

REC

revista de economía crítica

n. **24**
2017

segundo semestre

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

ARTÍCULOS

Quasi-racionalidad: una nota sobre Richard Thaler, premio Nobel 2017. <i>Juan Tugores Ques</i>	3-6
Déficit comercial como determinante de la tasa de interés y de los movimientos de capitales en México de 1950 a 2014. Un enfoque heterodoxo. <i>Trade deficit as a determinant of the interest rate and capital flows in Mexico from 1950 to 2014. A heterodox approach.</i> <i>Victor Manuel Isidro Luna</i>	7-19
Límites y contradicciones del postdesarrollismo como inspiración heterodoxa frente al desarrollo capitalista. <i>Limits and contradictions of post-developmentalism as a heterodox approach to capitalist development.</i> <i>Juan M. Ramírez-Cendrero</i>	20-35
Beneficios sin inversión en el capitalismo financiero. Una explicación marxista de las apariencias. <i>Profits without investment in financial capitalism. A marxist explanation of the appearances.</i> <i>Facund Forá Alcalde</i>	36-52
Financiación autonómica: un elemento de tensión en la economía valenciana. <i>Autonomous financing: an element of tension in the valencian economy.</i> <i>Néstor Vercher Savall</i>	53-71

CLÁSICOS U OLVIDADOS CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

Karl Marx y el libro I de <i>El Capital</i> (1867). <i>Diego Guerrero</i>	73-101
El Capital. Sección primera. Mercancía y dinero. Capítulo 1. La mercancía. <i>Karl Marx</i>	102-133

RECENSIONES BOOK REVIEWS

César Rendueles. <i>En bruto. Una reivindicación del materialismo histórico (2016).</i> <i>Diego Guerrero Jiménez</i>	135-139
Grégory Verdugo, <i>Les nouvelles inegalites du travail (2017).</i> <i>Eguzki Urteaga</i>	140-149
Juan Tugores. <i>¿Se puede prever el rumbo de la economía? (2017).</i> <i>Jordi Roca Jusmet</i>	150-152
Damian Grimshaw, Colette Fagan, Gail Hebson & Isabel Tavora. <i>Making work more equal. A new labour market segmentation approach (2017).</i> <i>Albert Recio Andreu</i>	153-155
Joaquín Estefanía. <i>Estos años bárbaros (2015).</i> <i>José Antonio Mérida Donoso</i>	156-158

IN MEMORIAM

En recuerdo de Antoni Domènech (1952-2017). <i>Daniel Raventós</i>	160-163
En memoria de "mi" James O'Connor (1930-2017). <i>Joan Martínez Alíer</i>	164-165

QUASI-RACIONALIDAD: UNA NOTA SOBRE RICHARD THALER, PREMIO NOBEL 2017

Juan Tugores Ques

Catedrático de Economía de la UB

La concesión del premio Nobel de Economía 2017 a Richard Thaler ha sido una sorpresa solo relativa. Figuraba en alguna de las "quinielas" que se podían encontrar en Internet en las semanas anteriores a la concesión del galardón, aunque en una posición menos destacada que otros como Olivier Blanchard, Paul Romer, Martin Feldstein - los tres muy "marcados" por sus importantes cargos políticos -, William Nordhaus o Robert Barro, con algunos "jóvenes" (para los parámetros de la Academia) como Dani Rodrik, Daron Acemoglu o Marc Melitz todavía en la larga lista de espera.

Pero también es cierto que en los últimos años las interacciones entre Economía y Psicología han merecido especial atención en el listado de los distinguidos con el Nobel. En un artículo publicado al día siguiente del veredicto, Robert Shiller¹ mencionaba que se trataría del sexto galardonado que viene trabajando en el ámbito de la "economía del comportamiento" - *behavioral economics* - junto a Daniel Kahneman, Elinor Ostrom, Robert Fogel, George Akerlof y el propio Shiller, aunque es cierto que algunos de esos nombres tuvieron en otros ámbitos las principales aportaciones. En ese mismo artículo Robert Shiller (galardonado en 2013) insiste en que la noción básica que comparte su trabajo con el de Thaler se refiere a las limitaciones que supone la hipótesis de "racionalidad a ultranza" como fundamento para entender el funcionamiento de muchos mercados (incluidos los financieros) en el mundo real. E insiste por ello en los recelos que este tipo de planteamientos que desafían la racionalidad más simple y estrictamente "matematizable" han generado en alguna parte muy influyente de la profesión.

MR. SPOCK, HOMER SIMPON Y LOS DOS ADAM SMITH

Por ello cabe destacar que probablemente la más sistemática y destacada aportación de Thaler ha sido la voluntad de reconciliar de forma más realista el comportamiento de los seres humanos en su toma de decisiones, económicas y extraeconómicas. Incorporando junto a los elementos de racionalidad algunas

¹ Shiller, R. (2017), "Another Nobel Surprise for Economics", Project-syndicate, 10 de octubre de 2017, disponible en: <https://www.project-syndicate.org/commentary/richard-thaler-nobel-behavioral-economics-by-robert-j--shiller-2017-10>

dimensiones que habían sido menospreciadas por la ortodoxia del denominado *homo economicus*. De hecho, Thaler pasó a ser más ampliamente conocido en la profesión a raíz de una sección que mantuvo durante algún tiempo en el *Journal of Economic Perspectives*, una de las publicaciones de referencia de la *American Economic Association*, bajo el título genérico de "Anomalías" en que presentaba casos que evidenciaban que el comportamiento real de los seres humanos no podía reducirse a la estricta noción de racionalidad, sino que había consideraciones, psicológicas y sociológicas, subjetivas y en ocasiones relacionados con la noción de equidad, que influían sobre las decisiones y el comportamiento de las personas.² Resultaba pues que la Economía era una parte de la familia de las ciencias humanas y sociales, y no sólo una parte de las matemáticas formales a las que demasiado a menudo se la quería reducir!

