad, a un tiempo en el que esta humanidad ha adquirido un enorme dominio sobre la contingencia natural, y cierta capacidad de convivencia entre grandes grupos de individuos por medio de relaciones sociales, políticas,

21 En un libro denominado Hayek vs. Marx, Eric Aaronson (2009, p.224) concluye así su disertación: "Aún no se ha presentado una alternativa internamente coherente y viable a la sociedad capitalista, pero creo que uno podría sugerir que las luchas que tienen lugar hoy, continuarán a lo largo de este siglo, buscando encontrar los medios para superar los enormes desafíos que enfrentamos. Si nosotros y nuestro planeta sobrevivimos a la crisis ambiental que hemos creado, el único paso más importante, sino esencial a nivel mundial, es que cada sociedad revierta la prioridad que el capitalismo otorga a la mejora material individual, y ganar y dar prioridad a las necesidades sociales. Sobre todo, aquellas que incluyen la necesidad de crear y preservar un ambiente planetario viable para todas las criaturas de la tierra". *"No internally coherent and viable alternative to capitalist society has yet been presented, but I think one could emerge from the struggles taking place today, which will continue throughout this century, to find the means of surmounting the enormous challenges confronting us. If we and our planet are to survive the environmental crisis that we have created, the single most important I would say essential step that has to be taken on a global scale, is for every society to reverse the priority capitalism gives to individual material betterment and gain, and give that priority instead to social needs. Above all, these include the need to create and preserve a viable planetary environment for all earth's creatures"*.

económicas y culturales que favorecen mayores niveles de cooperación, de entendimiento, de participación y tolerancia. Y que esas relaciones –así como fueron transformadas en determinado momento histórico por el capital– pueden modificarse de manera que ese instinto se manifieste o se exprese de manera distinta, como gusto por la excelencia de su trabajo y su producto y no, precisamente, como necesidad de acumulación de riqueza.²²

Usufructo privado y usufructo solidario del excedente

De la discusión en el apartado anterior pueden quedar claras las dos grandes propuestas paradigmáticas de la economía contemporánea que buscan regentar la organización de la producción y distribución del producto social, de manera de usar los recursos escasos de forma más eficiente y más eficaz: el de la iniciativa individual y apropiación y usufructos privados del excedente social en el marco de la competencia en un mercado, y, por el otro lado, el paradigma de un ciclo productivo que impida la conversión del excedente Ex en medios de dominación del mercado y de reducción de la competencia, a través de acuerdos colectivos políticamente negociados para la producción y distribución de ese excedente, lo que podríamos denominar un sistema económico, políticamente consensuado, de usufructo planificado del excedente.

22 Hay una interesante investigación llevada a cabo por un equipo de investigadores de la Universidad de Harvard guiado por Joseph Hendrich y Peter Richarson (2012), en la que concluyen que los mercados –quizá contrario a lo que recientemente plantean algunos críticos del capitalismo–, son el resultado de la acumulación de usos y costumbres propios de la convivencia colectiva del ser humano. Y que son, según ellos, los comportamientos heredados de nuestros instintos primarios, los que pervierten los principios de honestidad y justicia que supone el intercambio mercantil. Desde nuestra línea de investigación, lo que cabe señalar, más bien, es que son las relaciones de producción capitalistas (o su imperativo a la acumulación redundante), precisamente, lo que abre la posibilidad para que las normas civilizadas del mercado no ejerzan la influencia esperada.

El primer paradigma es el que sustenta las principales propuestas de la economía escolástica y cuyos resultados están siendo cuestionados por su naturaleza socialmente excluyente y comprometedora de los recursos naturales y de la existencia de la biosfera, por su recurrencia a generar crisis en el proceso productivo y distributivo. El segundo está surgiendo como necesidad de ofrecer soluciones a esas crisis y situaciones desestabilizadoras del orden social.

Una de las propuestas teóricas que sostiene los principios del segundo paradigma está siendo trabajada recientemente desde la perspectiva de la economía del comportamiento o *behavioral economics*, y más formalmente desde lo que Roemer y DeDonder han denominado el óptimo kantiano, opuesto al óptimo fundado en el equilibrio de Nash.²³ El orden generado por la dinámica de la competencia entre agentes individuales descrito con el equilibrio de Nash (sobre el que se asienta la acumulación de capital) solo llega a ser un óptimo de Pareto en condiciones en las que la aleatoriedad esté asegurada..., en este caso, por las reglas del mercado en competencia perfecta. Pero cuando tales condiciones y reglas no están presentes, el equilibrio generado por la aleatoriedad de las acciones individuales no alcanza el óptimo de Pareto más eficaz ni el más eficiente que demandan las necesidades sociales.

De acuerdo con estos trabajos teórico-empíricos, el proceso de trabajo cooperativo implica un esfuerzo de convencimiento al grupo, de manera que cada agente actúe no en función de su beneficio personal o individual, sino en función del beneficio colectivo, y que produce un resultado que es más estable, robusto y favorable en términos generales, que el que se alcanza con el equilibrio descrito por Nash, basado en la búsqueda de su bienestar por cada uno de los

23 En el trabajo de Van Long abajo citado se hace referencia a un trabajo de Roemer del 2010.

agentes (DeDoender y Roemer, 2013), (Roemer, 2012, 2015), (Ghosh, A., y Van Long, N., 2015).²⁴

Puede estar implícito en este razonamiento el hecho de que la conformación libérrima de los intereses individuales contiene procesos impredecibles e innovadores que tienden a contrariar las condiciones requeridas para que se produzca un óptimo de Pareto eficaz. Esto es, que, en condiciones de plena y absoluta libertad para el logro de los intereses individuales, siempre habrá alguien que se comporte de manera tal que rompa las condiciones que garantizan el óptimo de Pareto requerido. Vale la pena señalar a este punto, algunos trabajos que se han venido haciendo en el marco de lo que hoy se conoce como la evo-economía o economía evolucionista, en los que con base en modelos matemáticos reconocen que la iteración de eventos encadenados, en los que los actores accionen enteramente en función de sus propios intereses, el resultado es la concentración de los recursos disponibles en pocas manos (Roth, 2017; Rahman, A., *et al*, 2007).

Lo que aporta para esta discusión la propuesta del equilibrio de Kant es que, al no poder existir un mercado perfecto en el capitalismo contemporáneo, es mejor solución los acuerdos políticos.

El fundamento de la hipótesis es que la satisfacción colectiva nunca fue la suma de las satisfacciones individuales; pero la competencia más o menos perfecta en los mercados, ofreció por algún tiempo una solución que fue óptima para las condiciones históricas de las sociedades. Cuanto la acumulación de capital se fue haciendo mayor y fue dominando la competencia, por una parte y, por otra, conforme las sociedades fueron haciéndose más grandes y complejas, las soluciones surgidas de mercados regentados por estas condiciones fueron siendo, socialmente, cada vez menos satisfactorias.

24 Uno de los primeros estudios y exposiciones del carácter naturalmente cooperativo del ser humano se debió al biólogo Frans de Waal, discutiendo con Richard Dawking, y su concepto de selfish gen. De Waal muestra con profusión de casos estudiados que la empatía es un fenómeno que existe en la mayoría de los mamíferos y que conlleva a la cooperación (De Waal, 2009), el selfish gen es un mito creado por la ideología.

El resultado de una “negociación” entre agentes para alcanzar objetivos de naturaleza colectiva, va a ser distinto al resultado obtenido cuando la negociación se plantea objetivos dominados por intereses individuales. En otras palabras, lo que se hace con esa nueva perspectiva es desmitificar formalmente el concepto de la “tragedia de los comunes” propuesto por Garret Hardin (1968), que ya había sido criticado desde 1990 por la Premio Nobel en Economía, la señora Elinor Ostrom (2008).

El nivel de la remuneración a los factores de la producción y el de la distribución del excedente social definido en el marco de la competencia por la maximización de la ganancia individual no crea, actualmente, las condiciones necesarias para que produzcan un óptimo eficaz de Pareto.

La creación de condiciones sociales e institucionales para la cooperación, el trabajo coordinado, la busca de un objetivo común, social, entre los dueños y dueñas del capital y los trabajadores y trabajadoras, pueden crear nuevas condiciones para la administración eficaz de los recursos sociales. Ese sistema podría ser operado por un régimen institucional con un carácter altamente democrático y participativo para evitar los falsos resultados del “elitismo ilustrado” y la “meritocracia”, sistemas muy en boga que ocultan formas de acceder al poder y gobierno, autocráticas y concentradoras (Jacobs, 2015).

La consecuencia del establecimiento de estas condiciones con respecto a la propiedad de los medios de producción y su administración es el surgimiento de un empresario/a ya no bajo la forma actual de administrador de la propiedad privada, sino la de un empresario propietario de un bien colectivo, que tenga que consultar con sus dueños y dueñas sobre el uso del excedente generado. Se trata pues, de redefinir el concepto de propiedad: que, para algunos casos, y solo con el objeto de ilustrar el punto, podría ser algo parecido a la propiedad de una empresa que vende su producto a una gran corporación transnacional, sujeta para la administración de su capital a las

disposiciones de esta.²⁵ O bien, en términos más generales, a la de un “sistema corporativo centralizado” políticamente definido y gobernado, en el que estén presentes representantes de trabajadores y empresarios de todas las ramas de la producción, junto con técnicos que evalúen las necesidades sociales.

El llamado de atención que hicimos arriba, en los avances técnicos para la administración y gestión de ingentes cantidades de recursos para la interacción entre multitudes de seres humanos a grandes distancias y para la automatización de procesos productivos y administrativos, nos permite pensar en la posibilidad de establecer una coordinación gobernada entre trabajadores de las empresas, dueños de estas y analistas de necesidades sociales.

Y aquí es donde es pertinente considerar la idea fundamentada en el “óptimo kantiano” de la economía del comportamiento, por el cual, los resultados obtenidos con acuerdos colectivos son superiores y más robustos que los resultados de la competencia entre individuos.²⁶ Se trata así, de crear las condiciones por medio de instituciones capaces de llevar a cabo acuerdos *obrero-patronales-sociales*, entre sectores productivos y sectores sociales, sobre la base de estudios técnicos que conduzcan a compromisos entre las partes. Para ello se requiere de un consenso social nuevo sobre los factores que deben ser considerados para distribuir el valor socialmente creado entre los individuos que forman la sociedad (Bourdieu, 2000).

No debe perderse de vista que el trabajo es la actividad con la que el ser humano realiza su existencia, con la que le da sentido a esta (el

25 Al editarse el artículo para su publicación en este el libro, (EAPEL), se llama la atención en la situación que hoy día se presenta en el marco de la administración de grandes corporaciones que, de cierta manera, recurre a una administración subordinada de las filiales, de las decisiones de la administración de la empresa madre.

26 De hecho, de alguna manera un tanto perversa, esta teoría ha sido probada en el capitalismo, con los acuerdos de colusiones, adquisiciones, de compadrazgos, etc., entre los dueños y dueñas de los medios de producción, para no mencionar su buena disposición para la “cooperación por el beneficio colectivo” cuando se trata de mejorar el “clima de sus negocios” con la reducción del costo del trabajo, reduciendo el salario relativo, las prestaciones sociales, etc.

trabajo es el arma que le permitió dar la lucha por la supervivencia y ganarla). La persona que hace su trabajo no requiere del incentivo de la acumulación de riqueza para realizarlo con la excelencia que le permiten sus capacidades, mientras tenga asegurada su subsistencia y la de los seres que dependen de él. Porque el ser útil a la comunidad con su trabajo, y la *subsistencia social* de sus seres queridos y suya, es justamente la riqueza que anhela.

Las dificultades que están mostrando el capital y la acumulación de capital como pulsaciones organizadoras de la producción social, en esta etapa del desarrollo histórico, los imposibilitan para convertirse en el ente y la racionalidad que organicen la producción social. El comportamiento histórico, y particularmente el de los últimos años, muestran que el crecimiento de la producción para abastecer las necesidades de la población mundial tiene que ir acompañado, en el marco del capital y de la racionalidad de su acumulación, con una creciente desigualdad en la remuneración de los factores y una creciente disparidad en el uso de los recursos productivos con respecto a las necesidades sociales. Nuestro esfuerzo por encontrar el origen de esa incapacidad por medio de un análisis de su naturaleza y de una disección de este proceso, ofrece un fundamento coherente para explicar esas dificultades. El aparente imperativo civilizatorio de la globalización de la producción, de la integración de los mercados, de la combinación y usufructo de los conocimientos y de los avances científico-técnico, del usufructo *económico* por los pueblos de los recursos naturales limitados, ha puesto en entredicho la capacidad del capital y su pulsión acumuladora, como entes capaces de resolver los problemas que presenta este estadio particular de la historia de la humanidad.

La propuesta organizativa que surge de esta discusión es la de orientar las relaciones sociales que organizan la producción y la distribución del producto social hacia el despliegue de una institucionalidad que permita que el usufructo del excedente común se oriente efectivamente hacia las necesidades de las poblaciones. Y cuando se dice una institucionalidad nos referimos a normas y reglas

democráticamente elaboradas que establezcan procedimientos auditados para ese efecto. La competencia en el mercado, el lecho sobre el cual nació y se desarrolló el capital, con la extensión y profundización de este entre las sociedades, ha dejado de servir como base para una distribución eficiente y eficaz de los recursos sociales escasos. La naturaleza misma del capital, su necesidad esencial hacia la acumulación y concentración en pocas manos, urdió su mortaja.

Cambiar la acumulación de capital por una institucionalidad para la acumulación de riqueza social o común, requerirá antes que eliminar la propiedad privada de los medios de producción y trabajo (o paralelamente a ello, según el acuerdo social que se alcance), el control social y político del usufructo del excedente común.

Bibliografía

Aaronson, Eric (2009). *Hayek vs. Marx*, Routledge, New York.

Ackerman, Seth (2012) The red and the black, profit is the motor of capitalism... *Jacobin*, 12.20.2012. <https://jacobinmag.com/2012/12/the-red-and-the-black/>

Akerlof, George, A. y Shiller Robert, J. (2015). *Phishing for phools: The economics of manipulation and deception*, Princeton University Press, Princeton. <https://www.degruyter.com/document/doi/10.1515/9781400873265/html>

Argimón, Isabel; Artola, Concha; González-Páramo, José M. (1997). Empresa pública y empresa privada: titularidad y eficiencia relativa. Documento de Trabajo N°9723, Madrid. Banco de España <http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosTrabajo/97/Fic/dt9723.pdf> 7/10/2016, 6:30, pm

Bain Joe, S (1941) The profit rate as a measure or monopoly power, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.55, N°2, pp.271-293, Oxford. <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/55/2/271/1855666>

Balassa, Bela; Bertrand, Trent (1970) Growth performance of eastern european economies and comparable western european countries, *Working Paper No.59*, International Bank for Reconstruction and Development, <http://documents.worldbank.org/curated/en/532651468252277749/pdf/SWP59000Growth0n0European0countries.pdf>

Baran, Paul, A., Sweezy, Paul M. (1975). *El capital monopolista*, México: Siglo XXI Editores. https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=ON-DoqUPHK8gC&oi=fnd&pg=PA3&dq=El+capital+monopolista&ots=DU-HKkYidsR&sig=DJ8UL0zUsC7OxlybS3O0EWIvfiM&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Bourdieu, Pierre (2000) *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao. Ed. Desclée de Bouwer, S.A. Capítulo IV, “Las formas del capital, capital económico, capital cultural y capital social”. <https://erikafontanez.com/wp-content/uploads/2015/08/pierre-bourdieu-poder-derecho-y-clases-sociales.pdf>

Brennan, Jordan. (Marzo, 2016) Rising corporate concentration, declining trade union’s power, and the growing income gap: American Prosperity in Historical Perspective, Levy Economics Institute of Bard College https://www.levyinstitute.org/pubs/e_pamphlet_1.pdf

Brennan, Jordan (2016a) The oligarchy economy: Concentrated power, income inequality, and slow growth. *Economics*. <http://economics.com/the-oligarchy-economy/>

Cacciolatti, Luca y Lee, Soo He. (2016). Revisiting the relationship between marketing capabilities and firm performance: The moderating role of market orientation, marketing strategy and organizational power, *Journal of Business Research*, pp.1-14 <https://fardapaper.ir/mohavaha/uploads/2017/10/Revisiting-the-relationship-be.pdf>

Cardona, Marleny, Zuluaga Francisco., Cano, Carlos. et al. (2005). Diferencias y similitudes en las teorías del crecimiento económico. Medellín: Universidad EAFIT, Eumed.net.

Castells, Manuel. (1999). *La era de la información: Economía, sociedad y cultura*, Vol. I, "La sociedad red", Madrid: Alianza Editorial. https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=uADgO-fONJgC&oi=fnd&pg=PA9&dq=La+era+de+la+informaci%C3%B3n+manuel+castells&ots=bDzvsZIRGz&sig=gT6xeXitzaYULDzXO6mOifx5ijo&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Chacón, Q., Karen y Vega R., Nancy. (2014). El control de concentraciones económicas en Costa Rica a la luz de la reforma a la ley de promoción de la competencia y defensa efectiva del consumidor, Decreto legislativo N°9072. *Tesis para optar al grado de Licenciatura en Derecho* por la Universidad de Costa Rica, San José. <https://repo.sibdi.ucr.ac.cr/bitstream/123456789/2107/1/37199.pdf>

Chamberlin, Edward, H. (1956) *Teoría de la competencia monopólica*, México DF. Fondo de Cultura Económica, segunda edición. https://books.google.co.cr/books/about/Teor%C3%ADa_de_la_competencia_monopol%C3%B3lica.html?id=29p6GQAACAAI&redir_esc=y

Clark, John Maurice. (1910) Standards of reasonableness in local freight discrimination, *Studies in History, Economics and Public Law*, No., 97, Columbia University, New York. <https://archive.org/details/standardso-freaso00claruoft/page/8/mode/2up?ref=ol&v=w=theater>

Clark, John Maurice (1960) *Alternative to serfdom: Five lectures delivered on the William W. Cook Foundation at the University of Michigan*, marzo, 1947, Vintage Books, New York. <https://archive.org/stream/alternativetosero00clar#page/n3/mode/2up>

DeDoender, Philippe y Roemer, John E. (2013). An allegory of the political influence of the top 1%, *Discussion Paper*, No, 9745, London. Centre for Economic Policy Research. <https://www.cambridge.org/core/journals/business-and-politics/article/abs/an-allegory-of-the-political-influence-of-the-top-1/767D3E169CC0D4D0121C889C9DA85770>

Deligönül, Seyda, Z. y Çavuşgil, Tamer, S. (octubre 1997). Does the comparative advantage: Theory of competition really replace the neoclassical theory of perfect competition? *Marketing*, 61(4), pp.65-73. <http://www.jstor.org/stable/1252087>

De Waal, Frans. (2009). *The Age of empathy*, York New. Harmony Books. https://profilebooks.com/wp-content/uploads/wpallimport/files/PDFs/9780285639652_preview.pdf

El-Erian, Mohamed, A. (2 de noviembre 2017). Big tech meets big government, *Project Syndicate*. https://www.project-syndicate.org/commentary/tech-companies-regulation-backlash-by-mohamed-ael-erian-2017-11?utm_source=Project+Syndicate+Newsletter&utm_campaign=f735ae4d6c-sunday_newsletter_5_11_2017&utm_medium=email&utm_term=0_73bad5b7d8-f735ae4d6c-93508405

Fontaine, Laurance. (22 de enero 2016). The market in early modern Europe, fixing prices under the community eye, Books & Ideas, College de France. <http://www.booksandideas.net/The-Market-in-Early-Modern-Europe.html>

Foster, B., John. (2000). Monopoly capital at the turn of millennium, *Monthly Review* 55, (11). <https://monthlyreview.org/2000/04/01/monopoly-capital-at-the-turn-of-the-millennium/>

Furman, Jason. (abril 2016) Benefits of competition and Indicators of market power, *Council of Economic Advisers* (Issue Brief). Washington. The White House. <https://escudrojo.files.wordpress.com/2016/11/counseleconadvisor-onmarketconditions.pdf>

Gerstenberger, Heide. (2007). *Impersonal power, history and theory of the bourgeois state*. Ed. Brill, Leiden & London. https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=gfCvCQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR9&dq=Impersonal+Power,+History+and+Theory+of+the+Bourgeois+State,&ots=q-TTvuoiVLL&sig=OgvXLnatSaN-yN8Jam6l0jX2hWc&redir_esc=y#v=one-page&q&f=false

Greenwald B. C y Joseph E. Stiglitz J. E. (1993). Financial market imperfections and business cycles, *The Quarterly Journal of Economics*, 108, (1), pp. 77-114, Oxford University Press. <http://www.jstor.org/stable/2118496>
03/02/2011 10:35.

Ghosh, Arfghyra, y Van Long, Ngo (2015). *Kant's rule of behavior and Kant-Nash equilibria in games of contributions to public goods*, Munich. CESifo, GmbH.