Este enfoque del comportamiento humano ha sido valorado de muy diversas formas. Así, una publicación como *The Atlantic* titulaba su referencia a la concesión del Nobel "*Richard Thaler gana el Nobel de Economía por matar al homo economicus*".³ El propio galardonado ha utilizado a veces la referencia a que las formulaciones económicas basadas en la ultra-racionalidad conducen a análisis y recomendaciones de políticas para un mundo en que los humanos nos comportamos como el cerebral Mr. Spock (de la serie *Star Trek*, para los que por motivos generacionales la referencia les sea ajena) ignorando las dimensiones más mundanas y viscerales de Homer Simpson (espero que esa referencia sea casi universalmente conocida). Más allá de metáforas pedagógicas, a mi entender se trata de que la economía y los economistas *volvamos* en cierto sentido al Adam Smith de 1759, el de la *Teoría de los Sentimientos Morales*, en que indagaba sobre los patrones de conducta de los seres humanos de una forma muy poliédrica, que incluía dimensiones de empatía, comparaciones o nociones de equidad, además de los comportamientos egoístas. Que en *La Riqueza de las Naciones*, en 1776, Smith acuñase la famosa referencia a la búsqueda del propio interés como *fuera motriz* de las decisiones económicas era una útil simplificación pero no un sustitutivo de las aportaciones iniciales del que sigue siendo el referente de la Economía Clásica. Lamentablemente, esa versión simplificada usurpó la aproximación más rica y amplia formulada por el mismo Smith que muchos de los que dicen inspirarse en él realmente están ignorando...y empobreciendo. La necesidad de (re)integrar la Economía con la Psicología y otras dimensiones del comportamiento es una clara idea-fuerza de Thaler, reflejada en la cita que eligió para iniciar el libro que mejor sistematiza el conjunto de sus aportaciones, *Misbehaving: the making of behavioral economics* (2015): la afirmación de Pareto (de 1906) según la cual el fundamento de la economía política, y en general de cualquier ciencia social, es "evidentemente" la psicología. Con los avances recientes que incluirían aspectos de las neurociencias y otros fundamentos psicobiológicos de las decisiones y comportamientos.

¿IRRACIONALIDAD RAZONABLE Y RELEVANTE?

El primer texto que leí de Richard Thaler fue su artículo, conjunto con Thomas Russell, sobre la "relevancia de la quasi-racionalidad en los mercados competitivos", publicado en *American Economic Review* en diciembre de 1985. En esa publicación ampliaban las líneas de investigación abiertas por Herbert Simon (Nobel en 1978) acerca de la "racionalidad limitada" y de Daniel Kahneman y Amos Tversky en lo que se refiere a cómo diferentes formas de ver o presentar las opciones existentes podían conducir a diferentes elecciones. Russell y Thaler definían como "quasi-racionalidad" a decisiones que eran respuestas coherentes a la forma de ver representados los problemas, aunque no coincidiesen con una estricta noción de "racionalidad optimizadora" y demostraban cómo incluso en mercados competitivos – de hecho, especialmente en mercados competitivos – esas presuntas "desviaciones" de la racionalidad ("errores" para la ortodoxia)

² En otro artículo publicado en noviembre de 2017 en Project-syndicate bajo el título de "la identidad moral del Homo Economicus", Ricardo Hausmann mencionaba los 6 Nobel que acumula la "economía del comportamiento" como señal de una nueva tendencia que debería acelerar la reformulación de los análisis más "economicistas" en favor de una concepción más amplia de las motivaciones de la conducta humana: <https://www.project-syndicate.org/commentary/homo-economicus-moral-psychology-revolution-by-ricardo-hausmann-2017-11>

³ <https://www.theatlantic.com/business/archive/2017/10/richard-thaler-nobel-economics/542400/>

podían mantenerse, obligando por tanto a revisar las preconcepciones y alcance sobre los parámetros de toma de decisiones. En otro artículo publicado poco antes en la misma revista y con el que enlazaban Russel y Thaler, otros autores como Haltiwanger y Waldman se referían a los "límites de la racionalidad" derivados de la heterogeneidad entre personas y sus formas de "ver las cosas" para alcanzar la conclusión de que no podían desprejiciarse como "marginales" esas constatables desviaciones de la ultra-racionalidad ya que sus implicaciones sobre los resultados eran importantes. Uno de los libros más conocidos de Thaler se titula precisamente *Quasi-rational Economics* y elabora esta idea que obliga a reformular, enriqueciéndola, la forma de analizar las decisiones humanas, induciendo a buscar el "cálculo mental" (*mental accounting*), la forma de "formular las alternativas" –el "relato" de las alternativas, se diría en la jerga más de moda- con que nos enfrentamos a ellas.

Otra línea importante que se deriva de estos planteamientos es el papel de las consideraciones de equidad. La nota de la Academia sueca en que explica la concesión del Nobel 2017 reconoce estos aspectos. Comportamientos de vendedores que, por ejemplo, aumentasen de forma notoria los precios de los paraguas un día de lluvia, u otros que se interpretasen como oportunistas o desleales, provocarían rechazo de los consumidores, que podrían llevar a caídas en las ventas. Un conocido experimento es el denominado "juego del ultimátum" en que dos personas son invitadas a compartir un premio, por ejemplo 100 euros, pero la persona A debe proponer a la otra B una forma de repartir esa cantidad que, de ser aceptada, se cumpliría pero de ser rechazado dejaría a ambos sin premio. Un planteamiento ultra-racional podría llevar a sugerir que A ofrecería un reparto "99 para A, 1 para B" con la expectativa de que B lo aceptaría ya que la opción de rechazo le dejaría con 0. Pero la experiencia tiende a mostrar que una propuesta tan asimétrica sería percibida como inequitativa y rechazada. ¡La equidad también importa, en contra de lo que algunos parecen opinar con demasiada frecuencia!

Otro aspecto en que Thaler aplica a la Economía nociones desarrolladas en el ámbito de la Psicología y en este caso asimismo en algunas experiencias en Neurociencias es la distinción entre actitudes o comportamientos del tipo *planning self* (planes con horizonte a largo plazo) y *doing self* (actitudes o comportamientos más sesgados a la inmediatez). Su análisis – en coautoría con Hersh Sheffrin – es una forma sugerente (de hecho, otra forma, ya que este tipo de comportamientos sí ha sido afrontado por diversos autores) de explicar casos en que limitar las opciones iniciales – renunciando a algunas de las disponibles a corto plazo – es una forma de "evitar tentaciones" que pese a su *discreto encanto* – o tal vez mejor a su *atracción fatal* – podrían ser poco recomendables (para la persona que decide y para el conjunto de la sociedad) a medio y largo plazo. Frente al argumento de la economía más tradicional ortodoxa de que "para un consumidor siempre es mejor tener más opciones a tener menos" una visión más amplia del comportamiento humano nos enseña que no es así. Y las experiencias de cómo insensateces o extravagancias (por utilizar la misma expresión que la nota oficial de la Academia Sueca) en ámbitos como los financieros condujeron a la crisis de la última década muestran *más allá de toda duda razonable* lo inadecuado para las personas y la sociedad de determinadas acumulaciones de decisiones que se justificaban como *optimizadoras*.

Tal vez el aspecto de las aportaciones de Richard Thaler que ha tenido más eco es su análisis del papel de los "marcos de referencia" que, en cierto modo, subsume como casos particulares los comentados en los párrafos anteriores y/o son de aplicación a otros muchos ámbitos. Las formas de presentar las opciones entre productos financieros, la manera de publicitar las posibilidades de premios en sorteos o, más cotidianamente, la utilización de ofertas del tipo "Page dos y llévese tres", son casos en que la configuración y a veces (tal vez demasiadas) la manipulación de la forma de presentar el "marco de referencia" de las elecciones aprovecha los elementos psicológicos de las decisiones en contra de los intereses de quien las adopta...y en beneficio de otros, a menudo con efectos socialmente nocivos y regresivos. Se acaban contratando determinados productos financieros que tienen un riesgo no bien evaluado y/o que no se adaptan al perfil y las necesidades de quien los adquiere, acabamos con un montón

de números de las más diversas loterías o, en algunos casos, adquiriendo productos que no se necesitaban realmente pero que "como estaban de oferta...". Por tanto, hay ingredientes de la no-racionalidad estricta que son reflejos interesantes (incluso valiosos) de la condición humana, pero en otros casos se trata de flancos a abusos e ineficiencias individuales y sociales que deberían reconducirse.

"EMPUJONCITOS" EN LA BUENA DIRECCIÓN

Una importante implicación del papel crucial de los "marcos de referencia" o *framing* con que se analizan las decisiones, a efectos de recomendaciones de medidas aplicadas, acerca de la utilidad de reformular las maneras en que las personas se enfrentan a los problemas y decisiones para inducir las decisiones que se consideran deseables, es la noción de *Nudge* -que podría traducirse por "pequeño empujón" (en el sentido de impulso, sugerencia o inducción) y que da título a otro de sus libros más mediáticos- escrito en coautoría con Cass Sunstein en 2008 - con el sugerente y ambicioso subtítulo de "*mejorando las decisiones acerca de la salud, la riqueza y la felicidad*". ¡Nada menos!

Bajo la denominación de *Nudge* (o mecanismos de *Nudging*) se proponen diversas vías para combinar el respeto a la libertad individual - no se trata de imposiciones o reglas legales - con la inducción a respuestas que sean beneficiosas para el conjunto de la sociedad...y los propios implicados en las decisiones. Un ejemplo muy citado es cómo incentivar el ahorro para la edad de jubilación a través del programa *Save More Tomorrow* en que cada persona asume hoy el compromiso de destinar una parte de los futuros aumentos de salario a ese tipo de ahorro, tratando de hacer menos cruda la elección entre consumo y ahorro *hoy* y tratando de incardinarla en una elección intertemporal que ciertamente se adopta ahora pero se aplica a situaciones de futuro. La flexibilidad del Programa es amplia e incluye la posibilidad de retirarse de él en cualquier momento, por lo que no queda bloqueada la futura capacidad de decisión pero sí se le ha dado un "empujoncito" para que, por defecto, se genere un flujo de ahorro para la jubilación. La técnica de cambiar cuáles son las opciones "por defecto" en pautas de decisión en ámbitos tan diversos como las donaciones de órganos o medidas relacionadas con el medioambiente son algunas de las que en algunas administraciones de Estados Unidos y el Reino Unido se habrían adoptado para tratar de "inducir" a comportamientos más prudentes y socialmente deseables de los que tal vez el *libre mercado* generaría.

La propuesta de este tipo de medidas de *nudging* en lugar de formulaciones o regulaciones más estrictas ha dado lugar a que los planteamientos de Thaler y sus coautores hayan sido calificados en ocasiones de *paternalismo libertario*, al tratar explícitamente de no restringir la libertad individual pero sí de "orientarla" en determinado sentido que se entiende adecuado para el propio interesado y para el bienestar social. Se trata en todo caso de medidas de intervención *light* o *soft* cuya evaluación de eficacia en todo caso debería compararse tanto con la ausencia total de medidas como con la alternativa de regulaciones más imperativas. Esta es la parte más polémica, aunque sugerente, de las formulaciones de Thaler. Pero, cabe insistir, el papel de sus reiterados mensajes en favor de integrar la Economía en una reformulación más integrada del conjunto de ciencias humanas y sociales sí merece en todo caso ser destacado y valorado.

DÉFICIT COMERCIAL COMO DETERMINANTE DE LA TASA DE INTERÉS Y DE LOS MOVIMIENTOS DE CAPITALES EN MÉXICO DE 1950 A 2014. UN ENFOQUE HETERODOXO

TRADE DEFICIT AS A DETERMINANT OF THE INTEREST RATE AND CAPITAL FLOWS IN MEXICO FROM 1950 TO 2014. A HETERODOX APPROACH

Víctor Manuel Isidro Luna

Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) e Instituto Politécnico Nacional (IPN)

Fecha de recepción: Diciembre 2016

Fecha de aceptación final: Junio 2017

Resumen

Nuestro objetivo en este artículo es mostrar que los países con déficit comercial necesitan atraer capitales externos por medio de subir su tasa de interés. En diferentes trabajos, A. Shaikh -siguiendo a Marx, a economistas clásicos y a economistas post-keynesianos como Harrod- ha propuesto que la atracción de capitales se debe al deterioro de variables reales como la balanza comercial. Se comprueba por medio de la causalidad de Granger que el déficit comercial antecede y es un predictor de la tasa de interés real libre de riesgo en México del período que va de 1950 a 2014.

Palabras clave: *flujo de capitales, tasa de interés, déficit comercial y México.*

Abstract

This article aims to test the hypothesis that countries with trade balance deficits need to set high interest rates to attract capital flows. In a series of papers, A. Shaikh has assembled this hypothesis based on Marx, Classical economists, and post-Keynesians such as Harrod. In this article, we used Mexico from the period 1950 to 2014 as a case study. In order to test our hypothesis, we use econometric techniques such as Granger causality to prove whether or not trade balance precedes and is a good predictor of the real interest rate free of risk.

Key words: *Capital Flows, Interest Rate, Trade deficit, and Mexico.*

JEL classification: B00, F4, N00, and O1

INTRODUCCIÓN

En México, en un período con pocos movimientos de capitales como la sustitución de importaciones, la tasa de crecimiento fue de 6.3 por ciento. Por otra parte, en un período con liberalización financiera, durante el neoliberalismo, la tasa de crecimiento ha sido de 2.2 por ciento. Los economistas neoclásicos consideran que, salvo casos especiales, los flujos de capitales contribuyen positivamente al crecimiento y al desarrollo de los países (Grabel, 2003; Vernengo y Rochon, 2000), sin embargo, la evidencia empírica no apoya esta aseveración ¿Por qué la entrada de capitales no influye directamente en el crecimiento y desarrollo de los países? El objetivo de este trabajo es mostrar que los déficits comerciales causan la atracción de capitales a corto plazo por medio del manejo de la tasa de interés. Esta relación entre déficit comercial, tasa de interés y flujo de capitales es expresada en Shaikh (1980, 1999, 2003, 2007, 2016) siguiendo las ideas de economistas clásicos, a Marx y a economistas post-keynesianos como Harrod (1963, 1969). Para probar empíricamente nuestro objetivo se estudia el caso de México de 1950 a 2014 utilizando la causalidad de Granger entre la balanza comercial y la tasa de interés real libre de riesgo.