Godgson, Geoffrey. (2016). *Conceptualizing capitalism: Institutions, evolution, future*, Chicago, University of Chicago Press, Reseña por Alpar Lošonc, *Panoeconomicus*, 2016, 63, (1), pp.147-155. <https://www.degruyter.com/document/doi/10.7208/9780226168142/html>

Guerrero, Diego (2008). *Historia del pensamiento económico heterodoxo*. Madrid: RyR, [Figura 1.2.1: Esquema del modo de producción capitalista y del proceso de acumulación de capital \(Researchgate.net\)](#)

Hardin, Garrett (1968). The tragedy of the commons. *Science*, 162, (3859), pp. 1243-1248. <https://www.science.org/doi/10.1126/science.162.3859.1243>

Hayek, Friederich. (1948) Individualism and economic order. [Reproducido en *Econ Journal Watch*, "The meaning of competition", 13, (2), pp.360-372] https://econjwatch.org/file_download/913/HayekMay2016.pdf?mime-type=pdf

Hendrich, Joseph; Peter Richerson (2012). Tribal social instincts and the cultural evolution of institutions to solve collective action problems. *Clodynamics*, 3 (1), 38-80. https://henrich.fas.harvard.edu/sites/scholar.harvard.edu/files/henrich/files/richerson_henrich_2012.pdf

Herscovici, Alain. (2002). Preços, entropía e mercado: Equilíbrio, incerteza, e irreversibilidade na economia, *Revista venezolana e análise de conjuntura*, VII, (2), pp.45-69. <https://www.redalyc.org/pdf/364/36480204.pdf>

Hoff, Karla., Stiglitz, J. E. (2001). Modern economic theory and development. En Meier y Stiglitz, *Frontier on development economics* (pp. 389-460). New York: Oxford Economic Press. <https://msuweb.montclair.edu/~lehelp/HoffStiglitzGrowthReconsidered2009.pdf>

Hunt, Shelby D, y Morgan, Robert M. (1997). Resource-Advantage theory: A snake swallowing its tail or a general theory of competition? *Journal of Marketing*, 61, octubre, pp.74-82 <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/002224299706100406>

Jack, Caroline. (21/11/2016). Imagining the sharing economy, *Medium*. [Publicado en Data & Society: *Points*]. <https://medium.com/datasociety-points/imagining-the-sharing-economy-3a2048469da5>

Jacobs, Didier. (noviembre, 2015). Extreme wealth is not merited, *Oxfam Discussion Papers*. https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/dp-extreme-wealth-is-not-merited-241115-en.pdf

Kaldor, Nicholas. (1960). *Essays on economic stability and growth*, Glencoe Ill: Free Press. <https://archive.org/details/essaysoneconomic1963kald>

Kaldor, Nicholas. (1974). Qué anda mal en la teoría económica, [Conferencia sobre economía política sustentada en la Universidad de Harvard el 29 de abril de 1974. Tomado de *El Trimestre Económico* 43, (170-2). <https://www.jstor.org/stable/20856550?seq=2>

Krugman Paul. (1979). Increasing returns, monopolistic competition and international trade, *Journal of International Economics*, 9, 469-479. <https://utl503.cankaya.edu.tr/uploads/files/UTL%20503%20%C3%-96dev%201.pdf>

Lieberman, Jennifer L. (23 de junio de 2017). What's really new about gig economy? *Counter Punch*. <https://www.counterpunch.org/2017/06/23/whats-really-new-about-the-gig-economy/>

Marques, Helena (2005). The 'new' economic theories, *Working Paper No.104*, July 25, Porto: Universidade do Porto. https://www.researchgate.net/profile/Helena-Marques/publication/257958572_The_%27New%27_Economic_Theories/links/5b30bda00f7e9b0df5c741dc/The-New-Economic-Theories.pdf

Marx, Karl (1975) *El Capital, crítica de la economía política*, Ed. Siglo XXI, Argentina. Cuarta edición en español de 1977. <https://www.torrossa.com/en/resources/an/5418741>

Murrell, Peter (1991) Can neoclassical economics underpin the reform of centrally planned economies? *Journal of Economic Perspective*, 5, (4), pp.59-76. <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.5.4.59>

Ostrom, Elinor. (2008). El gobierno de los bienes comunes desde el punto de vista de la ciudadanía, pp.268, 279. *Revista de Cultura Científica*, México: Facultad de ciencias, UNAM. <https://www.revistacienciasunam.com/es/161-revistas/revista-ciencias-111-112/1405-el-gobierno-de-los-bienes-comunes-desde-el-punto-de-vista-de-la-ciudadan%C3%ADa.html>

Helfrich Silke, (comp.) (2008). *Genes, bytes y emisiones: Bienes comunes y ciudadanía*, San Salvador: Fundación Heinrich Böll. https://mx.boell.org/sites/default/files/bienes_comunes_total_ediboell.pdf.

Pasinetti, Luigi L. (1999). *Economic theory and technical progress*. Conferencias sobre Economic Issues, Royal Economic Society Annual Conference, Nottingham. <https://doc.rero.ch/record/9091/files/wp9903.pdf>

Perelman, Michael. (2000). *The invention of capitalism: Classical political economy and the secret history of primitive accumulation*, Durham: Duke University Press, & London. <https://www.jstor.org/stable/j.ctv121017v>

Rahman, Arash; Setayeshi, Saed; Zafarghandi, Mojtaba S. (2007). An analysis to wealth distribution based on Sugarscape model in an artificial society, *Archive of SID*, 20, (3) http://www.sid.ir/En/VEWSSID/J_pdf/85620070301.pdf

Rauber, Isabel. (2006). *Sujetos políticos, rumbos estratégicos y tareas actuales de los movimientos sociales*, Santo Domingo: Ed. Pasado y Presente XXI. <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://omegalfa.es/downloadfile.php%3Ffile%3Dlibros/sujetos-politicos.pdf>

Reuben, S., Sergio. (2008). La crisis económica actual: una visión desde la economía política, *Revista Ciencias Económicas*, 26, (2), pp.71-103, II semestre de 2008, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica <http://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7138/6822>

Reuben, S., Sergio. (2012). Fundamentos hipotéticos para investigar la crisis económica contemporánea, *Revista Ciencias Económicas*, 30, (2), pp. 89-130, II semestre de 2012, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/download/8008/7630%20>

Robinson, Joan. (1973a). *Teoría del desarrollo, aspectos críticos*, Barcelona: Ed. Martínez Rocha. <https://catalogosiidca.csuca.org/Record/UES.126439>

Robinson, Joan. (1973b). *Economía de mercado versus economía planificada*, Martínez Rocha, Barcelona. <https://search.worldcat.org/es/title/economia-de-mercado-versus-economia-planificada/oclc/318184782>

Roemer John. (2010). Kantian equilibrium, *Scandinavian Journal of Economics*. 112, (1), pp.1-24. mini_school-roberto_veneziani-pt3.pdf (cigionline.org)

Roemer John, E. (2012). Kantian optimization, social ethos, and Pareto efficiency, *Cowles Foundation Discussion Paper, No.2213*, Yale University. <https://elischolar.library.yale.edu/cowles-discussion-paper-series/2213>

Roemer, John, E. (2015). Kantian optimization: A microfoundation for cooperation, *Journal of Public Economics*, 127, pp.45-57, Department of Political Science, Yale University. <https://bpb-us-w2.wpmucdn.com/campuspress.yale.edu/dist/6/414/files/2017/04/Kant.JPubEc.2015-10z624x.pdf>

Roemer, John, E. (2012). Kantian optimization: An approach to cooperative behavior, *Cowles Foundation, Discussion Paper N°2214*. <https://elischolar.library.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3213&context=cowles-discussion-paper-series>

Roncaglia, Alessandro (2007). Paolo Sylos Labini, 1920-2005, *Revue de Économie Industrielle*, No.118, segundo semestre, pp.9-28. <http://rei.revues.org/1313#bodyftn11>

Roth, Steve. (2017). Insanely concentrated wealth is strangling our prosperity, *Evoeconomics*, <http://evonomics.com/insanely-concentrated-wealth-strangling-prosperity/>

Shumpeter, Joseph, A. (1961). *Capitalismo, socialismo e democracia*, Rio de Janeiro: Ed. Fundo de Cultura S. A. <https://docs.google.com/file/d/0B7K-mav1S0xnaNkR5dlpKeFExMzA/edit>

Shumpeter, Joseph, A. (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*, México: Fondo de Cultura Económico. <https://es.scribd.com/document/342694451/94222660-Schumpeter-Teoria-del-Desenvolvimiento-economico-pdf>

Snyder, Walter. (1972). Wage control, monopoly capitalism, and the contemporary overproduction crisis, *Review of Radical Political Economics*, Vol. 4, 4, August. <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/048661347200400403?journalCode=rrpa>

Sraffa, Piero. (1966). *La producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona: Oikos-tau.

Sraffa, Piero. (1926), The law of returns under competitive conditions. *Economic Journal*, 36, (144), p.535-550, Las leyes de los rendimientos en condiciones de competencia, *El Trimestre Económico*, 253-274, México.

Steindl, Josef. (1979). *Madurez y estancamiento del capitalismo norteamericano*, México: Siglo XXI Editores.

Sen, Amartya, K. (1997). Bienestar, justicia y mercado. Barcelona, Buenos Aires, México: Paidós, I.C.E de la Universidad Autónoma de Barcelona.

Stiglitz Joseph. (5 de octubre de 2016a). Standard economics is wrong. Inequality and unearned income kills the economy. *Economics*. <http://economics.com/joseph-stiglitz-inequality-unearned-income/>

Stiglitz, Joseph. (13 de mayo de 2016b) La nueva era del monopolio, *Project Syndicate*, <https://www.project-syndicate.org/commentary/high-monopoly-profits-persist-in-markets-by-joseph-e-stiglitz-2016-05/spanish>

Sylos Labini, Paolo (1966). *Oligopolio y progreso técnico*, Barcelona: Ediciones Oikos-Tau.

UNCTAD (2017) Informe sobre el comercio y el desarrollo, un *new deal* mundial como alternativa a la austeridad, Panorama General, Nueva York, Ginebra. <https://pesquisa.bvsaalud.org/portal/resource/pt/ens-1286>

Van Ark, Bart (2000) *Economic growth and labor productivity in Europe: Half a century of east-west comparisons*, Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen, <http://www.rug.nl/research/portal/files/32241755/00c01.pdf!null>

Zingales, Luigi. (2012). *A capitalism for the people: Recapturing the lost genius of American prosperity*, Ed. Basic Books.

Capítulo V

Los paradigmas de la economía y el neoliberalismo económico¹

Introducción

Es conocido el debate que en la actualidad se lleva a cabo en relación con la oportunidad de la perspectiva teórica que ha venido dominando lo que conocemos como Ciencia Económica. Un debate que originalmente fue de naturaleza teórico-metodológica entre los seguidores de la perspectiva neoclásica y los seguidores de la perspectiva neokeynésiana, se fue convirtiendo en un debate más bien de naturaleza de “oportunidad”, en la medida en que los hechos concretos derivaron hacia situaciones inexplicables por ambas perspectivas y se hacía urgente elaborar políticas que atendieran tales hechos, amenazantes de las organizaciones sociales.

Ante esa situación, pensamos en la necesidad de poner en su debido contexto histórico y estatus científico, la perspectiva teórica que da fundamento a las principales interpretaciones del comportamiento económico de las sociedades contemporáneas, y mostrar no solo la ambigüedad de esta perspectiva para demostrar la eficiencia y eficacia de las relaciones que definen ese comportamiento, sino también la dificultad para articular coherentemente la explicación del comportamiento o racionalidad de los agentes individuales (a escala microeconómica) con la lógica o racionalidad de las variables agregadas o macroeconómicas. Revelando así, su fragilidad teórica y su inconsistencia para explicar, diagnosticar y prescribir soluciones de política económica socialmente satisfactorias.

1 Este artículo fue publicado en *Oikos Polis revista latinoamericana de ciencias económicas y sociales*, Vol.2, no.5, junio-diciembre de 2020. IIES-JOM.

El pensamiento científico y los paradigmas

Es de conocimiento general hoy (desde el trabajo fundamental de Thomas S. Kuhn, *La estructura de las revoluciones científicas* (1962), en el campo de la epistemología y en el de los estudios del conocimiento, que los resultados de las investigaciones empíricas están fuertemente afectados por la perspectiva teórica con que se aborda la investigación. Es con base en esa perspectiva que se escogen las variables por estudiar, se definen sus relaciones y se deciden los métodos de recolección y análisis de los datos. El concepto de *paradigma científico* (hoy también denominada *matriz disciplinar*) para denominar una especie de “acuerdo” epistemológico entre un conjunto de investigadores y teóricos (comunidades científicas) para coadyuvar en el desarrollo y fortalecimiento de determinada perspectiva teórica, se debe a Kuhn, quien señala que, debido a esta tendencia del pensamiento humano, las disciplinas científicas caen en una especie de bucle del conocimiento del que solo pueden salir por medio de una *revolución científica*.

Kuhn fue un científico natural, un físico, pero se decanta hacia la historia de la ciencia y la teoría del conocimiento. El concepto de sus revoluciones científicas, por tanto, surge, por una parte, de la tozudez del comportamiento de los objetos naturales, de las leyes de la materia, de manera que es ese comportamiento porfiado y obstinado de los objetos materiales el que coadyuva al rompimiento de las preconcepciones que mantienen a las teorías encerradas en el paradigma dominante. Pero la revolución científica no se instaura solo por la verificación o la falsación de sus hipótesis (a lo Popper), sino que en el proceso de revolución científica incide un conjunto grande de variables relacionadas con lo que podríamos denominar el *Weltanschauung* o cosmovisión de la época, de tal forma que la misma presencia hegemónica del paradigma dominante limita el surgimiento del paradigma sustituto.

Mas un paradigma no desaparece para que otro emerja, la principal condición que requiere este tránsito es que aparezcan nuevas *interpretaciones* de los hechos o situaciones estudiados, distintas y alternativas a las surgidas del paradigma dominante, que sean más simples, más incluyentes, más convincentes en la explicación y comprensión de tales hechos y situaciones.²

La transición de un paradigma en crisis a otro nuevo del que pueda surgir una nueva tradición de ciencia normal, está lejos de ser un proceso de acumulación, al que se llegue por medio de una articulación o una ampliación del antiguo paradigma. Es más bien una reconstrucción del campo, a partir de nuevos fundamentos, reconstrucción que cambia algunas de las generalizaciones teóricas más elementales del campo, así como también muchos de los métodos y aplicaciones del paradigma (Kuhn, 1962, p.139).

Como puede comprenderse, si en el campo de los fenómenos naturales y materiales la presencia de paradigmas teóricos y comunidades científicas hegemónicas o dominantes condicionan el desarrollo del estudio científico, en el campo de los fenómenos sociales, en el que los hechos y situaciones tienen un alto grado de complejidad por la multivariabilidad que los determina y define, y por las relaciones *normales* que establecen entre ellos para generar el comportamiento social, la formación de estos paradigmas y de unas comunidades científicas de pensadores influyentes ejercería una hegemonía de pensamiento que definiría, con gran peso, la perspectiva con que se observa, se explica, y en el caso de estas ciencias, hasta podría modificar la realidad social a través de la acción, haciendo los procesos de sustitución paradigmática mucho más engorrosos (y acerbos y hasta violentos).

Así, el pensamiento científico que se propuso estudiar las sociedades (como Ciencias Sociales) ha estado dominado por la lógica

2 Por la naturaleza de este trabajo no podemos adentrarnos en la propuesta y discusión de la idea de Kuhn, y mucho menos en sus derivaciones; la proponemos porque ocasionó una verdadera revolución del –ahora sí llamémoslo por su nombre– paradigma popperiano, en el terreno de la teoría del conocimiento.

paradigmática descubierta por Kuhn, incubando revoluciones de los paradigmas tradicionales que han engendrado interpretaciones más complejas y comprensivas, y más competentes en su explicación y previsión de los resultados esperados en el campo disciplinario específico.³

La ciencia económica y sus paradigmas científicos

El pensamiento científico que se propuso estudiar las relaciones económicas (costumbres del intercambio, en sus inicios) como Ciencia Económica, no ha estado exento de la dinámica epistemológica descrita.⁴ Por muchos años, la perspectiva económica que dominó los estudios económicos estuvo basada en lo que Paul Samuelson en 1955 denominó la “Síntesis Neoclásica”, que define una supuesta tendencia al equilibrio –concebida como una deriva hacia un “centro de gravedad”– entre ciertas variables fundamentales, que conduce a la mejor combinación de los factores de la producción existentes (y escasos) en el todo social, para obtener los resultados que mejor satisfagan sus necesidades. En realidad, como bien lo reconocen De Vroy y García Duarte (2013), no es una síntesis como integración consistente de elementos de dos teorías para conformar una, sino una

3 Tampoco podemos en este comentario presentar el desarrollo de este proceso de complejización de las ciencias sociales; baste señalar algunos hitos importantes como la obra de Edgar Morin (2008) sobre la complejidad en las ciencias humanas, la teoría de la comunicación colectiva de Jürgen Habermas (1973) y las propuestas sobre la vida social y el sistema mundo de Immanuel Wallerstein.

4 Tampoco vamos a hacer en esta reflexión el análisis de los distintos hitos del desarrollo paradigmático de la Ciencia Económica. Baste pensar que el marco teórico disciplinario fue constituido por Adam Smith y David Ricardo en el Siglo XVIII; y este marco fue extendido y articulado con un nuevo conjunto de variables por Karl Marx en el siglo XIX, en lo que puede entenderse como su primera revolución paradigmática. No obstante, en esta nota no vamos a presentar y discutir el desarrollo de este marco disciplinar y su eficacia en la explicación del comportamiento social. Hemos querido mantenernos dentro del marco de la tradición económica neoclásica, como luego la definiremos.

que es un consenso que articula dos teorías en un “estado de mente” o de entendimiento entre determinada comunidad científica (op. cit. p.6) a la mejor usanza del concepto paradigmático kuhmiano.

La síntesis neoclásica

Esta visión, que hegemoniza la ciencia económica desde finales del primer tercio del siglo XX hasta la década de los años setenta, se propone explicar el comportamiento económico de las sociedades que organizan su producción bajo un conjunto de relaciones específicas que conforman un sistema conocido como *capitalismo*, en el que, entre sus principales características, los medios de producción y la tierra se constituyen en capital, demandando así una alícuota del excedente socialmente generado de la que se apropian y usufructúan sus dueños y dueñas.

Leon Walras y los teóricos de la perspectiva marginalista, elaboran un modelo por el cual, suponiendo un conjunto de situaciones, este sistema alcanza un equilibrio guiado por la competencia perfecta en los mercados, por el cual los precios de los productos así definidos alcanzan el vaciado perfecto de la oferta y la demanda en el plazo inmediato (*Tâtonnement*). Y es en ese momento, cuando el uso de los recursos escasos disponibles por determinada sociedad es el más eficiente y el más eficaz. (Esa eficiencia y esa eficacia suponen una remuneración de los factores productivos correspondiente a su contribución). En el capítulo siguiente abundaré en esta discusión.

No obstante, los frecuentes “rompimientos” o desórdenes en el funcionamiento del sistema, con los efectos adversos en las condiciones de la producción y las poblaciones, (y con especial rudeza, la dolorosa situación de los años treinta del siglo pasado) motivaron a revisar sus postulados. Pero el modelo de explicación del sistema que surge con Maynard Keynes, particularmente pragmático, no se plantea el equilibrio del sistema total, sino explicar y resolver una situación (que algunos ven como particular o coyuntural) y que

padece de un *cortoplacismo* y de una especificidad que no puede reclamar, por sí misma, la existencia de un *tâtonnement* que asegure la eficiencia y la eficacia del sistema.

De esta bifurcación teórica necesaria para explicar el comportamiento del sistema, surge la Síntesis Neoclásica que se propone explicar el equilibrio del sistema en el plazo inmediato (*plazo de los mercados*) y en el corto o mediano plazo, recurriendo a las proposiciones keynesianas; mientras que en el largo plazo la explicación del equilibrio del sistema discurre recurriendo a las relaciones definidas en el marco de la teoría clásica por Leon Walras y Alfred Marshall.⁵ La inconsistencia que presenta esta perspectiva consensuada es que mientras la explicación del comportamiento económico en el corto plazo debe suponer la existencia de desempleo y sobreproducción, en el largo plazo debe suponer que los mercados “se vacían” perfectamente, eliminando los excesos (o escasez). Y los distintos intentos de sus cultores por resolver teóricamente este enigma fracasan, porque en el fondo, las proposiciones de Keynes parten de una situación de desempleo involuntario, incompatible con los supuestos de la teoría clásica (op. cit, p.8).⁶

Es en el marco de ese “equilibrio” o más bien, es en el momento de esa conjunción de resultados, que la sociedad, guiada por las relaciones económicas existentes, lograría el uso más eficiente de los

5 La diferencia más importante entre los dos “cierres” teóricos de estos dos economistas reside en la naturaleza “virtual” del equilibrio walrasiano en cada plazo de mercado, contra una propuesta marshalliana de “vaciados de mercado” (clearances) desequilibrados, pero como medios para que en el largo plazo se produzca el “vaciado” perfecto. Dejando así abierto ambas posturas, el problema de los plazos y el “tiempo” sin resolver, como para comprender cuándo se alcanza el equilibrio y, por tanto, el comportamiento eficaz y eficiente del sistema. Para una más completa exposición de ambas propuestas, véase De Vroy, 2000, pp.66-79

6 En el artículo ya mencionado, De Vroy y García Duarte discuten, de manera amplia y abierta, los distintos esfuerzos hechos por los más reconocidos economistas en las distintas perspectivas teórico-metodológicas que abordaron el tema, y muestran con toda claridad la imposibilidad de la pretendida “síntesis neoclásica”, cuya verdadera síntesis solo es posible eliminando ciertos supuestos de una u otra teoría (cf. op.cit., p.10-11). Puede verse también, con cierta perspectiva distinta, Backhouse, R., y Boinanovsky, M. (2006, p.15-16) y Colander, D. (p.7-11).

recursos disponibles de acuerdo con sus necesidades sociales, y la mejor o más justa remuneración, según sus contribuciones reales, de los factores de la producción (principalmente, trabajo y capital). La consecuencia inmediata de la existencia en el sistema de condiciones que limitan equilibrios óptimos es que el paradigma de la “Síntesis Neoclásica” no puede suponer, ni asegurar, que los resultados en la distribución del producto y del excedente social, así como el uso correspondiente de los recursos disponibles, obtenidos en una sociedad organizada bajo la égida del capital, definan en un plazo históricamente relevante, un óptimo de Pareto.⁷

Esta inconsistencia teórica del modelo explicativo con la realidad dio pie a la formulación de un conjunto de políticas económicas y sociales que fundaron lo que hoy se conoce como los proyectos nacionales de Estado Interventor o Estado de Bienestar. Estos proyectos se basan en acciones de regulación y de intervención en los mercados y en los sectores de la producción y distribución del producto social por medio de políticas públicas, sobre la base de decisiones con fundamento político; principalmente de gasto e inversión públicos. Se buscaba así, asegurar (o al menos acercar) el fugaz e incierto “equilibrio del sistema” de manera que, en un plazo históricamente significativo, la organización asegurara un desempeño acorde con las necesidades sociales expresadas en medio de los mercados y con las “demandas” expresadas políticamente al Estado mediante las “correas de transmisión” políticas y sociales. Estas organizaciones nacionales desplegaron los períodos de crecimiento económico y de bienestar social que caracterizaron las décadas de los años cincuenta, sesenta y parte de los setenta del siglo XX.

Las crisis económicas en los países de alta acumulación de capital (productiva y comercialmente más desarrollados) a principios de los 70 y durante los primeros de los 80 del siglo XX (la denominada *estanflación*), así como el despliegue global de la acumulación de capital, la

7 Esto es, unas determinadas combinaciones de recursos escasos que definen situaciones en las que no es posible beneficiar a una persona sin perjudicar a otra.

apertura de los mercados internacionales y ciertos fenómenos sociales y políticos antagónicos y adversos que aparecen en esas sociedades, dan pie para que surjan las primeras críticas, tanto al paradigma neoclásico, como a los modelos de política económica basados en él.

El ciclo real de los negocios y la nueva generación de keynesianos

Dos nuevos esfuerzos teóricos se asientan en el terreno de las ciencias económicas. El fundado por la crítica a la visión keynesiana de la “Síntesis Neoclásica” por Robert Lucas (1983), que en los últimos años se conoce como teoría del Ciclo Real de los Negocios (*Real Business Cycle*), (RBC) y el conjunto de economistas impulsados por los escritos de Gregory M., Mankiw, (1991) conocido como la Nueva Generación de Keynesianos o Neokeynesianos. Al comparar estas dos perspectivas, aun cuando haya un cierto acercamiento de ambas posturas sobre el papel del tiempo en el proceso de vaciado de los mercados, las dos visiones mantienen sus puntos irreconciliables de manera que a nuestro juicio no puede hablarse ciertamente de una síntesis; por el contrario, es durante esta época (entre finales de la década de los setenta y mediados de la década de los años noventa del siglo pasado) cuando el pensamiento económico presenta mayor dicotomía teórica (De Vroy, García Duarte, 2013, p.15-16 y 20; Blanchard, 2009, p.210; Solow, 1997, p51-52).

Se mantienen en estos esfuerzos no solo la ausencia de reconciliación teórica entre ambas visiones, sino la ausencia de articulación teórica al interior de ellas mismas: la falta de una coherencia entre la explicación de los fenómenos económicos en el corto-mediano plazo con la explicación de los fenómenos en el largo plazo, como se había señalado arriba para el caso de la visión keynesiana, y de coherencia entre la existencia de fenómenos como el desempleo persistente o la imposibilidad en la realidad de un vaciado perfecto de todos los mercados para el caso de la visión clásica. Las dos visiones son incapaces

de cerrar teóricamente sus modelos de manera que puedan sostener consistentemente que las relaciones económicas que tratan de explicar logran realmente un uso eficiente de los recursos escaso de que disponen y una remuneración justa de los factores de la producción.

Mientras tanto, el comportamiento económico que presentan las sociedades se ha transformado, presentando un largo período de cerca de 30 años, caracterizado por hitos de estancamiento en el crecimiento económico y de hitos de recesión; mientras, contra toda previsión de la Síntesis Neoclásica (que pronosticaba el surgimiento de una necesaria deflación de los precios que corrigiera el disparate), aparece una persistente inflación arreciando, según dicha perspectiva, el desequilibrio (Stiglitz, 2008). Las políticas económicas dispuestas en el parque neoclásico no logran tampoco arreglar el discurrir de la lógica del sistema, haciendo patente su incapacidad de explicar su verdadero funcionamiento.

No obstante, la presencia de esa pugna teórica, es durante esa época en el terreno de las políticas económicas cuando se establece lo que se conoce como el Consenso de Washington, alentado también por el avance de una nueva síntesis que se está trabajando ahora entre los teóricos del RBC y una nueva generación de keynesianos, que dará a luz a lo que hoy se conoce como el Equilibrio General Dinámico Estocástico (DSGE en Inglés).

El equilibrio general dinámico estocástico

Este es el último intento, hasta nuestros días, hecho por la teoría económica de acoplar un sistema conceptual o teórico con las relaciones económicas que articulan la actividad productiva y distributiva capitalista (Solow, 1997, p.51). De acuerdo con De Vroy y Duarte las dos visiones que han venido tratando de explicar el comportamiento económico de las sociedades, convergen en esta ocasión en una síntesis por cuanto la reserva que ha venido guardando la visión keynesiana de la clásica, en cuando a la imposibilidad de un vaciado

perfecto de los mercados, junto con la existencia de la competencia imperfecta..., etc., y, por tanto, la necesidad de una intervención política del sistema para enfrentar estas imperfecciones, se resuelve ahora con la promesa del manejo político de los macro precios por medio de la política monetaria de los Bancos Centrales (ob. cit. p.14).⁸ Así, la fijación de una tasa de inflación (y una tasa de cambio) por medio de la política monetaria sería suficiente para definir un nivel general de precios que sería el que asegurara el cierre del sistema en un nivel óptimo.

A pesar de que esta nueva síntesis teórica articula algunas de las relaciones objetivas presentes en el capitalismo contemporáneo, tales como la presencia de los mercados imperfectos por la diferenciación de productos, o la existencia de empresas con capacidad de fijar precios incrementados (*mark up*), o la existencia de empresas dominantes de sus sectores económicos, el DSGE lo que hace es racionalizar los desequilibrios como rompimientos a una “normalidad” que debiera romperse para asegurar la continuidad del sistema. Y asume el acto de fe, de que mientras no haya interferencias políticas en él (excepto la monetaria restringida mencionada arriba), el sistema es lo suficientemente consistente para resultar en situaciones en las que los factores son remunerados según sus contribuciones, lográndose un nivel óptimo.

No es casual, por tanto, que algunos economistas de las corrientes keynesianas, se resistan aún a aceptar esta síntesis como un modelo explicativo suficiente del funcionamiento del sistema económico contemporáneo. Robert Solow (1997, p.52-53) expresa su crítica al modelo DSGE en términos acres:

El truco es que la economía se ve perturbada por cambios irregulares e imprevisibles en las industrias. Las fluctuaciones económicas, por lo tan-

8 En este caso, la política monetaria es concebida fundamentalmente por medio de la fijación de la tasa de interés nominal, basada ésta en la desviación entre la tasa observada y la tasa de política monetaria, entre el producto total observado y el buscado y un eventual choque monetario externo. Desaparece pues la importancia de la cantidad de dinero con sus agregados monetarios.

to, no son patológicas en absoluto; son lo mejor que se puede hacer para [que el sistema] se adapte a estas sorpresas agradables y desagradables.

Y continúa en el siguiente párrafo:

Sin duda, ha habido un cambio dramático en la doctrina. Una genealogía de modelos ha sustituido a otra. Un conjunto de implicaciones ha reemplazado a otro. Este [último] fue un cambio genuino de ideas, quizás relacionado con eventos de 1975 que fueron, al menos temporalmente, difíciles de explicar con modelos más antiguos, quizás relacionado con el estado de ánimo general del conservadurismo y la sospecha sobre la acción gubernamental que afectó tanto a los economistas como a otros. Tales cambios ocurren de vez en cuando, en la macroeconomía y en otros lugares. Este no representó un movimiento significativo hacia el formalismo. La nueva doctrina intenta apropiarse de un aire de “rigor” [...] pero esto es más bien publicidad (Solow, 1997, p. 52).

Pero como decía Marx, los hechos son tozudos. A escasos diez años de las primeras formulaciones del modelo del Equilibrio General Dinámico Estocástico (DSGE en inglés) y en pleno despliegue de las políticas económicas derivadas de él (con el Consenso de Washington conocido también como el Neoliberalismo Económico), irrumpe impetuosa a finales del 2008 la denominada “crisis de las *Subprime*”. Ante esta “perturbación” el truco de convertir los desequilibrios en parte del sistema y esperar un pronto ajuste hacia una nueva “normalidad” queda al descubierto cuando el gobierno de los Estados Unidos interviene los mercados financieros “nacionalizando” algunas empresas y cubriendo las quiebras de otras.⁹

9 No vamos a extendernos con referencias a los efectos dramáticos que esta nueva crisis tuvo para el pueblo norteamericano y, ante el nivel extendido de la globalización de la acumulación de capital, en general en todos los países de grandes economías, alcanzando sus reverberaciones a todo el globo. En el (2018) se cumplió el décimo natalicio de esa crisis y está fresca en la memoria y en los análisis económicos y sociales. Para el lector o la lectora que desee referencias a sus causas recomiendo dos artículos publicados en la Revista de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, Autor 2008, 2012.

Más aún, a estas alturas del experimento del Neoliberalismo Económico, las fuerzas incontroladas del proceso de acumulación de capital han generado unos sistemas económicos nacionales desbalanceados, desequilibrados, cuya principal característica es el crecimiento de la desigualdad en la distribución del ingreso nacional, particularmente entre el trabajo y el capital.

Conclusión

En esta sucinta y apretada síntesis del desarrollo del pensamiento de vocación científica de las relaciones económicas, hemos mostrado cómo éste presenta un transcurso fácilmente identificable con el descrito por Khun para los paradigmas científicos; con lo que podemos asegurar que sus expresiones como paradigmas económicos son meras alternativas de conocimiento parcial y sujetas a revisión y cambio, según ciertas comunidades disciplinarias y la cosmovisión de la época. Su última expresión, el Equilibrio General Dinámico Estocástico, no obstante su invocación a articular dos paradigmas anteriores que explicaban momentos distintos del funcionamiento del sistema y, por tanto, su intención de lograr una teoría única, fracasa a nuestro entender al verse legitimando un sistema de relaciones económicas cuyos resultados no satisfacen a las amplias mayorías (en tanto que no logra una distribución justa según los aportes correspondientes de los actores participantes) por una parte, y por otra, porque no puede impedir las grandes perturbaciones encerradas en el sistema.

Nuestra impresión es que, ante este resultado ciertamente indeseable y perturbador de las políticas económicas fundadas en el DSGE y ante las dudosas explicaciones que este modelo ofrece del comportamiento de las variables económicas, su utilidad ha comenzado a ser seriamente criticada y han comenzado a surgir nuevas propuestas teóricas que buscan ampliar la base factual de la disciplina.

En este sentido, lo que algunos han denominado la macroeconomía pluralista, consiste no solo en criticar la “racionalidad” de la maximización de la utilidad individual como fundamento de la explicación de los modelos enmarcados en las tradiciones económicas herederas de la Síntesis Neoclásica, y, por tanto, buscar nuevas formas de comportamiento “racional” determinada por valores y principios distintos a la “utilidad”. Mas también esta intensión pluralista se propone la discusión de algunos postulados fundamentales de ese paradigma neoclásico, como la supuesta independencia de la *competencia* de las variables económicas, o el supuesto logro del bien común por medio de la competencia entre “pares”, proponiendo, por el contrario, como lo hace la Behavioral Economics o Economía del Comportamiento; que postula a la cooperación (en contraposición a la competencia) como el mejor ambiente para alcanzar acuerdos colectivos robustos y grupalmente más satisfactorios (DeDonder y Roemer, 2013), (Roemer, 2012, 2015), (Ghosh, A., y Van Long, N., 2015).¹⁰

Estamos así ante un nuevo panorama para las Ciencias Económicas. Ante un proceso de recambio del marco disciplinar, con una tendencia hacia la inclusión de nuevas variables que den más especificidad a las relaciones estudiadas, pero sobre todo con la intención de modificar algunos postulados fundamentales de la microeconomía, fundamentos a su vez de los paradigmas clásicos.¹¹

Llegados a este punto, es necesario concluir que los acuerdos de política económica tomados con fundamentos en los preceptos del modelo del Equilibrio General Dinámico Estocástico, como los que vienen postulando las propuestas de política del Neoliberalismo

10 “De acuerdo con estos trabajos teórico-empíricos, el proceso de trabajo cooperativo implica un esfuerzo de convencimiento al grupo de manera que cada agente actúe no en función de su beneficio personal o individual sino en función del beneficio colectivo, y que produce un resultado que es más estable, robusto y favorable en términos generales, que el que se alcanza con el equilibrio descrito por Nash, basado en la busca de su bienestar por cada uno de los agentes” Autor, 2018

11 Recientemente ha sido publicado un artículo en el que se propone “la competencia” como una variable más a la que puede echar mano la empresa para modificar las condiciones en las que se desenvuelve. Puede verse, Autor, 2018.

Económico no pueden ser considerados, desde el punto de vista del pensamiento científico, como las que conducen a generar un estado de bienestar social óptimo. La hegemonía que adquirió esta visión o perspectiva teórica en los últimos años obedece a ese fenómeno tan bien descrito por Khun de los paradigmas científicos, asociados y defendidos por comunidades de, en este caso, economistas; y respaldadas por sectores sociales cuyos intereses se ven favorecidos con las explicaciones de la realidad económica asociadas a dicha visión.

Bibliografía

Backhouse, Roger R.; Boinanovsky, Mauro. (julio de 2006). Whatever happened to microfoundation? *Working Paper* University of Brimingham and University of Brasilia. <https://www.ufrgs.br/ppge/wp-content/uploads/2021/06/2006-05.pdf>

Blanchard, Olivier (2009). The state of Macro, *The Annual Review of Economics*, 1, pp.209-228. Doi: 10.1146/annurev.economics.050708.142952. 9/01/2019.

Colander, David (2000). New millennium economics: How did it get this way, and what way is it. *Journal of Economic Perspective* 14, (1), pp.121-132. <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdf/10.1257/jep.14.1.121>

DeDonder, Philippe y Roemer, John E. (2013) An allegory of the political influence of the top 1%, *Discussion Paper, No. 9745*, London: Centre for Economic Policy Research. https://www.econstor.eu/bitstream/10419/89738/1/cesifo_wp4478.pdf

De Vroey, Michael; García Duarte, Pedro. (2013). In search of lost time: The neoclassical synthesis, *The B.E. Journal of Macroeconomics*, 13 (1), pp. 965-995.

De Vroey, Michel. (2000). Equilibrio y desequilibrio en la teoría económica: una confrontación de las concepciones clásica, marshalliana y walras-hicksiana. *Análisis Económico V* (31), pp.59-86. <https://www.redalyc.org/pdf/413/41303103.pdf>,

Habermas, Jürgen. (1986). Problemas de legitimación del capitalismo tardío. Tercera reimpression, Paraguay, Buenos Aires: Ed. Amorrortu editores. [Primera edición en alemán, (1973), ed. Verlag].

Kuhn, Thomas, S. (2018). La estructura de las revoluciones científicas. México: Fondo de Cultura Económica, [Primera edición en inglés, 1962, primera edición en español 1971, segunda edición electrónica, 2018]. https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=chSGDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT6&dq=La+estructura+de+las+revoluciones+cient%C3%ADficas.&ots=NtvunL5loJ&sig=FPFGWIOtRdBIwP11RH3dTa8a8rk&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Morin, Edgar. (2008). *On Complexity*, Hampton Press, Cresskill, N.J.

Lucas, Robert, E., Jr. (1983). Econometric policy evaluation: A critique. En Karl Brunner y Alan Meltzer (Edt), *Papers from the Carnegie-Rochester Conference, Series on Public Policy*, pp.257-284, Elsevier Science Publishers. <https://people.bu.edu/rking/REmodels/lucascr.pdf>

Mankiw, David, N. y Romer, David. (1991). *New keynesian economics, imperfect competition and sticky prices, Vol.1*, The MIT Press, Harvard. <https://academic.oup.com/ej/article-abstract/102/414/1272/5157077?redirectedFrom=fulltext>

Reuben-Soto, Sergio. (2008). “La crisis económica actual: una visión desde la economía política”. *Revista Ciencias Económicas*, 26, (2), pp.71-103, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7138/6822>

Reuben-Soto, Sergio. (2012). “Fundamentos hipotéticos para investigar la crisis económica contemporánea”. *Revista Ciencias Económicas*, 30, (2), pp. 89-130, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica

Reuben-Soto, Sergio. (2018). “La acumulación de capital transgresora de la organización económica”. *Revista de Economía Coyuntural*, 4, (3), Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales “José Ortiz Mercado”, pp.57-110.

Roemer, John, E. (2012). Kantian optimization: An approach to cooperative behavior, *Cowles Foundation, Discussion Paper N°2214*. <https://elischolar.library.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3213&context=-cowles-discussion-paper-series>

Roemer, John, E. (2015). Kantian Optimization: A microfoundation for cooperation, *Journal of Public Economics*, 127, pp. 45-57, Department of Political Science, Yale University. <https://bpb-us-w2.wpmucdn.com/campuspress.yale.edu/dist/6/414/files/2017/04/Kant.JPubEc.2015-10z624x.pdf>

Sequeiros, Leandro. (16 de febrero de 2012). Las propuestas de Thomas S. Kuhn siguen vivas después de medio siglo. *Revista electrónica de ciencia, tecnología, sociedad y cultura*, ISSN 2174-6850/30 https://tendencias21.levante-emv.com/las-propuestas-de-thomas-s-kuhn-siguen-vivas-despues-de-medio-siglo_a10016.html

Stiglitz, Joseph. (1 de junio de 2008). Rising prices amid a sputtering economy? We've been here before... *Web Inc.* <https://www.inc.com/magazine/20080601/guest-speaker-joseph-e-stiglitz-stagflation-redux.html>

Van Long, Ngo. (2019) A dynamic game with interaction between kantian players and nashian players. *Csifo Working Papers*, No.7729 https://www.econstor.eu/bitstream/10419/201955/1/cesifo1_wp7729.pdf.

Capítulo VI

Racionalidad capitalista y principio económico¹

Introducción

El ejercicio de la razón consiste en aplicar nuestros conocimientos generales para guiar nuestras acciones, tanto para la escogencia y el uso de los medios a nuestro alcance como la escogencia de los fines que queremos conseguir con ellos.

En esta reflexión, nuestro objetivo es someter a escrutinio el concepto de “racionalidad económica”, como ejercicio de la razón en las acciones destinadas a obtener, con el fruto de nuestro trabajo, los frutos del trabajo correspondiente de los otros integrantes de la sociedad, para la supervivencia propia y colectiva.

Conforme avanzamos en esta investigación, tomamos conciencia de que la razón está fundada en un conjunto de valores y principios que dan validez, como decisiones correctas, a nuestras acciones fundadas en esa razón. Así, la toma de nuestras decisiones que tienen que ver con el uso de nuestro trabajo y recursos para la producción de bienes y servicios para la subsistencia, se cimienta en un conjunto de normas y valores que conforman un “principio económico” como el fundamento de una racionalidad económica.

Para darle asento epistemológico a este examen, vimos conveniente recurrir al desarrollo teórico sobre la razón que ha propuesto Habermas.

1 Este artículo fue publicado en la *Revista de Ciencias Económicas*, vol.39, n.1, junio de 2021.

La razón instrumental

En nuestro tiempo, le debemos a Horkheimer (1973), a Adorno, y posteriormente a Habermas (1986), el haber cuestionado y tematizado el concepto de razón, y haber sabido distinguir entre dos momentos distintos en ese proceso de racionalización, que definen dos racionalidades distintas, válidas o verdaderas “según propuestas verificables” en el caso de la razón instrumental, o de “normas con pretensiones de validez” en el otro caso de la razón comunicativa (Habermas, 1986, p. 23).

El debate sobre la racionalidad de la acción colectiva se ha orientado hacia la necesidad de distinguir dos racionalidades distintas, la racionalidad instrumental y la racionalidad comunicativa. Dos maneras de actuar racionalmente, dependiendo del conjunto de normas o supuestos que las guían. La primera tiene que ver con el uso de los instrumentos para la supervivencia material, la segunda con el uso de los medios y las relaciones sociales que hacen posible la supervivencia cultural e institucional y colectiva (Habermas, 1986, p. 25). Obviamente no son totalmente independientes, la una depende de la otra, pero pueden albergar contradicciones entre ellas.²

De hecho, mucho de la dinámica y del cambio social se explica por la confrontación entre las acciones sociales y personales encontradas entre sí, guiadas por estas dos razones. La cohesión o la capacidad de autogobierno del sistema consisten en la armonización de esas dos racionalidades.

Para Habermas (1986), la *racionalidad instrumental* es la que guía las acciones en el segmento exterior del sistema social, que está constituido por las relaciones con la naturaleza, y aclara:

- 2 “Los sistemas de sociedad alteran sus patrones de normalidad de acuerdo con el estado de las fuerzas productivas y el grado de autonomía sistémica, pero la variación de los patrones de normalidad está restringida por una lógica del desarrollo de imágenes del mundo sobre la cual carecen de influencia los imperativos de integración sistémica; los individuos socializados configuran un ambiente interior, que resulta paradójico desde el punto de vista del autogobierno” (Habermas, 1986, p. 24).

La naturaleza exterior es apropiada [por la sociedad] mediante los procesos de producción, [...]. Los procesos de producción aprovechan recursos naturales y transforman las energías disponibles en valores de uso (p. 24). Y finalmente expresa: Los sistemas de sociedad pueden mantenerse frente a la naturaleza exterior mediante acciones instrumentales (siguiendo reglas técnicas) y, frente a la naturaleza interior, mediante acciones comunicativas (siguiendo normas de validez) (Habermas, 1986. p. 25).

Una primera conclusión, entonces, es que la racionalidad instrumental y la racionalidad comunicativa son construidas sobre la base del nivel existente de las fuerzas productivas (desarrollo técnico-científico) y de las condiciones de su ordenamiento interior (medios de cohesión social, cultura e instituciones). Esto nos obliga a entender que estas formas de justificar y racionalizar nuestras acciones sociales tienen vida histórica; es decir, están asociadas a momentos históricos determinados.

El *principio económico* radica en alcanzar la mayor satisfacción con el menor esfuerzo. También conocido como el principio del menor esfuerzo (puede verse Mankiw, 2008, p. 31). En el marco de las sociedades más complejas, este principio consiste en alcanzar el mayor grado de satisfacción social con el menor uso de recursos escasos (entre ellos, el trabajo, como esfuerzo humano físico e intelectual destinado a alcanzar un fin).

El origen etimológico de la palabra economía, *Oikonomos* hace referencia al manejo del hogar (*Oikòs*, casa y *Nomòs*, entregar, distribuir). Tiene que ver con la toma de decisiones que deben destinarse para organizar el funcionamiento de una familia o casa; implica la existencia de un conjunto de propuestas verificadas o verificables que constituyen una razón, que debe aplicarse a la hora de tomar esas decisiones que pretenden alcanzar el principio económico. Está claro que, para los griegos antiguos, la razón que aplicaron era sustancialmente distinta a la que utiliza un ama de casa en la actualidad: como no habían mercados constituidos como los de ahora y la mayor parte de los recursos venían del trabajo esclavo, de la guerra y

el pillaje, y las relaciones familiares y sociales, sus miembros y jerarquías eran totalmente distintas, la razón aplicada para gestionar la *Oikôs* griega difería ciertamente de la razón que hoy usamos, pero las dos buscan alcanzar el principio económico.

Vamos a denominar esa razón como la razón económica, constituida por el conjunto de valores y supuestos que guían la toma de decisiones vinculadas con el uso de las opciones instrumentales y comunicativas en la producción, en el intercambio de bienes y servicios y en la distribución del producto social, de manera de alcanzar con ellas una combinación óptima de tiempo, trabajo y recursos escasos, para lograr un resultado que mejor satisfaga las necesidades personales, en el caso de la acción individual, y de la colectividad, en el caso de la acción colectiva.