Este artículo está dividido en 5 secciones. En la sección 2, se describe la relación entre flujos de capitales y crecimiento económico establecidas por algunas escuelas del pensamiento económico y se especifica la posición a seguir en este artículo; en la sección 3, se señala que la Inversión Extranjera Directa (IED) no tuvo gran relación con el crecimiento económico en México de 1950 a 2014; en la sección 4 se prueba la causalidad de Granger entre la balanza comercial y la tasa de interés real libre de riesgo. Finalmente, en la sección 5, se presentan las conclusiones.

FLUJOS DE CAPITALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Dentro de la posición conservadora, para la escuela neoclásica, el diferencial entre la inversión privada y el ahorro privado hacen necesaria la entrada de capitales. Por tanto, se considera que la entrada de capitales puede tener un efecto positivo en el crecimiento y en el desarrollo de los países (Green, 1976; Williamson, 1990; Dussel Peters et al., 2007). Los únicos casos donde los flujos de capitales se consideran negativos serían el endeudamiento de los Estados para incrementar su gasto público -ya que generan inflación y a la postre déficit comercial - y algunos flujos de capitales a corto plazo que ocasionan problemas macroeconómicos. Los dos problemas anteriormente referidos podrían ser resueltos si el Estado mantiene la disciplina fiscal en el caso primero y en el segundo caso si hay una adecuada regulación del sistema financiero (Mohsin and Mathieson ,1996; Carstens and Schawartz ,1998; Cárdenas Sánchez, 2015).

Dentro de las teorías heterodoxas, los flujos de capitales no tienen efectos tan positivos en el crecimiento ni ayudan al desarrollo de los países. Hay teorías que mencionan que los flujos de capitales pueden tener efectos positivos y negativos y otras que se inclinan a pensar que los flujos de capitales son enteramente negativos. Dentro de las primeras tenemos a los economistas del desarrollo, el estructuralismo y algunos autores post-keynesianos, y dentro de las segundas a diferentes vertientes del marxismo y post-keynesianos como Harrod (1963, 1969) y Kregel (2006, 2008).

Los economistas del desarrollo pensaron que los capitales del exterior podían complementar el ahorro interno de los países subdesarrollados vía deuda externa o IED (Cypher, 1997); sin embargo, lo anterior requería de condiciones excepcionales. Por ejemplo, Rosenstein-Rodan (1961) argumentó que tanto la deuda como la IED aumentaban automáticamente la inversión. En el caso específico de la deuda pensó que, si consistía en créditos a largo plazo (20 años) y en créditos blandos (90 años) con amplios períodos de gracia (20 años), podía fomentar un crecimiento económico que en el largo plazo fuera autofinanciable con recursos internos.

Por otra parte, para el estructuralismo los flujos de capitales debían ayudar a incrementar las tasas de inversión generadas con recursos internos; sin embargo, el pago del servicio de la deuda y la remisión de utilidades y dividendos a los países de origen podía absorber una gran cantidad de recursos disminuyendo

así el consumo y la tasa de inversión. Asimismo, frecuentemente, el estructuralismo notó que los flujos de capitales no ayudaban a un país a incrementar sus exportaciones (véase Prebisch, 1970). Otros autores estructuralistas (Paz, 1978), argumentaron que el déficit comercial provocaba la entrada de capitales y que el motivo de la existencia del déficit era el deterioro de los términos de intercambio. Este último, a su vez, estaría explicado por la especialización de los países periféricos en productos primarios (con poca productividad) y a la existencia de ciertas instituciones como el monopolio.

Por último, para autores post-keynesianos como Kalecki (1980), la deuda externa y la IED son positivas para el crecimiento económico si la entrada de capitales ayuda a incrementar la tasa de inversión y el consumo de bienes esenciales. Sin embargo, de acuerdo con Kalecki, la deuda y la IED en países subdesarrollados se utilizaban para resolver problemas en la balanza de pagos en regímenes de tipo cambio fijo.

Las tres visiones antes reseñadas no están exentas de problemas. Primeramente, para los economistas del desarrollo, los flujos de capitales pueden tener efectos positivos en el crecimiento únicamente bajo condiciones histórico-institucionales muy específicas, lo cual llevaría a no tomar en cuenta la dinámica del capitalismo. Por otra parte, en el caso del estructuralismo, si la entrada de capitales va de la mano con la atracción de nuevas tecnologías y de protección a la industria infante, el resultado sería que los países periféricos podrían incrementar su productividad y competir en el mercado mundial con los países centrales, en ese momento, los capitales internos se conjugarían con los externos para incrementar el crecimiento económico de los países periféricos; sin embargo, en este argumento no se sabe cuánto debe durar la protección o si todos los países podrían llegar a ser centrales. Por último, en el caso de Kalecki, para que los flujos de capitales repercutan en el crecimiento se necesitaría de una gran planeación del Estado que fuera forzada por la lucha de clases, punto en el cual, los países subdesarrollados no se han encontrado.

Dentro de las visiones marxistas hay escuelas que señalan que los efectos de los flujos de capitales pueden ser positivos o negativos, sin embargo, son estas últimas las más importantes y las que vamos a seguir en este trabajo.

Según Szymanski (1974), Marx señaló tres fases con respecto a la dirección de los flujos de capitales: (1) la explotación vía el saqueo abarca del siglo XVI al XVIII (los capitales van del sur hacia el norte); (2) la explotación vía el comercio internacional abarca parte del siglo XIX, en este período los países subdesarrollados son compradores de manufacturas de países desarrollados (los capitales van del sur hacia el norte); y por último (3) la era de las inversiones industriales que abarca de la última parte del siglo XIX a la actualidad (los capitales van del norte hacia el sur). En esta última fase, con base en las composiciones orgánicas de capital de los diferentes países, los capitales se mueven libremente de áreas donde existen tasas de ganancia bajas a áreas donde hay tasas de ganancia altas. El resultado final sería que los países subdesarrollados se podrían industrializar y ser más productivos. Sin embargo, hay dos visiones marxistas (la dependencia y la escuela del *Monthly Review* (MR)) señaladas por el mismo Szymanski (1974), y otra visión marxista elaborada posteriormente (ver Shaikh 1980, 1999, 2003, 2007, 2016) que cuestionan que los flujos de capitales contribuyan a incrementar la productividad y la industrialización de los países:

1. Para la escuela de la dependencia todo flujo internacional de capital es negativo debido a que la dirección de los flujos de capitales son siempre sur-norte y a que el pago del servicio de la deuda y los dividendos y utilidades que se remiten a los países de origen son más grandes que los capitales que ingresan por deuda e IED (ver Baran, 1952,1957; Frank, 1972);
2. Para los autores del MR, la movilidad de capitales y el incremento de la productividad e industrialización de los países subdesarrollados era válido en el capitalismo competitivo del siglo XIX, no así en el capitalismo monopólico del siglo XX. Según Sweezy y Magdoff (1971, ver

también Sweezy, 1970) el monopolio no permite la libre movilidad de capitales en busca de tasas de ganancia mayores y bloquea la entrada de nuevas empresas. Hay ramas monopolizadas en una economía que tienen rentabilidad alta pero la gran mayoría tiene una rentabilidad baja. Los monopolios no incrementan sus inversiones en actividades productivas y buscan otra salida a sus capitales como en áreas de consumo o de servicios financieros;

3. Por último, Shaikh (1980, 1999, 2007, 2016) argumenta que con libre comercio y movilidad de capitales los países menos productivos experimentarían déficit comercial así como reducción de los salarios reales, desempleo y pobreza. Para el autor, la principal característica del capitalismo es la competencia la cual la define como la lucha por los mercados y la reducción de costos. El comercio internacional está determinado por la productividad y los salarios reales; entonces, países poco productivos y con tasa de ganancia mayores que los países más productivos, tienen un deterioro en los términos de intercambio, déficit en la balanza comercial y por tal razón necesitan de la entrada de capitales. Así se tiene de acuerdo con el autor mencionado:

"En suma, el argumento es que los precios relativos de los bienes internacionales y, por tanto, los términos de intercambio de una nación, se regulan de la misma manera que los precios relativos nacionales. En ambos casos, los productores que tienen costos altos pierden con lo que tienen costos bajos, y la regiones (naciones) que tienen costos altos tienden a sufrir déficit comerciales que tienden a ser cubiertos mediante entradas de capital correspondiente (subsidios y préstamos). A diferencia de la teoría de los costos comparativos, no hay mecanismos mágicos que igualen automáticamente a todas las regiones (naciones)" (Shaikh, 2003: 15)

En la anterior idea expresada, Shaikh, sigue a Harrod (1963 y 1969). Este último señala que son los desequilibrios en el comercio internacional los que provocan los subsecuentes movimientos de capitales a corto plazo. Según Harrod (1963 y 1969), en los países con superávit comercial, la tasa de interés es baja, la inversión podría incrementar (dependiendo de la relación entre la tasa de inversión y la tasa de interés), la economía crece con el subsecuente aumento del consumo privado y del incremento de las importaciones por encima de las exportaciones. Los capitales podrían ir de países con superávit a países con déficit donde existe una tasa de interés más alta. En los países con déficit comercial, la tasa de interés sube, disminuye la tasa de crecimiento, disminuye el consumo privado y subsecuentemente las exportaciones deben crecer más rápido que las importaciones. El mecanismo antes referido estaría sujeto a funcionar dependiendo de las políticas de pleno empleo y deflacionarias que siga cada país; por otra parte, la eliminación de desequilibrios comerciales solamente podría ser solucionada con planeación mundial.

De acuerdo con Kregel (2006, 2008) la causalidad entre déficit comercial, tasa de interés y flujo de capitales rigió para el período de Bretton Woods (de después de la segunda guerra mundial a 1973). Sin embargo, en los últimos 40 años, la importancia de los flujos de capitales privados ha crecido y por tal razón son estos últimos los que causan los desequilibrios en el comercio internacional. Posteriormente a Bretton Woods, el incremento de la liquidez mundial ha dado oportunidad a países de no ajustarse y depreciar su tipo de cambio cuando tienen déficit comercial (Kregel, 2006, 2008). Asimismo, ha hecho que países superavitarios invirtieran en países con déficit provocando un nuevo patrón de comercio internacional entre empresas de las mismas corporaciones.

A continuación, en este artículo es probado si el déficit en la balanza comercial antecede a la tasa de interés real (e implícitamente a los capitales a corto plazo) por medio de la causalidad de Granger para México de 1950 a 2014. Rechazar la hipótesis de Shaikh y encontrar evidencia de que es la tasa de interés la que antecede a los déficits comerciales no equivale a dar sustento a la hipótesis de Kregel, ya que este autor se refiere tanto a los flujos de capitales a corto plazo como en el largo plazo. Sin embargo, coincidiendo con Kregel -de que el conjunto de los flujos de capitales no tienen efectos positivos en el

crecimiento económico- en el siguiente apartado se aborda la contribución de la entrada de capitales en México vía IED en el crecimiento económico, la inversión y la salida de capitales.

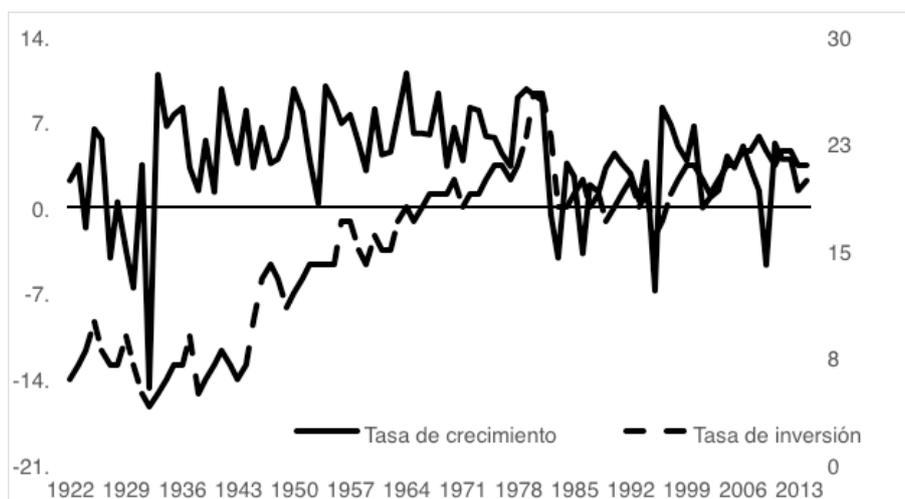
CRECIMIENTO ECONÓMICO, INVERSIÓN, IED Y TRANSFERENCIA NETA DE RECURSOS (TNR)