La aplicación concreta de esta razón en nuestras acciones será entonces *la racionalidad económica* cuyo resultado logra un uso *económico* de los recursos disponibles. Si miramos con visión social el aserto, queda claro que para obtener el resultado y los recursos para alcanzarlo está únicamente el trabajo colectivo de por medio..., y de ahí la referencia obligada al menor esfuerzo.

También quedará claro entonces que dependiendo de la calidad del trabajo y de los recursos y condiciones para alcanzar el resultado deseado, la racionalidad aplicada a la producción y al intercambio debe variar, como ya lo ilustrábamos con el caso de la Grecia Antigua; la búsqueda del principio económico se mantiene, pero la forma de alcanzarlo varía según las condiciones históricas existentes en cada sociedad.

No vamos a entrar a discutir en este momento la crítica válida que se ha venido haciendo al supuesto de racionalidad de la acción humana, tanto productiva-comercial, como cualquier otra que implique su fundamentación en principios objetivos verificables. Justamente, nuestra referencia a Habermas pone en entredicho la supuesta capacidad del ser humano de actuar estrictamente en función de una razón instrumental, mientras existe como parte de su vida social una razón comunicativa socialmente válida. Con esta discusión

pretendemos señalar que las acciones, sean cuales fueren, fundadas en una racionalidad económica, deben orientar a la actividad social hacia el logro del principio económico.

Tenemos que llamar la atención, en este momento, sobre la interrelación que existe, como toda acción colectiva supone, entre ambas racionalidades, de manera que debemos reconocer los efectos que una puede tener sobre la otra y, en determinadas condiciones históricas, la sobredeterminación de la racionalidad instrumental sobre la racionalidad comunicativa y viceversa. Mas la determinación de una racionalidad sobre la otra debiera obedecer a la perspectiva sobre ellas que tengan los sectores sociales que ejercen el poder en cada sociedad.

En el capítulo IV de este volumen, tratamos de explicar el proceso histórico mediante el cual las acciones conducentes a la producción y al intercambio en el marco de las relaciones precapitalistas siguen un proceso en el que van siendo substituidas por las que buscan la acumulación de capital. ¡Cómo estas acciones individuales y colectivas tienen como meta principal lograr un plusvalor por encima del costo que tiene su mercancía o servicio y su esfuerzo, para apropiárselo y acumularlo! Así, la valorización y la acumulación del capital se articulan en el intercambio y producción de bienes y servicios, desplazando la racionalidad económica precapitalista, y comienzan a armonizar la dinámica de los mercados.

Desde el punto de vista que hemos esbozado aquí, esa discusión lo que plantea no es más que la mutación de una racionalidad basada en un conjunto de condiciones técnicas y sociales a otra racionalidad basada en otro conjunto de condiciones técnicas y sociales, mientras se busca alcanzar el principio económico.

Con la consolidación del *capital* como relación dominante de la actividad económica, para alcanzar resultados acordes con el principio económico, hay que aplicar la nueva racionalidad, la racionalidad del capital. Por eso, en los textos de Fundamentos de Economía uno puede encontrar lo siguiente:

Conforme estudias Economía, encontrarás firmas que deciden cuántos trabajadores contratar y cuánto producto producir y vender para maximizar su ganancia. También encontrarás individuos que deciden cuánto tiempo gastar trabajando y cuántos bienes y servicios comprar con su ingreso para alcanzar el más alto nivel de satisfacción (Mankiw, 2008, p. 31).³

Como vimos al principio de este capítulo, cuando las relaciones capitalistas logran dominar las decisiones que determinan la actividad de producción e intercambio de mercancías, inauguran una época de racionalización de esas actividades en función de la valorización de capital. El procedimiento con el que se racionalizan las decisiones de la actividad productiva es, pues, por medio de la reducción de los costos y aumento de los ingresos, costos e ingresos basados en un sistema de precios (aumentados con la tasa de ganancia del capital) que se forman en los mercados dominados. La diferencia entre costos e ingresos conforma unos excedentes de explotación privados que, agregados constituyen un valor excedentario del proceso productivo colectivo, quedando entonces registrada esa ganancia como un excedente en el ingreso sobre los egresos, como una ganancia del capital. El referente material de ese valor es el excedente en bienes y servicios logrado por la sociedad, como ya se explicó en el Capítulo IV.

Esa figura de la ganancia se convierte así en el objetivo principal del comportamiento del agente económico, el objetivo al que apunta su actividad económica. Sus propuestas de producción e intercambio y la validez de las normas que rigen su comportamiento, conforman una racionalidad particular, histórica, que vamos a llamar *racionalidad capitalista*.

3 “As you study economics, you will encounter firms that decide how many workers to hire and how much of their product to manufacture and sell to maximize profits. You will also encounter individuals who decide how much time to spend working and what goods and services to buy with the resulting income to achieve the highest possible level of satisfaction”.

Ahora bien, para el pensamiento económico convencional, un sistema social fundado en esta racionalidad y en el marco de mercados libres e independientes, tiene la capacidad de organizar la producción de bienes y servicios y su distribución entre sus asociados, de manera que logra alcanzar lo que se conoce como un “óptimo de Pareto”, un estado socioeconómico en el que, con una determinada combinación de los recursos existentes, ninguna persona podría aumentar su bienestar sin perjudicar el grado de bienestar de otra persona, como ya expuse en el Capítulo III.

Sobre la base de esa estructura de precios construidos en una organización con esas características, el sistema económico dominado por el capital busca “equilibrar” la producción a la demanda existente. La escuela austriaca dirigida por el pensamiento de Leon Walras define el equilibrio del sistema, en el momento en que el valor de todos los precios de los productos ofrecidos alcanza el valor de los recursos dinerarios en el lado de la demanda. Ese es el famoso momento del *Tâtonnement*. (Hay un tratamiento más completo del tema en el Capítulo anterior). Un momento mágico en el que los pagos que reciben los factores de la producción cuando se venden las mercancías y servicios producidos (a los precios logrados en el mercado), corresponden exactamente con la forma y cantidad en que la sociedad los estima y los necesita, porque al mismo tiempo, las mercancías y servicios producidas por esos factores y ofrecidas en el mercado alcanzan a satisfacer las necesidades sociales expresadas en el valor de la demanda de cada una de las mercancías. Un “cierre” que establece un estado socioeconómico definido precisamente por el economista italiano Wilfredo Pareto.

Queda claro, entonces, que al producirse el *Tâtonnement* se alcanza un equilibrio o ajuste de cuentas por el que los recursos disponibles por la sociedad se emplean precisamente en las necesidades que ella presenta, alcanzándose así el Principio Económico. La racionalidad capitalista lograría el objetivo de alcanzar el principio económico.

Probablemente, por un cierto período, mientras la acumulación de capital se consolida como fundamento del sistema y mientras sus

efectos no alcanzan las condiciones de los mercados —como más adelante proponemos—, el sistema de producción y distribución social regentado por la racionalidad capitalista logra resultados efectivos y eficaces superiores a los alcanzados con la racionalidad anterior.

Es sobre este logro que el pensamiento económico ha supuesto que los sistemas basados en la acumulación de capital consiguen los resultados más eficaces y de forma más eficiente, produciendo los bienes y servicios que necesita la sociedad, distribuyéndolos según las contribuciones de los participantes, con el mejor uso de los recursos escasos disponibles.

No obstante lo antes dicho, hay en esa presunción un elemento esencial del sistema que no se debe inadvertir y es que, para que esos precios reflejasen efectivamente los valores sociales de las mercancías, para que el “cierre o vaciado de mercado” lograra esa asignación eficiente de la remuneración a los factores de la producción, debiera existir, entre otras condiciones, un mercado totalmente competitivo, esencialmente puro; esto es, perfecto, donde los actores encontrasen las condiciones óptimas para expresar su voluntad, mientras actúan racionalmente en función de la nueva racionalidad capitalista.

No vamos a entrar en este artículo en el extenso debate, en la literatura económica, sobre las limitaciones de los sistemas económicos que rigen hoy a escala local e internacional, la acumulación de capital, para discutir el cúmulo de condiciones necesarias a fin de que produzcan ese cierre o vaciado perfecto del mercado. Nos vamos a centrar en la exposición que se hizo en capítulos anteriores sobre la tendencia del mismo proceso de acumulación de capital, de concentrar en pocas manos los recursos productivos y alterar el funcionamiento de los mercados.

Las teorías económicas y el vaciado de los mercados

Sobre la base de esta hipótesis general se ha desarrollado en el campo del pensamiento económico, un afanoso esfuerzo por explicar de qué manera se alcanza ese *Tâtonnement* en el marco de las condiciones generales de las economías regidas por la acumulación de capital. Esto es que, bajo este proceso de valorización del capital, los mercados cerraran o se vaciaran de manera que el sistema, en su conjunto, alcanzasen un equilibrio entre las necesidades sociales, expresadas por la demanda, y la producción de bienes y servicios, expresada por la oferta.

Al respecto, el último paradigma que intenta articular el mundo real de los negocios con el sistema teórico que explica un equilibrio macroeconómico eficiente es el del equilibrio general dinámico estocástico (en inglés, DSGE). La “mano invisible del mercado” de nuestro Padre Smith se transmuta a finales del siglo pasado en una secuencia de episodios que, en su conjunto, en cierto plazo, definen en forma azarosa un equilibrio que, en un ambiente libre de limitaciones, en el que se dan las acciones racionales de un gran número de agentes, garantiza que los precios de las mercancías definan una remuneración a los factores de la producción justa y efectiva. Esto resulta, a su vez, en una asignación óptima de estos entre las necesidades sociales (para más detalles del debate sobre las propuestas teóricas que buscan explicar la forma en que en el capitalismo se logra ese *Tâtonnement*. (véase la discusión presentada en el capítulo IV de este volumen).

De acuerdo con lo anterior, ni los proponentes más conspicuos, ni los críticos más sobresalientes del paradigma del DSGE han sabido exponer con claridad el origen de las deficiencias en el funcionamiento de los sistemas capitalistas contemporáneos (desigualdad creciente, frecuentes recesiones, alto desempleo, alteraciones ambientales, entre otras) que evidencian las debilidades explicativas de este paradigma. Nuestra investigación nos llevó a estudiar los aportes de estudiosos que se plantearon el problema del equilibrio

eficiente y las condiciones del mercado (Capítulos II y IV), pero no creemos necesario retrotraer aquí su discusión. Sin embargo, nos parece importante señalar dos trabajos seminales del pensamiento de Tibor Scitovsky (Geraty, 1952, Scitovsky, 1954) en los que se plantea la dificultad del sistema para alcanzar un equilibrio eficiente, precisamente por la existencia de “externalidades” que limitan, cuando no impiden, el libre juego de la competencia en los mercados. Scitovsky llega a conclusiones semejantes a las que planteamos en este artículo; sin embargo, no logra identificar en el mismo *proceso de acumulación de capital*, el origen de la formación de esas externalidades, como lo hacemos aquí.

Los críticos que han sido llamados “neokeynesianos” proponen dos argumentos centrales:

- Todos los mercados son imperfectos y tienen costos de transacción (institucionalistas),
- El mercado laboral es fundamentalmente imperfecto (neokeynesianos),
- Y hay una tercera vertiente de crítica que señala que el actor económico no actúa con una racionalidad capitalista (economistas del comportamiento).⁴

Para nosotros, los dos primeros argumentos no son suficientes para criticar el *equilibrio* que supone la teoría del DSGE. En primer lugar, porque para criticar la imperfección de los mercados, mientras no se critique con fundamento el origen de esas imperfecciones, seguirá siendo válido el argumento esgrimido por esa teoría de que estas imperfecciones son remediadas con el pasar del tiempo (en el *largo* plazo), porque siempre habrá empresas —por las condiciones de libertad de mercado y el azar— que logren romper los monopolios y oligopolios que se establecen en ellos (Reuben, 2019, pp. 66-73).

4 Para una discusión amplia de las contradicciones que la realidad económica impone a los supuestos de este modelo véase Rueda Lizarazo (2009).

Desde luego, como el lector y la lectora podrían saber, nada se dice en este enunciado sobre la “*duración de los plazos en los que debiera corregirse esa anomalía y las condiciones (de eficiencia-ineficiencia en la remuneración de los factores) de los ‘nuevos equilibrios’ alcanzados después de esos plazos*”, y este problema es parte de nuestro argumento que presentaremos adelante.

En segundo lugar, para hacer referencia específica al segundo argumento, que ha sido presentado por centenares de economistas y más recientemente por el reconocido economista y crítico de la DESGE, Stiglitz (2001), esta deficiencia afecta básicamente al factor trabajo y a su mercado. Es la remuneración general a los trabajadores la que se ve afectada por las condiciones de imperfección del mercado de trabajo (bajo poder de negociación individual), principalmente cuando las regulaciones institucionales como las protecciones legales al trabajo y a las organizaciones de los trabajadores se ven reducidas o debilitadas. Precisamente, cuando se presentan empíricamente esas debilidades o cuando ese mercado no ofrece las condiciones de información necesarias, es cuando el mercado del trabajo muestra mayores imperfecciones, impidiendo que la remuneración general a éste sea proporcional a su contribución al producto social. Está claro que el efecto generado por esta situación es el de una desproporción en la demanda agregada –típicamente keynesiana– que pone en peligro el equilibrio general del sistema.

El reconocimiento parcial por parte de este paradigma de la naturaleza distinta del mercado del trabajo le impide reconocer la existencia de una fuerza tendencial hacia la reducción de la participación del factor trabajo en el reparto del ingreso nacional.⁵ Desde este punto de vista que estamos levantando, como el precio del trabajo no forma parte del sistema de precios remarcados por la ganancia (timbre) del capital, este factor no puede competir en igualdad de condiciones, en la pugna por el excedente social.

5 Sobre este tema de la remuneración al trabajo, véanse los resultados empíricos calculados para la economía norteamericana en *Council of Economic Advisors*, (2016b).

Más aún, esta perspectiva no ve –o al menos no ha señalado– que una situación parecida, con una desproporcionada remuneración (por defecto o por exceso) a otros recursos aparte del trabajo, pueda presentarse en el resto de los sectores cuando fallan los mercados, creando desproporciones permanentes indebidas en la oferta y la demanda agregadas, rompiendo el equilibrio óptimo alcanzado como se ha propuesto en esta investigación.⁶

Finalmente, en cuanto respecta al tercer argumento, mientras que para algunas corrientes del pensamiento económico este argumento es letal, porque asegura que el actor o agente económico no actúa de acuerdo con una racionalidad capitalista, desde nuestro punto de vista, quienes esgrimen este argumento señalan en última instancia que la racionalidad capitalista no responde únicamente al objetivo técnico de maximización de la ganancia y su acumulación, sino que en ella juegan otros factores (del comportamiento) que estarían, de acuerdo con lo planteado anteriormente, en el ámbito de la racionalidad comunicativa. Mas, de acuerdo con lo que hemos venido proponiendo, conforme el proceso de acumulación de capital se adueña del comportamiento económico, el imperativo que impone la maximización de la tasa de ganancia y su acumulación pasa a dominar, a través de la administración técnica y profesional de los entes productivos –como luego se verá–, los principales sectores de la producción social; con el efecto de que modela la misma racionalidad

6 Sin embargo, nuestra perspectiva ha sido desarrollada más bien desde el paradigma marxista, con la teoría del desarrollo desigual y combinado del capitalismo. El crecimiento y desarrollo desproporcionado del capitalismo ha sido tratado por varios autores desde Marx y Lenin, pero quizá Baran y Sweezy (1975) son los que mejor cuenta dan de los efectos sobre el trabajo, sobre el consumo y sobre la estructura productiva general. En un fundamentado artículo Santarcángelo y Borroni (2012) analizan cuidadosamente las diferencias existentes entre el esquema clásico de Marx (en el marco de un capitalismo competitivo) y el esquema propuesto para la reproducción del capital en el marco de un capitalismo altamente concentrado como el de Baran y Sweezy

comunicativa en función de la racionalidad técnica o instrumental.⁷ De manera que tampoco esta crítica es capaz de recoger en toda su extensión y profundidad las limitaciones que el paradigma hegemónico tiene para explicar el comportamiento económico bajo el capitalismo contemporáneo.

Ahora bien, presentadas las limitaciones de las críticas desde el paradigma convencional a la corriente hegemónica del DSGE, es necesario comprender, desde nuestro punto de vista, de qué manera es que una racionalidad económica que había logrado condiciones de existencia sociales mejores que con las anteriores existentes, comienza a traicionar su objetivo de lograr el principio económico en su tiempo.

Racionalidad capitalista y concentración del capital (endogenización de la competencia)

Es esta relación entre la tendencia ínsita en el proceso de acumulación de capital hacia la concentración, y sus efectos en la naturaleza de los mercados, la que sometimos a discusión y análisis en nuestro último artículo (Reuben, 2019). Más aún, en una reciente revisión bibliográfica sobre el tema, vimos en los aportes de Baran y Sweezy (1975) para describir las condiciones del “capitalismo monopolista”, un marco teórico fundado en los esquemas marxistas de la reproducción del capital perfectamente válido para comprender los fenómenos que describimos.

7 Lo que cabe aquí definir, es lo que se ha hecho con las teorías científicas, y es de suponer que, en este caso de ciencias del comportamiento, la mayoría significativa actúa en razón a la lógica de la racionalidad capitalista, que, como ya se dijo en un apartado anterior, tendería en determinadas condiciones histórica a sobreterminar la racionalidad comunicativa.

En sus trabajos estos autores, y particularmente Baran (Santarcángelo & Borroni, 2012)⁸ describen la falta de un seguimiento consecuente por la Economía del fenómeno de la concentración del capital y de la monopolización de los mercados:

“Todo este trabajo [se refieren a la crítica a la teoría de los precios por E. H. Chamberlin y Joan Robinson], sin embargo, permaneció al nivel de la microeconomía y ha tenido muy poca influencia en los análisis del funcionamiento del sistema en su conjunto.” (Baran y Sweezy, p. 49).

Es precisamente esta inconsistencia de la teoría económica la que ha impedido llevar hasta sus últimas consecuencias macroeconómicas los comportamientos usuales analizados y reconocidos por la microeconomía.

De acuerdo con nuestro análisis, entonces, la acumulación de capital contiene en su misma naturaleza la simiente de la concentración del capital (y por su medio, de la riqueza generada). Este enunciado es distinto y de naturaleza mucho más general a los que se han hecho, desde las teorías de la competencia imperfecta. La orientación de estos estudios (incluso el mismo Scitovsky, 1954, que discute brevemente el tema del equilibrio general y del óptimo de bienestar, pp. 143-145), nunca plantean al mismo mecanismo de la acumulación de capital como el causante de los fenómenos de la concentración de los mercados.

No obstante, la verificación constante por innumerables estudios empíricos de la concentración de los mercados contemporáneos (Bothwell *et al.*, 1984; Clarke *et al.*, 1984; Collins & Preston, 1970; Harberger, 1954; Stigler, 1955), las teorías del equilibrio general y de la formación de un óptimo de Pareto, dentro de un sistema regido por la acumulación de capital, mantienen la presunción de la existencia de

8 En un fundamentado artículo Santarcángelo y Borroni (2012) analizan cuidadosamente las diferencias existentes entre el esquema clásico de Marx (en el marco de un capitalismo competitivo) y el esquema propuesto para la reproducción del capital en el marco de un capitalismo altamente concentra-do de Baran y Sweezy.

mercados libres y perfectos; y por tanto de equilibrios a largo plazo tipo *Tâtonnement* dentro de un sistema capitalista.

Sin embargo, del análisis que hicimos del mecanismo y del proceso de acumulación de capital y de su destino substancial de acrecentamiento de este último, se puede concluir que necesariamente tiende a determinar los grados de la competencia en los mercados contemporáneos. De tal manera que, ante la evidencia de la concentración y de sus efectos en la pureza de los mercados, los precios formados en estos mercados no representan, en su conjunto, las necesidades generales o las contribuciones de los factores, faltando así a su objetivo de alcanzar el principio económico. En 2015, el premio Nobel de Economía Alvin E. Roth establece una distinción entre mercados de emparejamiento (*matching-markets*) y mercados de mercancías (*commodity markets*) para diferenciar entre la función de la necesidad y la función del precio como medios de escogencia, que implica la existencia de diferentes valoraciones en ellos para la toma de decisiones.

La observación que hicimos al analizar esta relación es que esa concentración de capital que supone más producción y (de mantenerse el instrumental técnico y organizativo) mayor empleo, mayor riqueza; ha sido considerada por la teoría económica convencional como inocua para las condiciones del mercado; tanto para los mercados donde se colocan las mercancías como para el “mercado del trabajo” donde se contrata la fuerza de trabajo. En ellos, de acuerdo con esta teoría, las condiciones de la competencia quedarían inalteradas a pesar de la creciente acumulación y concentración de capital.

Mas el estudio de la literatura asociada con la gestión y administración de la empresa contemporánea nos orientó a ver ese proceso de acumulación de capital como un proceso que inevitablemente conduce a la concentración de éste entre las empresas “ganadoras” o “exitosas” (Frank & Cook, 2010). Cuando estudiamos modernos instrumentos empresariales para “ganar poder de mercado”, tales como la mercadotecnia, la publicidad, el “marketing”, las colusiones y fusiones de empresas, más la “financierización” de éstas con la

administración de cierta parte de sus excedentes en forma de capital financiero con retornos de capital importantes en sus libros, etc., llegamos a entender que quién tiene recursos para manejar esos instrumentos debe usarlos como parte de su estrategia ganadora (Reuben, 2019). Así, el estudio puso en evidencia que el “éxito” de una empresa en su sector, en las condiciones de la racionalidad capitalista, conducía al acrecentamiento de su capacidad productiva en detrimento de las empresas competidoras, que inevitablemente veían debilitada su capacidad competitiva. Los efectos de este resultado en el mercado es el debilitamiento de la competencia, con todas sus consecuencias estudiadas por la rama de la economía industrial y de la administración de negocios⁹.

La evidencia empírica que dio pie y sustento a esta hipótesis, fue el lento proceso de concentración de los mercados después de las grandes depresiones y guerras de la primera mitad del siglo XX, y su aceleración después de que la política económica de los gobiernos girara hacia el fortalecimiento del *lado oferente* (*supply side*) y hacia la reducción de las regulaciones que limitaban las adquisiciones y fusiones de empresas, así como el despliegue por parte de los gobiernos, de una política de reducción de impuestos a las empresas y debilitamiento de las organizaciones sindicales y laborales en general¹⁰. Por su parte, la

9 Shumpeter ya había reconocido este proceso y había señalado que justamente, este proceso de concentración u oligopolización de los sectores daba pie a las innovaciones técnico-comerciales, precisamente surgidas de los fondos excedentarios originados en la condición de dominio en los mercados, por las empresas exitosas. Quizá no se daba cuenta que con la aceptación de esta dinámica estaba condenando a los mercados como mecanismo de asignación óptima de los recursos, o quizá sí, cuando su racionamiento lo llevó a aceptar la necesaria existencia en el capitalismo, de los ciclos económicos, y de las crisis de *destrucción creativa*, necesarias para emparejar la cancha embarrialada y dar nuevo aire al crecimiento. Razonamiento válido, pensamos nosotros, mientras no se le pidió al estado su intervención para evitar estas crisis y perpetuar la concentración de los mercados y la acumulación de riqueza...

10 Para caracterizar de mejor manera esta transformación de la política económica de los gobiernos, que se da lugar a partir de la década de los años ochenta del siglo pasado, hacemos referencia a lo que se ha denominado el “Consenso de Washington” (Burki & Perry, 1998, pp. 1-8).

transformación que conocemos como “globalización” (que no es otra cosa que la extensión *urbi et orbe* del proceso de acumulación de capital), por el que las empresas adquieren dimensiones enormes con respecto a los mercados locales para poder atender la demanda global, contribuyó por su parte a este efecto deletéreo para la competencia doméstica (en el capítulo IV de este volumen se discutió esta tesis).

Para un señalamiento más completo de los medios e instrumentos que hoy utilizan las empresas para adquirir poder de mercado, desplazar a sus competidoras o convertirlas en meras “tomadoras de precios” y, finalmente, crear barreras de ingreso para evitar nuevas competidoras, (en los capítulos II y III de este volumen se presenta una amplia bibliografía de autores especializados que discuten esos medios). Más aún, con respecto a la “financierización” de las corporaciones Bezemer y Hudson (2016) dicen lo siguiente:

El sistema financiero determina qué tipo de gestión industrial tendrá una economía. Los gerentes, gerentes corporativos, así como los gerentes de fondos de dinero, buscan principalmente generar rendimientos financieros para ellos, sus propietarios y sus acreedores. El objetivo principal es generar ganancias de capital mediante el uso de éstas para recompras de acciones y pagarlas como dividendos mientras se obtienen mayores ganancias reduciendo y externalizando mano de obra, y recortando proyectos con largos plazos de entrega¹¹

11 “The financial system determines what kind of industrial management an economy will have. Corporate managers, as well as money managers and funds, seek mainly to produce financial returns for themselves, their owners, and their creditors. The main objective is to generate capital gains by using earnings for stock buybacks and paying, while squeezing out higher profits by downsizing and outsourcing labor, and cutting back projects Bezemer y Hudson (2016, p. 247). Para una comprensión de los efectos globales de la financierización de las empresas, véase también Minski (1995).

Para terminar:

Finalmente, aunque no como instrumento microeconómico, pero sí muy eficaz, el “cabildeo” en los centros de poder es un elemento más a agregar –a manera de inventario– a los medios usuales con los cuales se consigue ese poder de mercado.¹²

Ante este nuevo parque de armas administrativas, gerenciales, y de gestión patrimonial de las empresas, una parte importante de la valorización del capital adquiere cierta autonomía con respecto a los procesos productivos y comerciales de mercancías y servicios, con resultados adversos en la asignación de las debidas remuneraciones a los factores de la producción..., que quedarían, unos, relativamente mal pagados y otros excesivamente bien pagados con relación a su contribución al ingreso nacional disponible.

Así, con esos instrumentos a su alcance y con el imperativo de la maximización de la tasa de ganancia y de los retornos de capital sobre sus inversiones, las empresas, poco a poco, en ausencia de las debidas regulaciones, son capaces de convertir la competencia en un elemento más del proceso de acumulación de capital. Lo que llamamos en nuestro último trabajo la endogenización de la competencia.¹³

12 Laurens (2015) hace un análisis detallado de las formas en que se lleva a cabo el cabildeo y su relación con la capacidad de pago de especialistas y científicos por parte de las grandes corporaciones. El estudio analiza con detenimiento, los lazos entre el sector privado y las instituciones de la Unión Europea y la relación bidireccional de entendimiento y servicio, (pp. 75-129, y 129-166).

13 Como ya se mencionó, el tema del control de la competencia por parte de las empresas líderes ha sido ampliamente discutido e incorporado en sus propuestas, por la rama de la Economía orientada al análisis de la administración de empresas o de negocios. Múltiples acciones administrativas, comerciales, financieras, de innovación y desarrollo, de manejo de patentes y derechos de marca son utilizadas para imponer barreras de entrada, para aplicar el dumping, para ganar poder de mercado, para debilitar a la competencia, etc. No obstante, la existencia y amplia utilización de esos medios en los mercados reales, las ramas teóricas dominantes de la Economía mantienen firme su fe en la existencia real del mercado libre y en sus resultados eficientes a escala macroeconómica.

Para darle fundamento a la existencia de un proceso como el descrito arriba, podemos citar la investigación realizada por Jason Furman como presidente del Council of Economic Advisers (CEA) del presidente Barak Obama publicado en abril de 2016, sobre la situación de la competencia en los Estados Unidos y la hipótesis que proponemos, en el que dice textualmente:

Los datos recientes muestran que los retornos [de capital] pueden haber aumentado para las empresas más rentables. En la medida en que las tasas de ganancia excedan el costo de capital de las empresas, lo que puede ser sugerido por el aumento del diferencial en el rendimiento del capital invertido en relación con los bonos del Tesoro, estas pueden reflejar rentas, que son remuneraciones a los factores de producción excesivas a las necesarias para mantenerlas [a las empresas] en funcionamiento. Estas rentas pueden desviar recursos de los consumidores, distorsionar las decisiones de inversión y empleo, y alentar a las empresas a participar en actividades de búsqueda de rentas inútiles (Council of Economic Advisers, 2016a, p. 1).

En su edición web del 12 de abril de 2017, la revista británica conservadora *The Economist* (2017) publicó un artículo en el que señalaba el cambio de actitud en la misma Escuela de Economía de la Universidad de Chicago con respecto al papel de las grandes firmas, que, por su tamaño habían sido capaces de controlar porciones muy grandes de sus mercados, generando resultados macroeconómicos indeseables. En la nota se señala que dos terceras partes de los ramos industriales de los EEUU se habían concentrado con respecto a su situación de 1990, debido a fusiones de empresas.

Más recientemente, también, la revista antes mencionada se queja en un editorial, acerca del cómo la altísima concentración de la producción y distribución de la carne en los Estados Unidos crea condiciones peligrosas para el mismo abastecimiento (*The Economist*, 2020).

Conclusiones

Al considerar los argumentos y evidencias anotados en los subtítulos anteriores, podemos señalar que es posible identificar elementos propios del mecanismo de acumulación de capital que hacen tender al sistema hacia la concentración del capital y de la riqueza, y que estos tienen efectos perturbadores en los niveles de la competencia en los mercados y en su capacidad de funcionar como generadores de los precios reales o efectivos.

Nuestra conclusión es que el sistema de precios en el marco de la valoración del capital no puede producir un “vaciado” de mercado tal que logre asignar de la manera más eficiente y eficaz las correspondientes remuneraciones a los factores de la producción que respondan a las necesidades sociales. La introducción del “capital” en el sistema de precios, como una cuenta privada en la que se asienta el valor del excedente, mientras se postula la maximización de su tasa sobre el resto de los insumos para alcanzar el principio económico, convierte a este nuevo factor en un depredador del valor total producido. Por lo que los sistemas sociales que delegan la organización de la producción colectiva y su distribución en un sistema así padecen, inevitablemente, de una elaboración y una distribución del producto social desproporcionadas en relación con las necesidades sociales y a la contribución real de los recursos usados en ella, generando crisis de producción y de distribución.

De esta manera, debemos aceptar que la demanda y oferta de bienes y servicios en un sistema regido por la acumulación de capital, no necesariamente surgen como resultados de una respuesta a la *racionalidad económica* por parte de los agentes económicos. Aceptar esta conclusión nos lleva a tener que aceptar que en sociedades dirigidas por la acumulación de capital se puede producir una oferta que no corresponda con las necesidades reales de la sociedad y, no obstante, a encontrar una demanda suficiente para vaciar el mercado. O sea, un *Tâtonnement* o equilibrio a largo plazo, ineficiente e

ineficaz del sistema, que no satisface las necesidades reales de la sociedad, ni hace justicia con las contribuciones de los factores.

El equilibrio que ofrece un sistema regido por la racionalidad capitalista, según la última teoría explicativa, conforme avanza el dominio de la racionalidad del capital sobre la actividad social, y fundado en su sistema de precios formados en los mercados reales (y ahora globales), no puede alcanzar un equilibrio dinámico capaz de ofrecer un nivel de bienestar óptimo en el que se garantice una remuneración de los factores correspondientes a su contribución en la producción; y, por tanto, favorable a grados aceptables de cohesión social y justicia. En ese sentido, el mismo Council of Economic Advisers de la administración Obama, en octubre de ese año, 2016, lleva a cabo un estudio sobre los efectos de la condición monopsónica del mercado laboral en el cual se observa una caída substancial del ingreso del factor trabajo desde 65 % del ingreso nacional en los años cincuenta del siglo pasado, al 57 % en la primera década de este milenio (Council of Economic Advisers, 2016b).

La constatación que podemos hacer del malestar que albergan hoy buena parte de las sociedades contemporáneas, confirma que los sistemas de organización social, hoy vigentes, contienen elementos perturbadores de la paz y de la cohesión sociales, mucho más manifiestos y declarados que los que en otros períodos han existido y que, dentro de esos elementos perturbadores, se encuentra la acumulación de capital, como racionalidad de la organización económica, determinando una tendencia que afecta directamente, potenciando las otras contradicciones propias de las sociedades humanas.

Una clara muestra de la conciencia de esta tendencia en el plano social son varios intentos de paliar sus peligrosos resultados por parte de algunas organizaciones de directores de empresas, dentro de las cuales una de las más relevantes, el *Business Roundtable*, publicó en agosto de 2019 un Manifiesto (firmado por los Presidentes de las 192 más grandes transnacionales) con el que pretenden propiciar una nueva ética de los negocios en la que los directivos se comprometen a evitar prácticas que propicien la competencia desleal y la busca

de ganancias inmediatas (Business Roundtable, 2019). No obstante la buena voluntad que puede existir en propuestas de esta naturaleza, mientras la racionalidad capitalista rija la actividad económica, difícilmente puedan transformar la distribución desequilibrada del ingreso nacional.

Se desprende la necesidad de una regulación exterior a la racionalidad capitalista que permita determinar y valorar las necesidades reales de la sociedad y las efectivas contribuciones de los factores de la producción, ya sea con nuevos instrumentos de consulta y valoración de esas necesidades y contribuciones, o bien, por medio de instrumentos de regulación de los precios y las retribuciones que surgen de mercados imperfectos.

Agradecimientos

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a la Dra. Nancy Piedra, al Dr. Roberto Ayala y a los revisores de la *Revista de Ciencias Económicas* de la Universidad de Costa Rica por sus observaciones y recomendaciones. Ellas contribuyeron a darle profundidad y claridad a este artículo. Cualquier error u omisión en este artículo es responsabilidad enteramente del autor.

Bibliografía

- Baran, P. A., & Sweezy, P. M. (1975). El capital monopolista: Ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos. Siglo XXI Editores. https://books.google.co.cr/books/about/El_capital_monopolista.html?id=ONDoqUPHK8gC&redir_esc=y
- Bezemer, D., & Hudson, M. (2016). Finance is not the economy: Reviving the conceptual distinction. *Journal of Economic Issues*, 50 (3), 745–768. <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/00213624.2016.1210384>

Bothwell, J. L., Cooley, T. F., & Hall, T. E. (1984). A new view of the market structure performance, debate. *The Journal of Industrial Economics*, 32 (4), 397–417. https://pages.stern.nyu.edu/~tcooley/papers/a_new_vie_of_the_mar_str_per_deb.pdf

Burki, S. J., & Perry, G. E. (1998). Más allá del Consenso de Washington: La hora de la reforma institucional. Banco Mundial. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/800471468010841357/pdf/184280PUB0SPA-NISH0Box3537658B01PUBLIC1.pdf>

Business Roundtable (2019) Statement on the purpose of a corporation. <https://purpose.businessroundtable.org/>

Clarke, R., Davies, S., y Waterson, M. (1984) The profitability-concentration relation: Market power or efficiency? *The Journal of Industrial Economics*, 32 (4), 435–450. <https://www.jstor.org/stable/2098228?origin=crossref>

Collins, N. R., & Preston, L. E. (1970). *Concentration and price-cost margins in manufacturing industries*. University of California Press. <https://www.degruyter.com/document/doi/10.1525/9780520311619/html>.

Council of Economic Advisers. (2016a). Benefits of competition and indicators of market power [Issue Brief], April. https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160414_cea_competition_issue_brief.pdf

Council of Economic Advisers. (2016b). Labor market monopsony: Trends, consequences, and policy responses [Issue Brief]. October, https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20161025_monopsony_labor_mrkt_cea.pdf.

Frank, R. H., y Cook, P. J. (2010). *The winner-take-all society*. Virgin Books. [Primera edición (1995) Free Press y Shimon Schuster Inc.] https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=wW6k_9kK2j8C&oi=fnd&pg=PR9&dq=he+Winner-take-all+Society&ots=iDtStiB6jj&sig=nTa5tSbC-fk923N2iG9wSLhRLJTA&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Gearty, P. (1952) [Revisión de: Welfare and competition, the economics of a fully employed economy, por T. Scitovsky]. *Review of Social Economy*, 10 (2), 168–170.

<https://www.tandfonline.com/doi/epdf/10.1080/00346765200000036?needAccess=true>.

Laurens, S. (2015). *Les courtiers du capitalisme*. París. Agone., <https://www.cairn.info/les-courtiers-du-capitalisme--9782748902396.htm>.

Habermas, J. (1986). Problemas de legitimación en el capitalismo tardío. Amorrortu Editores. <https://biblioteca.inci.gov.co/handle/inci/20247>.

Harberger, A. C. (1954). Monopoly and Resource Allocation. *The American Economic Review*, 44 (2), p.77–87. <https://www.competitionpolicyinternational.com/assets/0d358061e1f2708ad9d62634c6c40ad/HarbergerWeb.pdf>

Horkheimer, M. (1973). *Crítica de la razón instrumental*. Buenos Aires: Editorial Sur. [Centro de Estudios Miguel Enríquez. Traductores: H. A. Murena. D. J. Vogelman.] https://www.archivochile.com/Ideas_Autores/horkheimerm/esc_frank_horkhe0003.pdf.

Mankiw, N. G. (2008) *Principles of economics* (5a ed.). South-Western, Cengage Learning. https://www.academia.edu/37523539/Principios_de_Economia_6ta_Edicion_N_Gregory_Mankiw_HARVARD_UNIVERSITY

Minsky, H. P. (1995) Financial factors in the economics of capitalism. *Journal of Financial Services Research*, 9 (3), 197–208. <https://link.springer.com/article/10.1007/BF01051746>

Reuben-Soto (2012). Fundamentos hipotéticos para investigar la crisis económica contemporánea. *Revista Ciencias Económicas*, 30 (2), 89–110. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/8008>

Reuben-Soto (2018). El capital a escala global-nacional y el malestar de las naciones. *Revista de Ciencias Sociales*, IV (162), 107–115. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/sociales/article/view/36585>

Reuben-Soto (2019). La acumulación de capital transgresora de la organización económica. *Economía Coyuntural*, 4 (3), 57–110. https://mpr.ub.uni-muenchen.de/106544/1/MPRA_paper_106544.pdf

Reuben-Soto (2020). Los paradigmas de la economía y el neoliberalismo económico. *Oikos Polis, Revista Latinoamericana de Ciencias Económicas y Sociales*, 5 (2), http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2415-22502020000200003&script=sci_arttext

Roth, Allvin. E. (2016). *Who gets what and why*. Boston: Mariner Books/Houghton Mifflin Harcourt. https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=rVhCCQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Roth:+who+Gets+What%E2%80%94And+Why&ots=0BBrrHbEZi&sig=Tf7jcfIwFOvFh9hQ8_xWxnijDfE&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Rueda Lizarazo, Hortencia. (2009). Debilidades teóricas de la teoría del equilibrio general. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 65, pp.107–122. <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/download/462/453>

Santarcángelo, Juan. E. y Borroni, Carla. (2012). El concepto de excedente en la teoría marxista: Debates, rupturas y perspectivas. *Cuadernos de Economía*, 31 (56), 1–20. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/32856>

Scitovsky, Tibor. (1954). Two concepts of external economies. *Journal of Political Economy*, 62 (2), 143–151. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/epdf/10.1086/257498>

Stigler, George J. (1955) (Edt.), *Business concentration and price policy*. Princeton University Press. <https://www.nber.org/books-and-chapters/business-concentration-and-price-policy>

Stiglitz, George. E. (2001). *Joseph Stiglitz and the World Bank: The rebel within*. (H. J. Chang, Ed.). Anthem Press. https://books.google.co.cr/books?hl=en&lr=&id=XoIIfHk7eQUC&oi=fnd&pg=PP2&dq=oseph+E.+Stiglitz+and+the+World+Bank:+The+Rebel+Within&ots=Hdu-teL48r9&sig=IL2QZvots-p1Hs1paobmMCUrU8&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

The Economist. (12 de abril de 2017). The University of Chicago worries about a lack of competition. <https://www.economist.com/business/2017/04/12/the-university-of-chicago-worries-about-a-lack-of-competition>.

Capítulo VII

La acumulación de capital: impedimento para los equilibrios eficaces del sistema económico¹

Introducción

Como ya se anotó en la Presentación de este libro, en este capítulo hemos eliminado la primera parte con que se publicó originalmente, ya que en ella se hacía el resumen de los artículos que en este volumen constituyen los capítulos anteriores, y que ahora constituye su *Presentación*.

La decisión de revisar y articular tales artículos en este volumen obedeció a que guardan entre sí una coherencia teórico-metodológica que ayuda a levantar una crítica consistente al paradigma económico hegemónico y a sus explicaciones y justificaciones a dichas crisis, así como a darle sustento teórico al análisis empírico que se presenta en este capítulo y sus conclusiones.²

1 Este artículo completo fue publicado en la revista *Economía y Sociedad*, 28 (63) I semestre de 2023, <https://doi.org/10.15359/eys.28-63.2>.

2 Se debe reconocer que esta decisión deja por fuera a una cantidad enorme de trabajos y esfuerzos académicos valiosísimos, tanto nacionales como extranjeros, en el marco de esa misma línea heterodoxa de análisis, y que su discusión no es propósito de este trabajo porque en la investigación bibliográfica realizada no reconocimos trabajos que analicen y propongan, de manera explícita, la asociación entre la lógica de acción económica impuesta por la acumulación de capital, la concentración de la riqueza, el funcionamiento deficiente de los mercados y la generación de las correspondientes condiciones para el rompimiento de la acumulación de capital con su secuela de crisis económicas, con inevitables efectos sociales. Es ese esquema analítico que sostiene, el que da solidez a las conclusiones derivadas del estudio empírico sobre la concentración del capital en la estructura productiva costarricense.

Se considera que los capítulos anteriores plantean, con la rigurosidad correspondiente a las publicaciones académicas, el marco teórico general que le da fundamento al estudio empírico que se presenta en este capítulo, marco que se resume de la siguiente manera:

El proceso de “globalización” de la acumulación de capital, como fenómeno de extensión a escala mundial de la acumulación de los capitales nacionales (mecanismo lógico de la actividad productiva y comercial bajo la égida del capital), y los grados de acumulación y concentración de capital ya alcanzados por los capitales de ciertos países, determinó un sistema de relaciones económicas cuya tendencia intrínseca es hacia la concentración en pocas manos del capital y la riqueza. Esta tendencia impone, por la misma lógica del mecanismo de acumulación, el paulatino control de los mercados por empresas con cada vez mayor poder de mercado (Stigler, 1955; Azar; Schmalz y Tecu, 2018; (Davoudi, McKenna, Olegario, 2018; Gordon, 2018; Hsieh, Meyer, Rodin y T Klooster, 2018; Villalonga, 2018). Esta situación, como menciona la teoría económica, impide el buen funcionamiento de estos mercados como medios de formación de un sistema de precios relativos que establezca la correspondiente y eficiente remuneración de los factores de la producción y la distribución de la riqueza (Hammond, J., 1997).³

Una vez planteado el debate sobre la capacidad del sistema fundado en la acumulación de capital y sus consecuencias estructurales en los seis capítulos anteriores, basadas en la perspectiva teórica que fundamenta las hipótesis de que el mismo proceso de acumulación de capital que rige la lógica económica en el capitalismo, genera una tendencia inevitable a la concentración del capital (Marx, *El Capital*, T. I, cap. XXIII)⁴, y que, como resultado de esta tendencia, los

3 A efectos de revisar las condiciones generales requeridas para que un sistema alcance un equilibrio óptimo asociado al óptimo de Pareto y su crítica, véase la referencia anotada.

4 Conviene aquí señalar que no es sino hasta la 3era. Edición de *El Capital*, cuando aparece la distinción entre “acumulación” y “centralización” del capital, para darle sentido al último concepto de concentración de capitales en unos pocos, o en pocas manos, que es el fenómeno que se quiere estudiar en este trabajo.

mercados van perdiendo, ineludiblemente, ante la falta de una regulación, sus condiciones que los hacen eficientes, generando equilibrios macroeconómicos imperfectos, lo cual me pareció de rigor explorar las condiciones de concentración en los mercados nacionales. En este capítulo, entonces, presento los resultados de la investigación empírica sobre la concentración de la estructura productiva de Costa Rica, el origen de los datos, el procedimiento metodológico y sus resultados. Y al final expongo las conclusiones generales, con algunas sugerencias sobre las formas de regulación y los nuevos instrumentos tecnológicos de que disponen hoy día las sociedades.

La concentración de capital en los sectores productivos de Costa Rica 2012-2018

En la investigación no se encontraron estudios empíricos de la naturaleza que se presenta en esta parte. Debe tenerse presente las características de la hipótesis general que se expone en la primera parte, la concentración de capital en la estructura productiva y su tendencia en el tiempo, en este caso para Costa Rica. No obstante, nos parece prolijo señalar algunos estudios que contribuyen a enriquecer los alcances del artículo.