Es bien sabido que posteriormente a su independencia, México ha transitado por tres modelos de acumulación, el modelo primario exportador, la sustitución de importaciones y el neoliberalismo. Aunque todos los modelos de acumulación son procesos, en este artículo se distingue que el modelo primario exportador terminó en 1933 y dio paso a la entrada de la sustitución de importaciones que duró hasta 1981; de 1982 en adelante, México está en el modelo neoliberal. Nuestro criterio de selección para estos períodos se encuentra en la evolución de variables clave como la tasa de crecimiento del PIB, la tasa de inversión entre otras (como la convergencia con los EUA y el crecimiento del financiamiento público) y en la instauración de ciertas instituciones para lograr crecimiento. Por ejemplo, en la gráfica 1 se puede apreciar que de 1933 a 1981 el PIB real en México creció alrededor de 6 por ciento anual; asimismo, la tasa de inversión creció de niveles de 5 por ciento a inicios del período hasta alcanzar niveles de 25 por ciento al final del mismo (ver gráfica 1). Por tal motivo, durante ese período hubo cambio técnico en México y convergencia con los Estados Unidos. Además de lo anterior, la burguesía industrial mexicana se fortaleció gracias a la instauración de mercados protegidos y se construyó un sector financiero que funcionaba orgánicamente entre los bancos privados y sus financieras, el Banco de México y diferentes bancos de desarrollo (De Mobarak 2006, 2010; Garrido 2002, 2004, 2005; Amsden 2001; Isidro luna 2014).

Durante el neoliberalismo la tasa de crecimiento del PIB real ha fluctuado alrededor del 2.2 por ciento, el cambio técnico se ha hecho más lento y severas crisis se han presentado con más frecuencia. Aunado a lo anterior, muchas instituciones construidas para fomentar el crecimiento durante la sustitución de importaciones como las empresas estatales y los bancos de desarrollo fueron desmantelados o cambiaron radicalmente sus funciones (Villareal, 1983; Guillén Romo, 1996; Morais, 2008; Sosa Barajas, 2008; Isidro Luna, 2014).

GRÁFICA 1

Tasa de crecimiento del PIB real (eje izquierdo) y tasa de inversión (eje derecho)



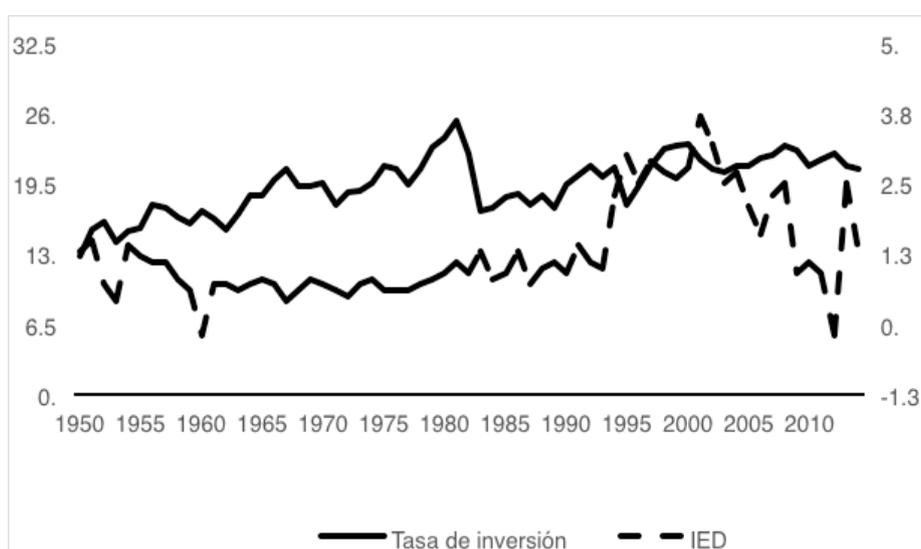
Fuente: Elaboración propia con base a INEGI (2016) para la tasa de crecimiento del PIB real y a MOxLAD (2016) para la tasa de inversión.

Con respecto a los flujos de capitales, se ha dicho en la sección anterior que sirven para cubrir el déficit en la balanza comercial y por tal motivo tiene que existir una tasa de interés real alta. Pero Shaikh argumenta que esto únicamente es válido para capitales a corto plazo, en ese sentido, se podría preguntar ¿la IED tuvo un papel clave en el crecimiento económico de México?

Desafortunadamente, la respuesta es negativa. Primeramente, tanto en la sustitución de importaciones (Bulmer-Thomas 1994) como en el neoliberalismo, el ingreso de capitales vía IED ha sido mínima. El promedio de 1950 a 1981 fue 4.3 como porcentaje de la inversión y de 0.77 por ciento del PIB; y durante la fase neoliberal ha sido de 8.5 por ciento con respecto a la inversión y de 1.7 como por ciento del PIB (ver la gráfica 2). Esta cantidad de recursos es baja incluso hasta para autores conservadores (ver O'Rourke 2001) que consideran que hubo más flujos de capitales a finales del siglo XIX que posteriormente a la segunda guerra mundial. Para el caso de México, O'Rourke (2001) señala que a finales del siglo XIX, el porcentaje de la IED respecto a la inversión llegó alcanzar niveles de 75 por ciento.

GRÁFICA 2

IED como porcentaje del PIB (eje izquierdo) e Inversión como porcentaje del PIB (eje derecho)



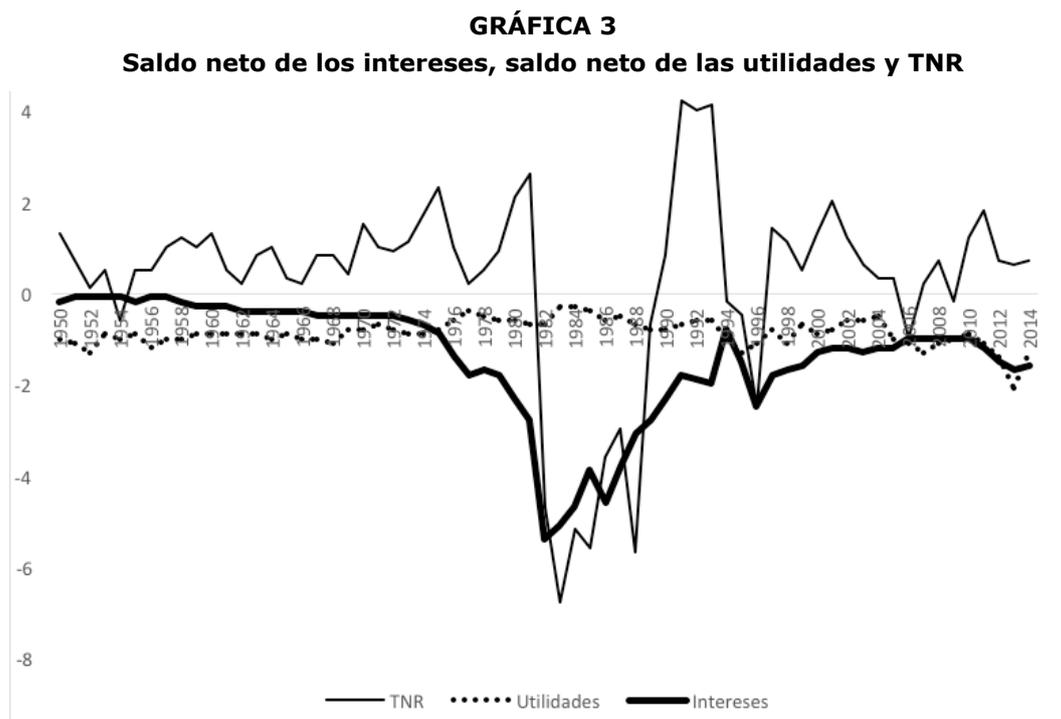
Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2016a) y CEPAL (2016b).

También se podría pensar, que aunque de poca cuantía, la IED puede tener efectos positivos en el crecimiento económico en el largo plazo porque incrementa los acervos de capital. Sin embargo, ese argumento está condicionado a: (1) que no salgan muchos capitales vía pago de utilidades y dividendos a los países de origen (ver Prebish, 1970; Harrod, 1969), (2) que no entren capitales sólo para pagar el servicio de la deuda, y/o (3) que no entren capitales para mantener el tipo de cambio estable (Kregel, 2006; 2008). En la gráfica 3 se presenta el pago neto de intereses de la deuda, el saldo neto del pago de utilidades y la Transferencia Neta de Recursos (TNR) que consta de la entrada de capitales menos la balanza de ingreso de la cuenta corriente que en mayor parte se compone del pago de intereses de la deuda y de utilidades. Cómo se puede apreciar, las TNR fueron positivas durante la sustitución de importaciones, pero difícilmente alcanzaron el 2 por ciento del PIB. Con la llegada del neoliberalismo, en muchos años las TNR han sido negativas o han experimentado fuertes fluctuaciones.

Gran parte de las TNR en los últimos años lo constituye el pago de utilidades y dividendos que se han incrementado notoriamente (ver gráfica 3). Sin embargo, durante los años ochenta gran parte de las TNR lo constituyó el pago de intereses de la deuda externa (Gurría 1993). De 1982 a 1988 para hacer frente al servicio de la deuda externa, México implantó políticas contraccionistas para generar un superávit comercial lo cual empobreció a la población. De 1989 a 1994, para reducir las TNR, México renegoció la deuda externa a condición de llevar a cabo políticas neoliberales como la privatización de empresas paraestatales y la liberalización de la cuenta de capitales. Durante el período en cuestión se vendieron

Telmex, Banamex, Bancomer y Mexicana de aviación entre otras empresas (Aspe 1993). Entonces, los anteriores hechos están bajo el mismo marco referido por A. Shaihk, porque México no es más productivo y no genera un superávit comercial (sin contraer su economía) es porque tiene que vender sus activos para pagar el servicio de la deuda.

Concluyendo, la IED debería aumentar la inversión y la productividad al ser un flujo de capital a largo plazo, sin embargo, en el caso de México, el monto de la IED ha sido mínimo y en ocasiones solamente ha servido para pagar el servicio de la deuda o ha causado una gran salida de recursos vía utilidades y dividendos al capital internacional.



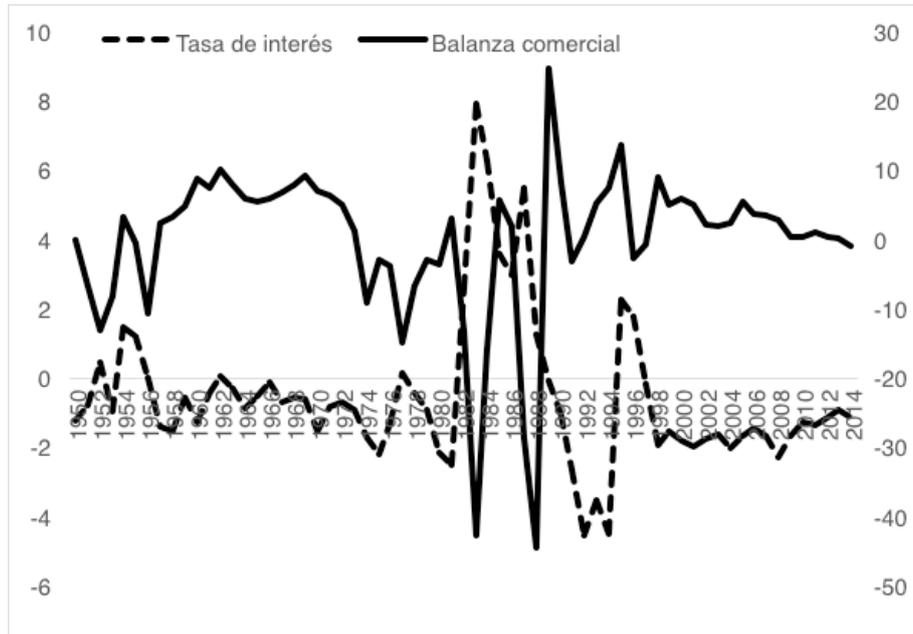
Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2016a) y CEPAL (2016b).

EVIDENCIA EMPÍRICA DE LA RELACIÓN BALANZA COMERCIAL, FLUJO DE CAPITALES Y TASA DE INTERÉS

En esta sección se probará que una tasa de interés real alta es colocada para atraer capitales y resolver problemas en la balanza comercial en México del período de 1950 a 2014. Las series de la balanza comercial fueron obtenidas de los cuadernos estadísticos de la CEPAL (2016a) de 1950 a 1980 y de esa fecha a la actualidad del anuario estadístico de la CEPAL (2016b), al resultado de la balanza comercial se dividió entre el PIB. Mientras tanto, la tasa de interés nominal anual libre de riesgo fue obtenida de Villalpando-Benitez (2000) para 1950 a 1977, de 1978 en adelante se utiliza la tasa de interés nominal de los CETES obtenida de la base de datos FRED Economic Data de Federal Reserve Bank of St. Louis (2016). Posteriormente, a la tasa de interés nominal se le restó la tasa de inflación para obtener la tasa de interés real. En la gráfica 4 muestra las dos variables antes mencionadas, salvo los primeros años de la década de los 1950, las dos series evolucionan de manera opuesta y se observa que el desarrollo estabilizador (aproximadamente de 1958 a 1970) necesitó de la entrada constante de capitales mediante una tasa de interés alta (Green, 1976; Reynolds, 1977; Ortiz 1998) para cumplir su objetivo de crecimiento económico, tipo de cambio fijo y baja inflación. Asimismo, se puede apreciar, que desde la crisis mundial de 2008, el déficit comercial se ha venido reduciendo al igual que la tasa de interés real.