En primer lugar, se señala el trabajo sobre “concentración económica” elaborado como trabajo de graduación en Derecho (Chacón Quesada y Vega Reyes, 2014) orientado a analizar y discutir la legislación costarricense que regula las transacciones entre empresas que resultan en mayores concentraciones de mercados. El trabajo se plantea desde el punto de vista del “derecho a la competencia”, como el derecho en teoría jurídica que tiene el ciudadano de gozar de mercados competitivos. No ofrece estudio empírico sobre el “estado” o “nivel” de concentración de la estructura productiva del país. Es una discusión sobre la importancia y eficacia de la Comisión de Protección a la Competencia COPROCOM y la reforma de la Ley de Protección de la Competencia y el Consumidor, mediante el decreto

legislativo No. 9072 del 2010, pero ofrece elementos interesantes sobre dicha legislación, tales como las dificultades legales que existen para controlar la concentración, en cuanto al número de empresas en un sector, y la dificultad real de ejercer influencia significativa sobre sus mercados de manera de reducir los efectos que ejercen sobre la competencia (Op. Cit. Cap.1).

Otra investigación de interés es el trabajo de graduación de Guillermo Rodríguez (2019), también en el campo del derecho y con una orientación semejante a la del trabajo referido anteriormente:

Es por eso que el objetivo general de esta investigación es analizar (...) las posibilidades reales que tiene el Estado costarricense a través de la Comisión para Promover la Competencia, de mitigar los efectos anticompetitivos que surjan de la fusión o adquisición del control de una empresa por parte de otra; principalmente, en casos de concentraciones de agentes económicos que sucedan en el extranjero pero que tengan efectos monopolísticos en el país, o que conlleven elementos de extranjería.

En cuanto a la hipótesis, se considera que la regulación de las concentraciones es un asunto necesario y vital para el desarrollo del mercado actual, tanto a nivel nacional como regional e internacional. Sin embargo, los vacíos normativos no permiten un efectivo control de las concentraciones, mayormente cuando éstas sucedan en el extranjero o tienen elementos de extranjería (Rodríguez, 2019, p. X).

El trabajo del Estado de la Nación del 2020 es un trabajo que se orienta, fundamentalmente, a estudiar la concentración espacial-geográfica (interregional e intersectorial) de los establecimientos económicos del país y sus relaciones comerciales y productivas. Su objetivo es contribuir con la descripción y el diagnóstico de dicha concentración económica y ofrecer medios e instrumentos para la formulación de política pública que favorezcan la desconcentración territorial-regional. Como se comprenderá, tampoco aborda el problema de la concentración del capital, propiamente dicha, y la concentración de la producción en nuestra economía.

Finalmente, se debe mencionar el trabajo de Carlos Izurieta (1988), sin duda, un estudio germinal que, lamentablemente, al menos de lo que se pudo constatar con nuestro trabajo de investigación, no se continuó en los centros de investigación económica del país. Es un estudio metodológicamente cuidado de la concentración de la producción en el sector industrial (manufacturero) del país. Su primer propósito es el medir la concentración del sector manufacturero y el segundo, por la época en que se lleva a cabo, analizar la transformación estructural de este sector. Con las políticas económicas de industrialización de la época, impulsadas por la CEPAL, el estudio llega a la conclusión de que en el decenio que va de 1964 al 1975 (ese el rango de datos de que dispuso), no hay transformaciones importantes en la estructura del sector industrial de Costa Rica. No obstante, el estudio de Izurieta constata una alta concentración en el mencionado sector, ya en 1964, que aumenta de forma importante en el decenio estudiado (Izurieta, 1988, p.1354).⁵

El origen de los datos y consideraciones metodológicas

Aparte del estudio de Izurieta, que como se dijo no es posible utilizarlo como referente para ilustrar la discusión teórica de la primera parte por su antigüedad y referencia a una estructura productiva distinta a la actual, los otros trabajos reseñados no ofrecen la información que se buscaba. Para ofrecer al lector elementos empíricos que confronten el análisis teórico deductivo que se hizo en los artículos reseñados, se ha llevado a cabo un estudio sobre la concentración productiva en que se encuentran los principales sectores de la producción en Costa Rica.

5 Pareció metodológicamente inviable, con los recursos con que se dispuso para este estudio, emprender un esfuerzo de concatenación de datos entre los presentados por Izurieta en su trabajo y los actuales, de manera de poder llegar a alguna medición del proceso de concentración del sector industrial en los dos períodos.

Para ello, se solicitó información sobre el número de empresas en esos sectores y sus tamaños tanto al Instituto Nacional de Estadística y Censos, como al Banco Central de Costa Rica (BCCR). La respuesta positiva fue por parte del Departamento Estadísticas Económicas del Banco Central, que puso a disposición pública, a partir de nuestra solicitud del 14 de junio de 2021 (inscrita en sus registros con #273788), los datos integrados del número de empresas según los tamaños Micro, Pequeña, Mediana y Grande, el número de trabajadores contratados, el monto de los salarios pagados, el monto de las exportaciones y el monto de la producción llevadas a cabo por ellas, para los años 2012 a 2018.⁶

De acuerdo con la información presentada en la base de datos, estos fueron “calculados a partir de la base del Registro de Variables Económicas (Revec), versión 2019, y procesados según los criterios y conceptos requeridos por el BCCR para sus fines, siguiendo los lineamientos del Manual de Recomendaciones sobre Registro de Empresas de la Unión Europea.” Asimismo, “Las agregaciones contenidas en este archivo, excluyen el sector institucional ‘Gobierno’ (definido en el capítulo 6 del Manual de Cuentas Nacionales, 2008)”.

Con base en esa información, se llevó a cabo un laborioso proceso de ordenamiento y cómputo de datos que nos permitió tener información sobre el número de empresas según sus tamaños (micro, pequeña, mediana y grande) en los principales sectores de la producción nacional que, para efectos de esta investigación se escogieron Agropecuario, Manufacturero, Construcción y Comercio General (juntos representan más de las dos terceras partes del total de los ingresos de las empresas reportadas en la matriz denominada “Estadísticas Empresariales” del BCCR y una tercera parte del PIB). Las variables que se recogieron en esa matriz fueron, como se señaló, el número de empresas por los tamaños, el número de trabajadores

6 En vista de que los datos estaban desagregados al nivel cantonal, se le solicitó al señor Henry Vargas, director del mencionado departamento, la integración por provincia de los datos desagregados, a lo que respondió en fecha 13 de julio de 2021 con la matriz dispuesta en (Banco Central de Costa Rica, Indicadores empresariales).

contratados por ellas, el monto en colones costarricenses de los salarios pagados (sin cargas sociales patronales, pero sí de los trabajadores), el monto de las exportaciones (en dólares) y el monto en colones de la producción (valor de las ventas de sus productos).

La información de la base original fue depurada para eliminar o recalcular los datos en los pocos casos (de los sectores productivos esocogidos) en los que la confidencialidad reservada por los recolectores impedía tener el dato exacto. En esos casos, el dato faltante se sustituyó por el valor promedio del año inmediatamente anterior y posterior, según el número de unidades jurídicas existentes en esos años.

Como primer paso se revisaron las distribuciones de los valores de las cuatro variables recogidas en la base de datos ofrecidas por el BCCR, agrupadas según tamaño de empresa en cuatro clases, como ya se dijo: Micro, Pequeña, Mediana y Grande. Las variables cuantificadas para esas clases son: Número de Empresas, Número de trabajadores contratados, Monto de los salarios pagados, Monto de las exportaciones y Monto de la producción, para el lapso del 2012 al 2018. El análisis que se hizo fue observar, para los sectores mencionados, la participación de las Grandes Empresas en el total del valor correspondiente.

La definición de las clases de empresa fue solicitada el 25 de enero de 2022 al Departamento de Estadísticas Económicas del BCCR, en vista de que no venían especificadas junto con la matriz de datos. Una primera respuesta fue enviada al día siguiente y la segunda, que completa la información el 8 de febrero de ese año. La definición de los tamaños de las empresas, es el resultado de aplicar una fórmula utilizada por el Ministerio de Industria y Comercio que asigna un puntaje P a cada empresa en función de: a) número de trabajadores empleados, b) trabajadores empleados en el último período fiscal, c) parámetro de número de trabajadores del sector respectivo, d) factor del ingreso neto del último período fiscal (descontando devoluciones), el factor al activo neto, e) valor de los ingresos anuales netos en el último período fiscal, f) un parámetro monetario de referencia para los ingresos netos del sector correspondiente y finalmente, g) el

parámetro monetario de referencia para los activos netos del sector correspondiente (véase la fórmula y el resto de elementos metódicos en Anexo de este trabajo).⁷

El puntaje P obtenido de la aplicación de la fórmula se asigna de la siguiente manera:

| | |
|---------|-----------------|
| Micro | $1 < P > 10,$ |
| Pequeña | $10 < P > 35,$ |
| Mediana | $35 < P > 100,$ |
| Grandes | $100 < P.$ |

Como segundo paso, decidí calcular y analizar el índice de Herfindahl-Hirschman, un indicador usado para evaluar el grado de concentración del mercado; es decir, de acuerdo con la literatura, mide si el conjunto de empresas que lo conforman muestra un nivel de concentración de carácter oligopólico o monopolístico.⁸ Este indicador ha servido eficazmente para medir la concentración de sectores productivos y financieros (Rosenbluth, 1955; Córdova; Duque, 2019 p.10; Hacia A, 2021). El grado de concentración de los ingresos de los cuatro sectores productivos estudiados, de acuerdo con nuestras hipótesis centrales, ofrece, pues, como se verá más adelante, una cuantificación del grado oligo-monopólico de nuestra estructura productiva.

En un tercer paso, se utilizó el Índice de Gini IG para calcular el grado de concentración de los ingresos en los sectores productivos estudiados; seguí entonces los recientes lineamientos y consideraciones hechos en el trabajo de Medina (2001) sobre la utilización del índice para medir la concentración del ingreso, y el estudio de Córdova y Duque (2019) aplicando este índice al estudio de la concentración del producto empresarial, hecha para el Ecuador.

7 Reglamento del Ministerio de Industria y Comercio, artículos 14 y 17; véase fórmula en Anexo de esta investigación.

8 El índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) se define como la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de las clases. En nuestro caso, que no se tenía el dato de su participación en las ventas, pero se tiene el de su participación en los ingresos, el índice IHH muestra el grado de concentración de los ingresos del sector productivo.

Se está atento a las observaciones que hace Medina sobre las limitaciones de utilizar datos agregados en el cálculo del Índice, ya que los datos de que se dispone, suministrados por el BCCR, se encuentran agregados en las cuatro clases de empresa, micro, pequeña, mediana y grande. La relativa pérdida de precisión, del valor asumido por el Índice en las series agregadas, normalmente es de subvaloración, como lo señala el mismo Medina (op. cit., p.24), de tal manera que, como nuestro objetivo es verificar con los datos empíricos la hipótesis de la existencia de una tendencia hacia la concentración, la subvaloración de resultados favorables a la comprobación de la hipótesis solo vendría a robustecerla.⁹

Presentación sucinta de los resultados

Todos los cálculos muestran una altísima concentración del número de trabajadores contratados, del monto de los salarios pagados, del monto exportado y de los ingresos por la venta de sus productos en los cuatro sectores productivos en los que se llevó a cabo el estudio.

Es de notar en este sentido, el valor de las exportaciones que muestra una estructura muy concentrada, particularmente en el sector Agropecuario: más del 90 % del valor de las exportaciones del sector es llevada a cabo por las grandes empresas, y con tendencia creciente en el período, como puede verse en el Tabla 1:

9 Ha sido señalado, como ya se dijo en el texto, que lo más usual y conveniente para calcular el IG es partir de datos desagregados; el contar con datos agregados podría contraer un error de estimación. No obstante, en este caso, por mantener el mismo procedimiento de cálculo para todo el período, la comparación entre ellos no se ve afectada, aparte de la tendencia ya comentada arriba.

Tabla 1.

Costa Rica: Sector. Agropecuario, proporción del valor de las exportaciones, según tamaño de las empresas

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Micro | 0,74% | 0,64% | 0,74% | 0,76% | 0,79% | 0,61% | 0,53% |
| Pequeña | 2,72% | 3,07% | 2,83% | 3,45% | 2,42% | 2,51% | 2,60% |
| Mediana | 5,73% | 5,79% | 4,24% | 4,77% | 5,20% | 5,32% | 4,33% |
| Grande | 90,8% | 90,50% | 92,18% | 91,02% | 91,60% | 91,55% | 92,54% |

Fuente: Elaboración propia con los datos del BCCR.

Por otra parte, tanto este sector Agropecuario como el sector de la Construcción, son los dos sectores de los estudiados que presentan el mayor número de Microempresas en la estructura, con más del 80 % del total.

En cuanto a la contratación de trabajadores, se pudo determinar que en el sector Agropecuario es donde las grandes empresas contratan más del 70 % de los trabajadores empleados en el sector. Y es notable en los cuatros sectores una tendencia a la reducción entre las micro, pequeñas y medianas empresas de la proporción de trabajadores contratados en el período de 6 años que se estudia, mientras tiende a crecer esta proporción en las grandes.

Tabla 2.

Costa Rica: Proporción del empleo contratado por las grandes empresas, según principales sectores de la producción

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Agropecuario | 69,78% | 71,32% | 72,09% | 72,69% | 72,63% | 73,57% | 73,98% |
| Manufacturero | 52,31% | 52,79% | 53,23% | 52,59% | 52,61% | 53,05% | 53,89% |
| Construcción | 55,35% | 56,62% | 56,30% | 56,79% | 58,94% | 60,79% | 62,17% |
| Comercio Gnral. | 57,71% | 58,57% | 59,16% | 59,46% | 60,40% | 61,07% | 61,35% |

Otra relación interesante que se observó fue el comportamiento en el lapso de la proporción del ingreso total empresarial en los cuatro sectores, apropiado por las zGrandes empresas.

Tabla 3.

Costa Rica: proporción de las grandes empresas en el ingreso empresarial, según principales Sectores de la producción

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Agropecuario | 83,36% | 83,10% | 82,91% | 82,40% | 84,23% | 85,35% | 84,74% |
| Manufacturero | 92,02% | 91,97% | 91,84% | 91,44% | 91,74% | 91,96% | 92,03% |
| Construcción | 78,36% | 79,09% | 79,02% | 78,57% | 79,00% | 78,62% | 79,28% |
| Comercio General | 83,78% | 83,97% | 84,10% | 83,87% | 84,30% | 85,37% | 85,66% |

Fuente: Elaboración propia con datos del BCCR.

Puede observarse la altísima proporción del ingreso total que representan las Grandes empresas y particularmente en el sector Manufacturero en el que esta no baja del 90 %. Asimismo, para efecto de

nuestro interés, puede observarse también una tendencia general a un aumento de esta apropiación con el tiempo, en los cuatro sectores.

Ahora bien, como el propósito de esta investigación empírica es estudiar la concentración del ingreso en los sectores seleccionados y su evolución en el tiempo, la presentación de los resultados se condensó en el estudio de los indicadores de concentración precisamente, y se dejó para otra ocasión una exposición más descriptiva de las condiciones en que se encuentran los sectores escogidos en relación con las cinco variables estudiadas.

Para cuantificar más sintéticamente el grado de concentración de la producción en los sectores escogidos, se decidió calcular el índice de Herfindahl-Hirschman que, como ya se adelantó, es un indicador condensado de la concentración, en este caso, de los ingresos en los sectores Agropecuario, Manufacturero, Comercio General y Servicios; la distribución se ha hecho en 4 clases, con una distribución equitativa de 25 % cada uno, el IHH sería de 2.500. El Departamento de Justicia y la Comisión de Comercio de los Estados Unidos definen un mercado competitivo, sumándole al valor equitativo (1.000 en su caso) el 50 % de su valor (Córdoba, *et al*, p.11; Bromberg, *et al* (2024), lo que da para nuestro caso un índice de 3.750. Por encima de ese valor, los sectores afectados no son considerados competitivos.

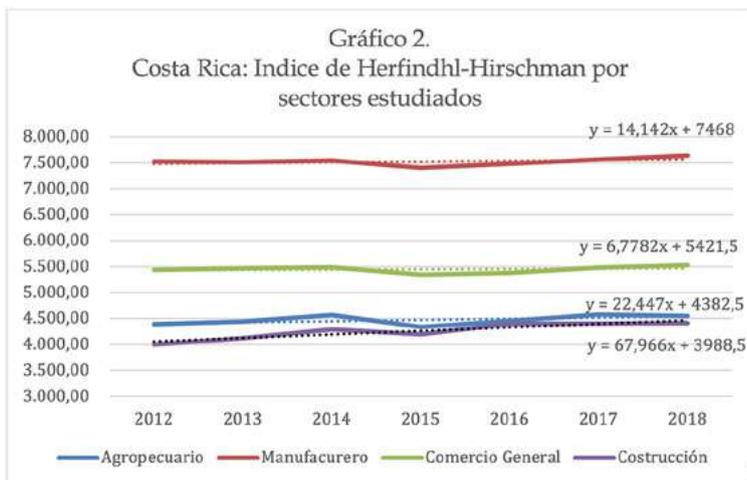
Tabla 4.

Costa Rica: índice de Herfindahl-Hirschman por sectores estudiados

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Agropecuario | 4 389,31 | 4 439,32 | 4 564,45 | 4 339,58 | 4 453,23 | 4 574,66 | 4 545,66 |
| Manufacturero | 7 523,34 | 7 511,53 | 7 547,03 | 7 402,39 | 7 479,57 | 7 566,83 | 7 640,95 |
| Comercio Genrl. | 5 439,04 | 5 469,81 | 5 490,38 | 5 347,98 | 5 378,95 | 5 484,17 | 5 529,87 |
| Construcción | 4 001,00 | 4 120,26 | 4 291,83 | 4 198,66 | 4 395,72 | 4 403,39 | 4 411,96 |

Construcción propia con datos del BCCR.

La tabla 4 puede ilustrarse con el Gráfico 2 a continuación:



Fuente: Tabla 4.

| | Factor lineal de X | R2 |
|------------------|---------------------------|-----------|
| Agropecuario | 22,447 | 0,2805 |
| Manufactura | 14,142 | 0,1699 |
| Comercio General | 6,778 | 0,0512 |
| Construcción | 67,966 | 0,8428 |

Como queda claro en el Gráfico 2, el índice de concentración IHH para los sectores analizados tiene una tendencia en el lapso de los siete años para los que obtuvimos los datos. Lo que bien confirma para ese lapso la hipótesis de una tendencia implícita en el proceso de acumulación de capital hacia la concentración del capital.

El resultado del cálculo de este indicador se presenta con el promedio simple del indicador en los seis años del período estudiado, en la Tabla No.5:

Tabla 5.

Costa Rica: promedio del Índice de Herfindahl-Hirschman por sectores estudiados

| Sector | IHH |
|-----------------|----------|
| Agropecuario | 4.472,32 |
| Manufacturero | 7.524,52 |
| Construcción | 4.260,40 |
| Comercio Genrl. | 5.844,60 |

Fuente: Elaboración propia con los datos del BCCR.

Con valores que no bajan de las 4.000 unidades en los sectores estudiados, la evidencia es que el sistema productivo nacional padece de una alta concentración de la producción en esos sectores que representan más de la mitad del valor de la producción. Los altos niveles de concentración de la producción encontrados en los principales sectores productivos del país, muestran el “estado competitivo” en que se encuentran; y nos parece improcedente pensar, con las condiciones en que se encuentra nuestra estructura, que nuestro sistema económico pueda ostentar los principios de eficiencia, de eficacia y de equidad productivas en la distribución de los recursos escasos existentes, que supone la teoría económica convencional.

Aparte de esta constatación, el otro objetivo importante del estudio, como se entenderá por los planteamientos que se hicieron en la primera parte, es constatar la existencia en la estructura productiva concentrada de Costa Rica, una tendencia al crecimiento de la *centralización* del valor de la producción en pocas manos. Hallar que el valor de la producción se centraliza con el tiempo alrededor de las grandes empresas, en detrimento del valor apropiado por las medianas, pequeñas y microempresas, ofrecería evidencia empírica de la existencia de una tendencia interna que produce concentración de la

producción entre las grandes empresas, que, de acuerdo con nuestra hipótesis, inevitablemente reduce y limita las condiciones competitivas en los sectores y, en general, en toda la economía del país.

Un hallazgo así vendría a confirmar, en términos parciales, pero ciertamente sustentada empíricamente, la hipótesis general de la existencia en el marco de un sistema productivo dominado por la racionalidad de la acumulación de capital, de una tendencia hacia la centralidad de la producción entre las grandes empresas, en los principales sectores económicos, que lógicamente afecta las condiciones de la competencia en el sistema, reduciendo su capacidad de orientar los recursos escasos hacia las necesidades sociales, expresadas a través del mecanismo de la oferta y la demanda y la formación de los precios en mercados en competencia.

Se está consciente de las limitaciones del estudio, particularmente por el lapso relativamente corto que ofrecen los datos proporcionados por el Banco Central (7 años). Sin embargo, se pensó que es importante iniciar la investigación y, de encontrar evidencia en el sentido esperado, ahondar en ella con más recursos e instrumentos analíticos.

Para cuantificar el comportamiento en el tiempo de una tendencia hacia una distribución creciente de la producción en los sectores estudiados de las grandes empresas, se decidió calcular el coeficiente de Gini ya que su limitación metodológica de no verse afectado por los niveles de producción en este caso (que podrían aumentar aun mostrando crecientes niveles de concentración), no invalida su eficacia para cuantificar con precisión el comportamiento en el tiempo del grado de concentración, en el sentido de medir la parte de la producción total que es llevada a cabo por cada una de las clases de tamaños de empresas.

El cálculo del coeficiente de Gini para cada uno de los años disponibles en la base de datos suministrada por el BCCR (2012 – 2018), en cada uno de los cuatro sectores de producción escogidos, se recoge en el Tabla No 4:

Tabla 6.
Costa Rica: índice de Gini por Ingreso de los Tamaños de Empresa, según sector de producción

| Sector/ año | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Agropecuario | 0,711 | 0,715 | 0,726 | 0,706 | 0,720 | ,732 | 0,726 |
| Manufactura | 0,902 | 0,902 | 0,903 | 0,899 | 0,902 | 0,906 | 0,910 |
| Construcción | 0,706 | 0,719 | 0,734 | 0,728 | 0,741 | 0,740 | 0,744 |
| Comercio General | 0,799 | 0,801 | 0,802 | 0,793 | 0,794 | 0,802 | 0,804 |

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del BCCR.

Para ilustrar mejor el resultado y visualizar la tendencia a la concentración del ingreso en las empresas más grandes en el lapso que va del 2012 al 2018, se presentan los datos de la Tabla 2 en el Gráfico 2:



Fuente: datos de la investigación.

| | Factor lineal de X | R2 |
|-----------------|---------------------------|-----------|
| Agropecuario | 0,0027 | 0,4029 |
| Manufactura | 0,0011 | 0,4309 |
| Construcción | 0,0059 | 0,8481 |
| Comercio Gnerl. | 0,0003 | 0,00255 |

Lo primero que puede observarse en los datos elaborados, es una altísima centralización del ingreso nacional en manos de las empresas más grandes. Coeficientes de Gini mayores de 0,7, como se obtienen para todos los años y en todos los principales cuatro sectores de la producción nacional, es una realidad que pone en entredicho seriamente la capacidad de nuestro sistema económico de resolver convenientemente la formación de una estructura de precios relativos eficiente y, por ende, la asignación adecuada de los recursos disponibles y de definir la justa remuneración de los factores de la producción (particularmente, trabajo y capital).

Está claro que la contraargumentación a esta interpretación de los resultados es que la competencia siempre se da entre las grandes empresas, entre las medianas, entre las pequeñas, etc.; y sería pertinente si se concibe un mercado segmentado en esas categorías. Pero un mercado es un todo único, donde se encuentran todos los recursos disponibles por la sociedad, los demandantes de los bienes o servicios y todas las empresas. No puede pensarse en un mercado segmentado donde la competencia se segmente según tamaños de empresas; el mercado debe garantizar que la totalidad de los recursos escasos disponibles por una sociedad sean utilizados eficaz y eficientemente, como supone el paradigma ortodoxo de la economía.

Baste pensar que las grandes empresas siempre tendrán condiciones más favorables, poder relativo de mercado, para dominar tanto en los mercados nacionales e internacionales de suministros como en los mercados de productos y en el de la fuerza de trabajo, en detrimento del resto de las empresas menores, y así para abajo

del escalafón. Y tener poder de mercado significa posibilidades de fijar precios, condiciones de venta, plazos favorables, garantías de sus productos, mejores condiciones financieras, entre otras muchas variables mercadotécnicas en función del interés de maximizar sus ganancias..., y por tanto, en detrimento del micro, pequeño y mediano empresariado y finalmente, del consumidor, que se ve constreñido a gastar su poder adquisitivo en mercados dominados y determinados por el poder de las grandes empresas, como se propuso en la reseña presentada en la primera parte de este trabajo.

Un segundo aspecto que resulta de la Figura 2 es la constatación de que las tangentes de las curvas que representan a los cuatro sectores son positivas, lo cual implica que hay un crecimiento de la concentración de la producción en ellos, en el lapso que va del año 2012 al 2018, como preveía la hipótesis del comportamiento de la acumulación de capital explicada en los capítulos anteriores.

Ciertamente, una comprobación suficiente de la hipótesis planteada debe comprender un lapso mayor; lamentablemente, no se dispone de los datos para poder llevar a cabo un estudio más concluyente. Pero, como ya se mencionó, se está satisfechos porque, con los datos de seis años, ya es posible encontrar evidencia importante que fortalece la presunción de la existencia de una tendencia en el tiempo hacia la concentración del ingreso, que se reflejaría en la producción, el número de trabajadores contratados, los salarios pagados, y las exportaciones, entre las grandes empresas, en detrimento de las demás empresas de menor tamaño. Y, desde luego, en detrimento de toda la población del país, por el uso inadecuado de los recursos disponibles y por la distribución desproporcionada y desquiciada de las remuneraciones de los factores que ella implica.

De acuerdo con el paradigma ortodoxo de la economía, una situación como la que revelan estos datos, de la estructura productiva de Costa Rica, con mercados altamente concentrados y una estructura productiva dominada por relativamente pocas empresas, establece un equilibrio macroeconómico vicioso, en el que no se ofrece lo que realmente necesita la población, no se remuneran los factores

de la producción proporcionalmente a su contribución y, por consiguiente, no se utilizan los recursos disponibles de manera eficaz. El sistema económico es ineficiente: podría generar más riqueza y distribuirla mejor, si se pudiera reducir la concentración de capital y el dominio de los mercados por las grandes empresas.

Breve conclusión

La situación descrita con los datos empíricos de este trabajo, da un indicio claro de que la estructura productiva de Costa Rica dista mucho de presentar las condiciones que supone el buen funcionamiento del sistema capitalista de mercado.

Más aún, de acuerdo con la hipótesis propuesta, que fue validada de la forma como se anotó arriba con los datos empíricos estudiados, la estructura económica, por sí misma, no puede crear las condiciones económicas que conduzcan a generar un equilibrio macroeconómico más armónico.¹⁰ Todo lo contrario, la tendencia es a crear condiciones que llevan a empeorar la ineficacia y la ineficiencia del sistema económico, con sus efectos en las otras dimensiones sociales, tales como las relaciones políticas, la cohesión social, la gobernabilidad, el reconocimiento y respeto a la institucionalidad, etc., aparte, desde luego, de la debida repartición de la riqueza generada y los objetivos, ya popularizados, del equilibrio medio ambiental.

La regulación de la racionalidad capitalista (la racionalidad orientada por la acumulación de capital) se nos presenta, así, como una necesidad civilizatoria. Ciertos mecanismos e instrumentos para regular la acumulación de capital a disposición de la institucionalidad del sistema social contemporáneo permitirían, si no hubiesen sido reducidos o eliminados, reducir los efectos deletéreos de

10 En el capítulo II se discutió cómo la acumulación de capital, como racionalidad de la acción económica, conduce a endogenizar la competencia en la matriz de variables, a disposición de las grandes empresas para maximizar su tasa de ganancia.

la acumulación desregulada actual y favorecerían el surgimiento de condiciones sociales económicas y políticas que redujeran las desproporciones actuales.

No vamos a extendernos desarrollando este tema; la naturaleza de este documento no lo permite. Se señala, para orientar su discusión, que hasta este momento han aparecido, históricamente, dos formas generales para regular la racionalidad capitalista: En primer lugar, el intento de regularla desde el Estado, con la versión más radical que pretendió sustituirla con la planificación de orientación político-técnica (en este modelo se encuentran experiencias con distintos grados de determinación política y técnica). Y, en segundo lugar, las más reformistas, tales como la conocida “planificación indicativa” con la que el Estado establece condiciones e incentivos de retornos de capital particulares que la corrigen o dirigen, y la “asistencialista”, que busca corregir los desequilibrios en la distribución del ingreso social con gasto público, asistiendo a los sectores sociales desfavorecidos. De más está decir —a estas alturas de la Historia— que ambas modalidades, la político-técnica con planificación centralizada, como las reformistas, con sus distintas composiciones de factores, no lograron el objetivo de alcanzar el equilibrio económico que sus sociedades demandaban.¹¹

Los desarrollos tecnológicos de los últimos años están creando capacidades colectivas de comunicación e interacción que, debidamente organizadas, permiten generar condiciones de oferta y demanda soberanas, de necesidades de consumo e iniciativas e inventivas de producción independientes de la capacidad de acumulación de capital, y de las remuneraciones por ella determinadas entre sus gestores, abriendo así la posibilidad del nacimiento de una nueva racionalidad emancipada de las urgencias de la acumulación de capital. En este momento, el genio, la sagacidad, el talento colectivo,

11 En el capítulo II se discutieron las principales dificultades que enfrentan estos modelos para alcanzar un equilibrio virtuoso que se aproxime de mejor manera a las necesidades históricas del momento.

tienen acceso a nuevas capacidades y opciones inéditas para organizar la producción colectiva regentada por una racionalidad acorde con las demandas y necesidades que formulan los nuevos retos que enfrenta la humanidad y el proceso civilizatorio.

Así explicada la organización productiva que viven las sociedades contemporáneas, la lectora y el lector podrán imaginar las múltiples combinaciones, con distintos grados de composición de los factores que se abren en el plano de la organización económica para nuestras sociedades. Combinación de factores como los antes señalados, tales como la planificación indicativa, la planificación presupuestaria del gasto y la inversión estatales, la política monetaria, la fiscal e impositiva, la creación e impulso de entes productivos del Estado, entre otros, que como resultado de la aplicación de estas nuevas condiciones generales de regulación y sustitución de la acumulación de capital, permitirían hacer surgir en el seno de nuestras sociedades relaciones de producción y de distribución del producto social más equitativas y más propias de las condiciones que demanda un nuevo proceso civilizatorio. Para no mencionar otras en los planos de la actividad política y de la actividad cultural, con la creación de instrumentos interactivos de consulta y expresión capaces de captar las necesidades y potencias populares, sin recurrir a los imperativos de la acumulación de capital.

Reconocimiento

Quiero reconocer los invaluable comentarios que me hizo la Lic. María Elena González, cuando le solicité que revisara el cálculo y procedimiento que había utilizado al estimar el Índice de Gini para medir el grado de concentración de los sectores productivos estudiados en este trabajo. Esa consulta motivó un rico intercambio de opiniones y comentarios que concordaron en el uso oportuno de dicho indicador con los datos agrupados, como los facilita el Banco Central de Costa Rica. Desde luego, los

eventuales errores incurridos y limitaciones no señaladas en este trabajo, son responsabilidad del autor.

Asimismo, quiero hacer un reconocimiento al señor Henry Vargas del Departamento de Estadísticas Económicas del Banco Central y a su asistente Ilse Sobrado González (en el momento de la solicitud), por elaborar los datos de acuerdo con nuestras necesidades y condiciones de investigación.

Finalmente, debo señalar que las observaciones hechas por los revisores de las revistas donde fueron presentados para su publicación, así como las que se hicieron para la publicación de este artículo, ayudaron sustancialmente a darle un carácter más académico y acabado a la versión presentada.

Bibliografía

Aglietta, Michael. (1997, 1999). *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Madrid, Buenos Aires. Ed. Siglo XXI.

Antillón, Walter. (17 de enero, de 2019). Derechos humanos y fondos públicos, San José: *El País*.CR, Opinión.

Azar, José; Schmalz, Martin C; y Tecu, Isabel. Anticompetitive effects of common ownership. (mayo 10, 2018). *Journal of Finance*, 73 (4). <https://ssrn.com/abstract=2427345>. or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2427345>

Banco Central de Costa Rica (2022) Indicadores empresariales. <https://www.bccr.fi.cr/indicadores-economicos>

Boyer, Robert (2020) La teoría de la regulación y el legado de Marx. *En Marx 200 años, presente, pasado y futuro*. México: Ed. FLACSO, pp. 301-336. https://www.researchgate.net/profile/Guilherme-Goncalves-28/publication/349660238_Marx_200_anos_Presente_pasado_y_futuro/links/6065dc2c299bf1252e21149b/Marx-200-anos-Presente-pasado-y-futuro.pdf#page=299

Bromberg Michael, Drury Amy, Velázquez, Vikki. (2024) Herfindahl-Hirsmán index (HHI): Definition, formula and example, *Investopedia*. <https://www.investopedia.com/terms/h/hhi.asp>.

Chacón Quesada, Karina y Vega Reyes. (2014). El control de las concentraciones económicas en Costa Rica a la luz de la reforma a la ley de Promoción de la competencia y defensa efectiva del consumidor, decreto legislativo número 9972. *Trabajo de Graduación*, Universidad de Costa Rica. <https://repo.sibdi.ucr.ac.cr/bitstream/123456789/2107/1/37199.pdf>

Córdova L., Fernando, Duque E., Gabriela. (2019). Análisis de la distribución de ingresos y beneficios empresariales por sectores económicos del Ecuador. *Ponencia al XXIV Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*, octubre 9, 10 y 11, México, D.F. https://www.researchgate.net/profile/Fernando-Cordova-Leon/publication/340285707_ANALISIS_DE_LA_DISTRIBUCION_DE_INGRESOS_Y_BENEFICIOS_EMPRESARIALES_POR_SECTORES_ECONOMICOS_DEL_ECUADOR/links/5e82804792851caef4aff80c/ANALISIS-DE-LA-DISTRIBUCION-DE-INGRESOS-Y-BENEFICIOS-EMPRESARIALES-POR-SECTORES-ECONOMICOS-DEL-ECUADOR.pdf

Davoudi, Leonardo; McKenna, Christopher; y Olegario Rowena (2018). The historical role of the corporation in society, *Journal of the British Academy*, 6 (s1), The British Academy, pp.17-47. <https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:061223ec-be77-4c78-9760-b97daa20fb54>

Hsieh, Nien-hê; Meyer, Marco; Rodin, David y Van't Klooster (2018). The social purpose, of corporations. *Journal of the British Academy*, 6 (s1), 17 diciembre, The British Academy, pp.49-73. https://eprints.whiterose.ac.uk/146462/1/JBA_6s1_Hsieh_Meyer_Rodin_Klooster.pdf

Godon, Jeffrey, N. (2018). Is corporate governance a first-order cause of the current malaise?. *Journal of British Academy*, 6 (s1), 19 diciembre, The British Academy, https://scholarship.law.columbia.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=4952&context=faculty_scholarship

Ferrando, Ammalisa; McAdam, Peter; Petroulakis, Filippos; Vives, Javier (2021) Product market structure and monetary policy: Evidence from the

Euro Area, *Working Paper No.2021/2632*, ECB. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/249905/1/ecb.wp2632.pdf>

Hammond, J. (1977) The efficiency theorems and market failure. En Kirman Alan, *Elements of general equilibrium analysis*, Blackwell Ed. <https://web.stanford.edu/~hammond/effMktFail.pdf>

Izurieta, Carlos, A. (1982) La concentración industrial en Costa Rica (1964,1975), *Comercio Exterior*, vol. 32, (12), pp. 1346-1357.

Medina, Fernando (2001) Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso, *Estudios Estadísticas y Prospectivos, División estadística y Proyecciones económicas*, Santiago, CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/2203eb76-e791-4b0b-aa8f-7791b1711a85/content>

Reuben-Soto, Sergio (2008) La crisis económica actual: una visión desde la economía política, *Revista Ciencias Económicas*, Vol.26, (2) segundo semestre de 2008, pp.71-103, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/download/7138/6822/>

Reuben-Soto, Sergio. (2012). Fundamentos hipotéticos para investigar la crisis económica contemporánea, *Revista Ciencias Económicas*, Vol.30, (2), pp. 89-130, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/download/8008/7630%20>

Reuben-Soto, Sergio (2018) "El capital a escala global-nacional y el malestar de las naciones, *Revista de Ciencias Sociales*, IV (162). pp. 107-115, San José: Universidad de Costa Rica. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/sociales/article/download/36585/37273>

Reuben-Soto, Sergio. (17 de enero, de 2019a). Algunas consideraciones desde la perspectiva de las ciencias económicas al voto 18-019511 de la Sala Constitucional sobre el Proyecto de ley #20.580 del expediente legislativo. San José: *El País CR*, Opinión. <https://www.elpais.cr/2019/01/17/algunas-consideraciones-desde-la-perspectiva-de-las-ciencias-economicas-al-voto-18-019511-de-la-sala-constitucional-sobre-el-proyecto-de-ley-con-20-580-del-expediente-legislativo/>

Reuben-Soto, Sergio. (2019b). La acumulación de capital trasgresora de la organización económica, *Revista de Economía Coyuntural*, 4 (3), pp.57-110. Santa Cruz de la Sierra: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales José Ortiz Mercado. Universidad Autónoma Gabriel René Moreno. https://mpira.ub.uni-muenchen.de/106544/1/MPRA_paper_106544.pdf

Reuben-Soto, Sergio (2020a). Los paradigmas de la economía y el liberalismo económico, *Oikos-Polis Revista latinoamericana de Ciencias Económicas y Sociales*, 5 (2), pp.1-20, Santa Cruz de la Sierra: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales Andrés Ortiz Mercado, Universidad Autónoma Gabriel René Moreno. https://www.researchgate.net/publication/334213007_Los_paradigmas_de_la_Economia_y_el_Neoliberalismo_Economico_The_Paradigms_of_Economics_and_Economic_Neoliberalism

Reuben-Soto, Sergio (2020b) Racionalidad Capitalista y principio económico, *Revista de Ciencias Económicas*, 39 (1), pp. 57–70. Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Costa Rica. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/download/47629/47333/>

Rodríguez, Guillermo. Las concentraciones extranjeras de agentes económicos con efectos anticompetitivos en Costa Rica: Posibilidades reales de mitigar el efecto anti competitivo. *Tesis para optar al grado de Licenciatura en Derecho*, Universidad de Costa Rica. <https://catalogosiidca.csuca.org/Record/UCR.000007853/Details>

Rosenbluth, Gideon (1955) Measures of concentration. En Stigler, George J. (Edt.) *Business concentration and price policy*, pp. 57-99. PrincetonNJ: Universities-National Bureau Committee for Economic Research. <https://www.nber.org/system/files/chapters/c0953/c0953.pdf>

Stigler, George J. (1955) (Edt.), *Business Concentration and Price Policy*. Princeton University Press. <https://www.nber.org/books-and-chapters/business-concentration-and-price-policy>

Villalonga, Belén (2018) The Impact of ownership on building sustainable and responsible businesses, *Journal of the British Academy*, 6 (s1), The British Academy, 19 december, pp.375-403. https://www.thebritishacademy.ac.uk/documents/971/JBA-6s1-Villalonga_0.pdf

Apéndice

Metodología aplicada para determinar el tamaño de las unidades jurídicas

La Ley Orgánica del Ministerio de Industria, Economía y Comercio (MEIC) y la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (No.8262) establece que el MEIC es el ente rector en la definición de las variables y los rangos que determinan la clasificación de las empresas según tamaño.

Por esta razón, el Banco Central de Costa Rica opta, como criterio medular, por la metodología del MEIC que se detalla inmediatamente:

Fórmula:

$$P = \left| \left(F_{pe} \cdot \frac{pe}{D_{pe}} + F_{impf} \cdot \frac{impf}{D_{impf}} + F_{an} \frac{an}{D_{an}} \right) \right| \cdot 100$$

Donde:

P: Porcentaje obtenido por la empresa.

F_{pe}: Factor al número de trabajadores empleados.

pe: Trabajadores promedio empleados por la empresa en el último período fiscal.

D_{pe}: Parámetro del número de trabajadores del sector respectivo.

impf: Valor de los ingresos anuales netos en el último período fiscal.

D_{impf}: Parámetro monetario de referencia para los ingresos netos del sector respectivo.

F_{an}: Factor de activo neto.

- Para el sector industrial corresponde al activo fijo neto del último período fiscal (afn).
- Para los otros sectores (comercio, servicios y tecnología de la información) corresponde al activo total neto del último período fiscal (atn).

Dan: Parámetro monetario de referencia para los activos netos del sector respectivo.

La fórmula anterior calcula un puntaje P por empresa, a partir del personal contratado en el período fiscal, el valor de las ventas anuales netas y el valor de los activos totales netos. Es aplicable para las actividades de manufactura, agropecuario, comercio y algunos servicios, tal como se definen en el CIIU4. Los valores de referencia de los parámetros de número de trabajadores y monetarios se ajustan anualmente, según se publican en el diario oficial La Gaceta. (BCCR, 2022, p.5).

Conclusiones

No es necesario extenderme en conclusiones; cada capítulo de esta compilación tiene las suyas. No obstante, vale la pena resaltar algunas generales.

Me parece importante, ante todo señalar, que el desarrollo del programa personal de investigación fue paulatinamente descubriendo aspectos que originalmente no habían sido definidos como temas de estudio, lo cual hizo que la exposición de los resultados con cada informe de investigación no tuviera un orden sistemático de exposición. No obstante, sí muestra una lógica indagadora de los fenómenos, cuando se observa el funcionamiento del sistema con una perspectiva crítica, como sistema que contiene contradicciones estructurales; lógica indagadora que quise conservar en el volumen para ilustrar el desarrollo del pensamiento en el proceso de investigación.

En este capítulo final trataré de resumir los principales resultados de manera expositiva.

Una primera conclusión que surgió al aplicar una mirada crítica a los fenómenos estudiados, fue que en las políticas planteadas desde la perspectiva del paradigma económico convencional para superar la crisis de la deuda externa del 2008 se propusieron, principalmente, dos objetivos: debilitar el modelo de desarrollo con participación del Estado y con acumulación de capital nacional concebido como el causante de la crisis y orientar las estructuras productivas nacionales hacia la empresa privada en un sistema de acumulación internacional de capital, que debía favorecer el crecimiento económico. La principal conclusión que llega en ese momento fue el inevitable derrape de las sociedades sometidas a esa transformación hacia una distribución desequilibrada del ingreso nacional, con las

consecuencias sociales que traen una baja movilidad social, la concentración en pocas manos de la riqueza y una baja cohesión social. Más aún, ya en ese momento me pareció que este problema no era suficiente para explicar el comportamiento cíclico errático que presentaba el sistema, lo que obligaba a seguir investigando sus relaciones fundamentales para identificar el origen de sus crisis.

Una segunda conclusión fue descubrir el carácter *acumulativo* que adquiere la producción colectiva cuando el sistema es dominado por las relaciones que establece el capital. Esta caracterización del sistema que hoy organiza la producción colectiva en nuestras sociedades, permitió resaltar la importancia del estudio de la empresa como ente principal del proceso de acumulación, dentro del cual se la convierte en asignadora de los recursos productivos, y entonces orientar la investigación hacia el estudio de sus objetivos y medios de acción.

La necesidad del estudio en profundidad del mecanismo de acumulación de capital condujo a una de las más importantes conclusiones a que llego con el método de indagación, descubrir la transformación de la razón de ser de la empresa: del abastecimiento de sus mercados y de sus clientes; a una nueva razón, la de la acumulación de capital y, por ella, la de maximización del retorno de sus inversiones.¹ Se operaba así la transformación que traía implícitas las relaciones capitalistas, y ahora es esa lógica, esa razón de acción, la que orienta la actividad empresarial.

El dominio de la racionalidad capitalista o razón de la acumulación del capital se manifiesta, entonces, como la principal guía de la actividad productiva colectiva. Y al mismo tiempo, con el estudio de esa nueva racionalidad, se hace patente un fenómeno que trae

1 Ya Adam Smith había intuido el problema implícito en esta transmutación de intereses: "It is by this superior knowledge of their own interest that they have frequently impose upon his generosity, and persuaded him to give up both his own interest, and that of the publick, from a very simple but honest conviction, that their interest, and not his, was the interest of the publick. The interest of the dealer, however, in any particular branch of trade or manufactures, is always in some respect different from, and even opposite to, that of the publick.", Smith A, p.267.

también implícito, y es el de la concentración del capital. La lógica de la acumulación de capital determina su crecimiento y su centralización, como ya Marx y Engels lo habían propuesto. La investigación se orienta, entonces, hacia explicar cómo esa razón genera las condiciones de concentración y centralización del capital.

Aparece así un sistema de relaciones que genera dos fenómenos importantes: por una parte, las empresas conformaban un sistema de producción colectiva orientado por la lógica de la acumulación de capital y, segunda, esa lógica generaba concentraciones crecientes de medios de producción y centralización de ellos en pocas manos.

El arbitrio en el uso del excedente por parte de empresas en condiciones de competencia por la acumulación de capital permitió, de acuerdo con la hipótesis expuesta, la orientación de partes de ese excedente, tanto a crear capacidades para modificar las condiciones de sus mercados y el establecimiento de los precios (con el Fondo de Acumulación Redundante), como el crecimiento desproporcionado de un consumo suntuario con el crecimiento del Fondo de Consumo Redundante.

Al llegar a este punto, era inevitable confrontar estas conclusiones alcanzadas en el ámbito de la empresa y mirarlas en perspectiva macroeconómica. No fue difícil caer en cuenta que surgía una situación contradictoria: por una parte, se descubren condiciones implícitas al funcionamiento de las empresas que definen una tendencia hacia la concentración de capital en sus mercados (sustentada con estudios y registros empíricos que se consideran en los Capítulos IV y VI y con el estudio empírico en el mercado costarricense) mientras que, por otra parte, la teoría establecía que el sistema debía funcionar eficazmente mientras sus mercados conservaran las condiciones requeridas para ser perfectos, cuya condición esencial fuera la

existencia de una competencia perfecta (cuanto más perfectos, más eficientes y eficaces fueran aquellos y viceversa).²

En relación con la hipótesis de la tendencia hacia la concentración de los mercados, ya en los capítulos hay referencias bibliográficas sobre estudios que dan cuenta de ella. No obstante, en recientes años estos estudios se han incrementado, desde los estudios sobre el comportamiento de actores en competencia (Simandan, D, 2018), sobre las concentraciones del sector farmacéutico y sus efectos (Stiglitz, J., Jayadev, A., 2010), en el mercado de trabajo (Furman, 2016, Rinz K., 2022), puede leerse también la discusión en la OCDE sobre el tema con los estudios de Odagiri para el Japón y de Furman sobre el efecto en la productividad en Estados Unidos (OCDE, 2019), en el sector de la Aviación Civil de los Estados Unidos (Goldstein, 2023), y en el sector de los espectáculos también de los Estados Unidos (Goldstein, 2024), entre otros. Por su parte, el tema de la concentración en el sector financiero-bancario, ha resultado en una polémica entre quienes suponen que, a mayor concentración, mayor estabilidad ante los riesgos financieros y quienes, por el contrario, señalan el aumento en las tasas de intermediación financiera, con detrimento al coste del crédito (Zurita, 2014), (Bayona, 2022).³

Entonces, lo que aparece como fenómeno complejo es el carácter de ese proceso de concentración de los mercados, ya que no puede ser entendido como un fenómeno monotónico o de tendencia regular,

2 El creciente proceso de concentración y monopolización de la economía norteamericana se hace patente con la reciente Declaración de Política (Policy Statement) de la Comisión Federal de Comercio (FTC) sobre métodos desleales de competencia, de noviembre de 2022, para hacer un conjunto de prácticas de negocio directamente punibles por la misma Comisión. (Cf. CeCo, 2022, Universidad Javeriana, Santiago). Mediante la Nueva Declaración, la FTC busca ampliar la aplicación de la Sección 5 de su ley, con el fin de perseguir y reprimir una serie de conductas de negocio, teniendo a la vista no solamente el bienestar de los consumidores, sino también otros fines, como la protección de las pequeñas empresas y, principalmente, de los trabajadores.

3 Debe quedar claro a lectores y lectoras, que el primer efecto señalado tiene que ver con la protección del valor de los ahorros del público, mientras que el segundo con el precio del factor capital y su remuneración, que es el tema que se discute en este volumen.

sino que ese proceso de concentración tiene un comportamiento con variaciones irregulares, pero sí con dirección a la densificación en el largo plazo. Así, se me presentó una situación que indicaba que había una disposición automática, por la misma naturaleza del mecanismo de producción, que hacía convertir al sistema productivo en un sistema ineficiente en cuanto a su capacidad ideal de alcanzar el principio económico, de lograr llenar las necesidades sociales con los menores recursos escasos disponibles.

Surgía, al final del examen con mirada crítica de nuestra organización económica, la explicación que se había propuesto desde un inicio el programa de investigación personal: un sistema productivo, regentado por la acumulación de capital genera condiciones que atentan contra la principal condición que hace al sistema eficiente y eficaz para alcanzar el principio económico: los mercados libres. Las crisis recurrentes del sistema, con efectos algunas veces de desabastecimiento de ciertos productos y servicios, otras de inflación, de rompimiento y quiebra de sectores, de pobreza y desigualdad en la distribución de los recursos escasos, de desproporción en la asignación de recursos disponibles entre las necesidades sociales acuciantes y superfluas, aparecían ahora debidas a la tendencia del capital a densificarse, que hace ineficaz el funcionamiento del sistema de asignación de los recursos escasos en relación con las necesidades sociales. Esa ineficiencia de brotes temporales pero acumulativos, es la que hace aparecer en las sociedades lo que denominamos “el malestar de las naciones”.

Al observar el desarrollo de esta razón de la actividad productiva dentro del sistema de la producción colectiva como una *racionalidad capitalista* pude entender su evolución en el tiempo, desde sus primeros arrestos con su incorporación en la actividad en mercados de producción artesano-serviles, el paulatino control de los sectores industriales y comerciales con su eficacia en la distribución de los recursos sociales escasos, el encanto de las sociedades por su capacidad de crear riqueza y mejorar sus condiciones de vida en mercados altamente competitivos, hasta el inicio de sus primeras crisis, la de

1873 particularmente circunscrita a las economías europeas y norteamericana, y la Gran Depresión de 1929 que Shumpeter denominó de “destrucción creativa”, originadas por el crecimiento de la concentración del capital, y hasta sus últimas expresiones, al establecer sistemas económicos altamente concentrados que resultan en sociedades anquilosadas, incapacitadas de encontrar una nueva razón de producción que no sea la acumulación de capital. Y, finalmente, pude advertir la extensión *colonizadora* (a lo Habermas) de esa razón de acción en otros ámbitos de la vida social, como necesidad de cuantificar (a-preciar) toda acción social con el objeto de obtener más de lo que se da.

Quizá convenga aclarar que mientras no se acepte la existencia de una contradicción en el sistema actual que organiza la producción, entre la acumulación y las remuneraciones a los factores, será posible encontrar soluciones parciales e insuficientes a las insolencias que presenta en determinados momentos, tales como soluciones a la inflación, al desempleo, al estancamiento, a la pobreza, recurriendo a políticas económicas o de corte asistencialista que corrijan parcialmente los desequilibrios; pero, ahora queda claro que esas soluciones no pueden ser más que parciales, temporales, limitadas, que incluso, en algunos casos, tienden más bien a fortalecer otros efectos creados por la misma contradicción, con el resultado de favorecer el desarrollo de nuevos *desequilibrios* posteriores.

Más aún, mientras durante los años de la Segunda Postguerra, por las razones que quiéranse encontrar, se habían establecido algunos mecanismos que regulaban la apropiación del excedente social en el sistema capitalista buscando una distribución regulada por objetivos políticos independientes de la razón capitalista, la crisis de *estancación* de los años ochenta del siglo XX, que se mencionó como el origen del programa de investigación personal que dio comienzo a estos estudios, convenció a algunos de que ella era al resultado de los mecanismos de regulación existentes, y que para resolver el futuro del sistema debían eliminarse estos, sin percatarse –cosa a la que hice referencia en mis primeros escritos– que la crisis de los años treinta, una de las peores

crisis que enfrentó y superó el sistema, había sido precisamente por la ausencia de las regulaciones existentes y superada durante 35 años con la incorporación de medidas de regulación política.

La crisis de *estancación*, así, me apareció como una coyuntura estructural resultado de esa contradicción interna. Y que, por ello, la única forma de resolverla –digámoslo aquí *grosso modo*– habría sido extremar los mecanismos de regulación política con presencia importante del gasto y la inversión públicos, la puesta en marcha por el Estado o sus trabajadores y trabajadoras de las empresas estratégicas, y la puesta a punto de un sistema público de crédito (entre las principales), que inevitablemente habría llevado a la *devaluación de los capitales*, como en los años treinta, pero sin sus consecuencias sociales y económico-productivas de aquella. O bien, como finalmente optó la mayoría de los gobiernos siguiendo las recomendaciones del paradigma económico vigente, conservando las características contradictorias de la organización existente, una vez equilibrado el sistema con las medidas anteriores, reconstruyendo desde el Estado las condiciones de los mercados dentro del sistema, reprivatizando lo estatizado con vistas a reconstituir mercados menos concentrados y a mejorar la *distribución competitiva* del excedente social..., hasta la siguiente inevitable crisis por concentración y densificación del capital. La política que se propuso, si bien buscaba alcanzar la segunda opción, en lo que resultó fue en la eliminación de los medios que reducían parcialmente el proceso de concentración, con lo que contribuyó a montar una estructura aún más condensada en los principales sectores productivos del sistema, confiando en la estructuración de un mercado libre global. Los procesos de acumulación de capital nacionales resollaron alentados por cierta apertura internacional de los mercados con equilibrios macroeconómicos sustentados en una estructura de asignación de recursos cada vez más desequilibrada en relación con las necesidades colectivas nacionales (de ahí sus crecientes necesidades represivas, contra derechos ciudadanos conquistados y anti-obreros), pero funcional para el proceso de acumulación de capital con las nuevas condiciones de distribución del ingreso.

De manera semejante, pero con perspectiva global, el resultado de la investigación plantea que el sistema capitalista no está capacitado, por su contradicción central, para organizar la producción colectiva a escala global. El crecimiento de la acumulación, su concentración y densificación en pocas manos y entre pocos países, presenta una situación dispareja para que sea la razón de su acumulación la que gobierne el proceso de producción globalizado. Lo que en algún momento se denominó la “fertilidad del capital” en determinados países, no es más que la presencia de grandes concentraciones de este que “fertilizan los rendimientos” por todo el conjunto de condiciones para su valoración que ofrecen dichas concentraciones, comparadas con el resto donde la densidad es menor, reduciendo de hecho el efecto del coste menor de la mano de obra o las regulaciones ambientales. De tal manera que la desigualdad en la distribución del capital presente tendería a acrecentarse en condiciones de un sistema capitalista globalmente articulado. En el Capítulo III se mencionan, además, otras condiciones que requeriría el capitalismo para poder funcionar como sistema organizador eficiente de la producción global y que no están presentes, o bien, que la misma organización nacional del sistema internacional no facilita, no obstante el esfuerzo que en esa dirección están haciendo los países que impulsan el establecimiento internacional de una institucionalidad que legitime la acumulación de capital, como organizadora de la producción globalizada. La concepción de un sistema global bajo la égida del capital, en las condiciones en que germina, no puede ser otra que la que surge de las entidades que dominan el proceso, esto es, las empresas transnacionales que, además, como ya se ha mencionado, orientan de manera determinante la acción de los gobiernos en los países donde se asientan. De ahí que me ha parecido necesario denominar este proceso de desarrollo capitalista a escala global como el del *transnacionalismo* o del nacionalismo transnacional.

La reflexión sustentada en esta perspectiva de la realidad contemporánea me mostraba una tendencia que parecía definirse por las mismas necesidades históricas del desarrollo de la humanidad:

su crecimiento demográfico, los recursos naturales finitos, los efectos ambientales de lo que hoy llaman, acertadamente, el período del Antropoceno como un largo período en el que los ritmos de la naturaleza se ven determinados por la actividad humana, y de manera importante, también, la competencia entre culturas en el inevitable proceso de homogenización cultural que tales condiciones requieren. Una tendencia, por tanto, que a pesar de retos importantes surgidos por la forma como llega, lleva al acoplamiento cooperativo de los pueblos: hacia una civilización global.

El mecanismo de la acumulación de capital que fue capaz de alcanzar altos niveles de organización y complejidad y lograr –al decir del viejo Marx– el imponente “desarrollo de las fuerzas productivas” de la humanidad mostrado hoy, ha llegado a un punto de clímax. Su futuro depende de la capacidad de su relación esencial de organizar la producción colectiva a escala global. No le queda de otra. Las condiciones que definen este punto imponen la articulación productiva de los pueblos. Las limitaciones naturales de ese mecanismo, no obstante, de acuerdo con la reflexión que he llevado a cabo en estos trabajos, parece limitarla seriamente para lograr su cometido. Los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso colectivo están generando una reacción social de rechazo, la ineficiencia real, la ineficacia en lograr las cantidades y los precios de los productos más necesitados por las poblaciones, la producción de bienes superfluos, el despilfarro de recursos, la contaminación del ambiente, las limitaciones de los recursos productivos no renovables, y los reclamos climáticos, se me presentan como barreras irremontables para la acumulación de capital.

Pero al mismo tiempo, comprendido el fenómeno en el marco del método dialéctico, se han desarrollado nuevos instrumentos de producción y administración, algunos originados propiamente en la gestión del capital súper centralizado y su necesidad de atender la demanda de enormes poblaciones en distintas partes del mundo, en los retos climáticos, en la relativa escasez de recursos naturales no renovables y de energía, cuando no, en los mismos desafíos que

requiere la colonización represiva de sectores sociales y territorios, que permiten pensar en su utilización para fundar una nueva relación de producción políticamente gerenciada.

Este despliegue de nuevos instrumentos productivos, administrativos, de comunicación interactiva, ofrecen condiciones para concebir una razón productiva que no requiera a la acumulación de capital como rectora de la organización de la producción colectiva, ofreciendo la oportunidad para organizar los mercados, sin que en ellos los precios deban estar signados por lo que he llamado el “timbre” del capital. Como digo al final del Capítulo VII:

... los desarrollos tecnológicos de los últimos años están creando capacidades colectivas de comunicación e interacción que, debidamente organizadas, permiten generar condiciones de oferta y demanda soberanas, de necesidades de consumo e iniciativas e inventivas de producción, independientes de la capacidad de acumulación de capital y de las remuneraciones por ella determinadas entre sus gestores, abriendo así la posibilidad del nacimiento de una nueva racionalidad emancipada de las urgencias de la acumulación de capital. En este momento, el genio, la sagacidad, el talento colectivo tienen acceso a nuevas capacidades y opciones inéditas para organizar la producción colectiva regentada por una racionalidad acorde con las demandas y necesidades que formulan los nuevos retos que enfrenta la humanidad y el proceso civilizatorio.

Solo para ilustrar el punto, actualmente, con los medios e instrumentos digitales, empresas como Amazon o Alibaba tienen la capacidad de administrar la demanda y la oferta de una población muchísimo mayor que la población de la URSS de 295 millones de personas en sus años finales, y poner en contacto a productores oferentes y clientes demandantes en distintas regiones del mundo.⁴ Se

4 Hago referencia a la URSS porque fue el último gran mercado administrado por medio de una planificación centralizada, cuyas limitaciones para identificar las necesidades de la población y establecer conexión con los sectores productivos, fueron las principales causas esgrimidas para explicar las deficiencias del sistema.

estima que Amazon tiene más de 310 millones de clientes en todo el mundo (eDesk, 2024, JungleScout, 2024) y en el 2021, tenía un crecimiento de 3.700 nuevos clientes diarios (Finbold, 2024). La persona que esté interesada, encontrará datos semejantes en otros sectores del comercio, la industria y las finanzas que ilustran la capacidad de administración, comunicación, interacción y respuesta que los nuevos instrumentos digitales ofrecen para crear una relación de producción políticamente administrada.

No es el objetivo de estas conclusiones debatir sobre las formas que asumiera la nueva organización de la producción colectiva, cuando la acumulación de capital deba ser sustituida como razón de producción para mejorar los resultados productivos de las sociedades. Las formas que intentaron hacerlo, fracasaron hasta ahora, y los nuevos intentos se hacen en condiciones de disponibilidad precaria de recursos y bajo limitaciones comerciales en casos como los de Cuba y Venezuela, principalmente, mientras que en otros como el de la China o Vietnam ameritan un estudio minucioso que tampoco puede ser abordado en este momento.

En el Capítulo VII se hizo referencia a dos formas generales que intentaron gestionar el sistema productivo, una directamente relacionada con la planificación centralizada (con distintos grados de “centralismo”) y la otra, con un mecanismo de regulación de la acumulación de capital por medios fiscales, de política económica y monetaria, de gasto público estratégico, que resultaba en el *asistencialismo*, en la redistribución estatal del ingreso nacional, tasando los excedentes redundantes, y redistribuyéndolos entre los sectores marginados por la injusta distribución del ingreso resultante.. La Planificación estatal y el Estado de Bienestar del siglo XX fueron experimentos que intentaron construir una relación de producción distinta en el primer caso y regulada en el segundo, a la de la acumulación de capital *tout court*. Ambos no dieron los resultados esperados. No contaban con ciertas condiciones e instrumentos necesarios para hacer eficiente y eficaz su gestión. La transición de la acumulación de capital como razón de producción hacia una nueva racionalidad,

será un largo y entorpecido proceso tanto de naturaleza económica como política y social. El éxito que está mostrando China no es una garantía de que esa sea la ruta. Con base en el razonamiento hecho en estos trabajos uno puede suponer que en China se debaten dos racionalidades encontradas y una intenta someter a la otra. La racionalidad capitalista se ve amenazada por una racionalidad socialista, y viceversa. La influencia del capital en el seno del gobierno dirigido por el Partido Comunista chino no debe ser despreciable, mientras se desarrollan emprendimientos dirigidos por el Estado con una racionalidad político-económica (incluyendo, paradójicamente, la competencia capitalista con las empresas occidentales para afianzar su estatus político en el mundo) en una especie de tumultuosa interacción de determinaciones encontradas.

Intentar predecir el desarrollo de las contradicciones, tanto en el lado de la racionalidad capitalista como en el lado de la racionalidad socialista, es un ejercicio que puede estar condenado a la maldición de Apolo sobre la divina Casandra: nadie creería en sus profecías. Hoy, Apolo usa a sus *influencers* para concretar su maldición sobre cualquiera que pretenda adivinar el futuro. Los hechos, no obstante, son tozudos como dijo alguna vez Marx, el dominio de la racionalidad capitalista está en juego en el tablero de una civilización globalizada. Y su reina, la acumulación de capital, está siendo amenazada por una fila de peones bien posicionados.

Bibliografía

CeCo (2022) El nuevo (y polémico) enfoque de la FTC sobre competencia desleal. Universidad Javeriana, Santiago. <https://centrocompetencia.com/el-nuevo-enfoque-de-la-ftc-competencia-desleal/>

eDesk. (2024). 4/5/2024, 16:41, <https://www.edesk.com/es/blog/amazon-statistics/>

Federal Trade Commission (2022) Policy statement regarding of unfair methods of competition under section 5 of the Federal Trade Commission Act file No. P221202. https://www.ftc.gov/system/files/ftc_gov/pdf/p221202sec5enforcementpolicystatement_002.pdf

Finbold (2024) 4/5/2024, 16:47, <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=https%3A%2F%2F>

Scout, J. (2024). 4/5/2024, 16:45, <https://www.edesk.com/es/blog/amazon-statistics/>

Sobre el autor

Sergio Reuben-Soto fue profesor de la Universidad Nacional (UNA) y de la Universidad de Costa Rica (UCR) entre 1974 y 2009. Anteriormente trabajó en una empresa familiar, en la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), como asistente del Departamento de Planificación, en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) donde coordinó con el Msc. Francisco Escobar el departamento de las Convenciones Colectiva de Trabajo destinado a organizar reuniones de coordinación entre los sindicatos y las organizaciones patronales, y en el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) como director de la sección de estudios económicos del Departamento de Planificación de esa institución. Su carrera académica la inició en la Universidad Nacional como docente e investigador en la Facultad de Ciencias Sociales y como presidente del sindicato de trabajadores firmó la primera convención colectiva de trabajo con la administración. Formaba parte de un grupo de trabajo para la creación del Departamento de Economía, cuando fue seleccionado para una beca del Gobierno de los Países Bajos para llevar a cabo un posgrado en Economía Política y Estudios en Población en la Universidad Autónoma de México y el Colegio de México. A su regreso de México se le ofreció la coordinación de la sección de demografía de la Escuela de Antropología y Sociología de la Universidad de Costa Rica. En esa universidad fue el director del Programa Centroamericano de Maestría en Sociología en dos períodos y director de la Escuela de Antropología y Sociología. Es autor de números artículos y libros enfocados a la interpretación de la realidad socioeconómica del país y de la región centroamericana y al estudio de la estructura de los hogares costarricenses. Ha sido invitado como participante en investigaciones e impartir seminarios en la Bergische Universität en Wuppertal, en la universidad

del Estado de Nueva York en Maryland, en el Instituto de Estudios de Iberoamérica y Portugal de la universidad de Salamanca, y al departamento de economía de la universidad Autónoma de Barcelona, en el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la universidad de Londres y en la Universidad Panamericana en México D.F. Así como a la Universidad Nacional y al Instituto Tecnológico de Costa Rica. Al jubilarse diseñó un programa personal de investigación, resultado del cual ha publicado los artículos académicos que conforman este libro, así como otros escritos publicados en medios de comunicación virtuales y escritos.

Acumulación de capital, razón capitalista y principio económico

Los orígenes de las crisis recurrentes del sistema capitalista

Este volumen recoge siete trabajos producto de un programa de investigación personal que Sergio Reuben-Soto comenzó a desarrollar en 2008, cuando la crisis de las *subprime* surgió en las bolsas estadounidenses y se extendió a todo el sistema económico mundial. A lo largo del libro, el autor desarrolla una crítica al estudio de las recientes crisis financieras hecho por las corrientes económicas hegemónicas y propone una perspectiva alternativa a través de los instrumentos que le ofrece la economía política. Desde este novedoso punto de vista teórico, se esclarece el modo en que los paradigmas económicos convencionales suponen que la regulación de la economía es la causante de las crisis recurrentes del sistema, cuando en verdad son la desregulación de los mercados y la liberación de los precios a su suerte los que constituyen el eje de las contradicciones funcionales del sistema económico vigente. Así, propone Reuben-Soto, los equilibrios macroeconómico producto de la acumulación de capital son, sin embargo, desequilibrios a nivel social, político y ambiental. Las necesidades de acumulación de capital definen una racionalidad que genera desestabilización social y malestar de los pueblos. En este contexto, el autor advierte sobre los peligros que acarrea que la inacción política esté respaldada por una comunidad de economistas expertos que no solo buscan hacer pasar estos equilibrios macroeconómicos como perfectos, sino que además recomiendan seguir impulsando una transformación política que resulta en la creación de condiciones que favorecen tales equilibrios espurios.



PPS Programa de Posgrado en
Sociología

 **CLACSO**