GRÁFICA 4

Balanza comercial (eje izquierdo) como por ciento del PIB y tasa de interés real (eje derecho)

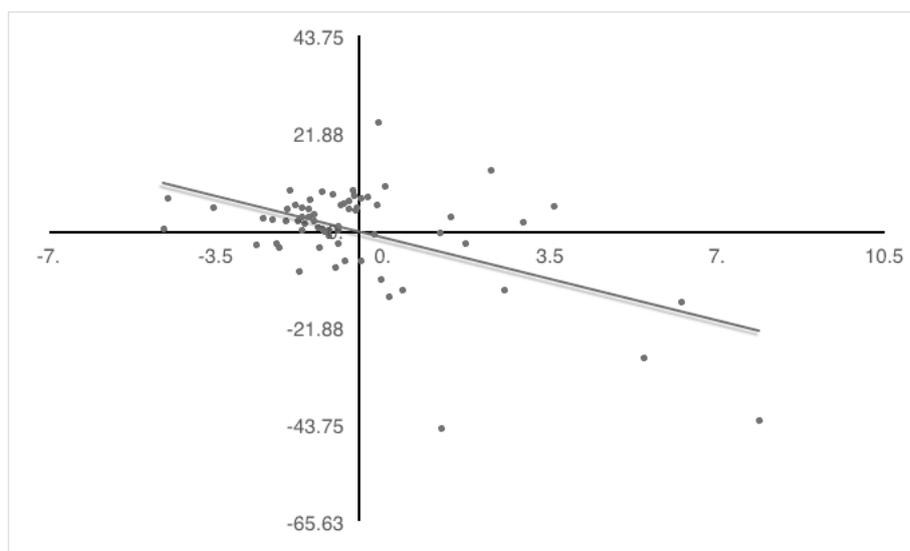


Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2016a, 2016b), Villalpando-Benitez (2000) y St. Louis Reserve (2016)

Claramente, se puede observar, que tanto la balanza comercial y la tasa de interés están relacionadas negativamente como se aprecia en la gráfica 5, y se confirma la hipótesis de que un país con déficit comercial sube la tasa de interés para atraer capitales. El coeficiente de correlación es de -52 por ciento. Sin, embargo, es clara la presencia de outliers como fueron la transición del gobierno de la Madrid al de Salinas de Gortari (1988-1989). Si se descontaran esos dos años la correlación es -59 por ciento.

Gráfica 5

Diagrama de dispersión entre balanza comercial como por ciento del PIB (eje horizontal) y la tasa real de interés real (eje vertical) de 1950 a 2014



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2016a, 2016b), Villalpando-Benitez (2000) y St. Louis Reserve (2016).

Una vez visto que las variables están correlacionadas, probamos si alguna de ellas antecede a la otra y puede resultar su predictor. Para ello, obtenemos primero el orden de cointegración de cada una de las series (ver el cuadro A1 en el anexo) y posteriormente se prueba la causalidad de Granger. Las series resultaron ser $I(1)$ y se rechaza la hipótesis nula de que la primera diferencia de la balanza comercial no antecede y no es buen predictor de la primera diferencia de la tasa de interés (ver cuadro 1). Por otra parte, se acepta la hipótesis nula, de que la primera diferencia de la tasa de interés no antecede y tampoco es un predictor de la primera diferencia de la balanza comercial. Finalmente las dos series no tienen entre ellas causalidad instantánea.

CUADRO 1.
Prueba de causalidad de Granger entre ΔBC y ΔTI

Hipotesis Nula	F-Test	P-value
ΔBC no tiene causalidad de Granger en ΔTI	9.48	1.3e-05
ΔBC no tiene causalidad instantánea de Granger en ΔTI	2.53	0.1114
Hipótesis Nula	Chi-squared	P-value
ΔTI no tiene causalidad de Granger en ΔBC	0.53	0.6611
ΔTI no tiene causalidad instantánea de Granger en ΔBC	2.53	0.1114

Δ Indica la primera diferencia

Fuente: Elaboración propia con base en R 3.3.

CONCLUSIONES

El principal objetivo de este trabajo fue mostrar que la balanza comercial antecede y es un buen predictor de la tasa de interés para el caso de México lo cual demuestra que los flujos de capitales a corto plazo sirven para cubrir déficits comerciales como lo han establecido Marx, economistas clásicos y algunos economistas post-keynesianos como Harrod. Para demostrar lo anterior, se vio lo siguiente: (1) la relación entre flujos de capitales y crecimiento económico de acuerdo a varias teorías del pensamiento económico como la neoclásica, la economía del desarrollo, el estructuralismo, el post-keynesianismo y el marxismo (2) que los flujos de capitales a largo plazo como la IED no tuvo efectos significativos en la inversión, ni contribuyó en el crecimiento económico posteriormente a la segunda guerra mundial. La IED frecuentemente se ha asociado en México a la salida de capitales vía pago de utilidades al capital extranjero, a vender empresas para pagar intereses de la deuda o para mantener la estabilidad del tipo de cambio, y (3) que la balanza comercial causa en el sentido de Granger la tasa de interés y no a la inversa, lo cual prueba la hipótesis de que países con déficit comercial deben atraer capitales vía una tasa de interés alta.

El hallazgo de este trabajo indicaría, siguiendo a Marx, que variables reales como los desequilibrios en el comercio internacional determinan el movimiento de variables financieras como la tasa de interés y los flujos de capitales. También este trabajo apunta a que si México no se vuelve más productivo y no genera superávits comerciales va a necesitar seguir atrayendo capitales y en muchas ocasiones no va a poder pagar el servicio de la deuda. Para cubrir este último, va a necesitar vender activos o realizar recortes al gasto público. La presente investigación fue llevada a cabo para México, pero deja abierto el campo a otras investigaciones empíricas que se realicen para otros países de América Latina para abarcar diferentes manifestaciones del capitalismo.

BIBLIOGRAFIA

- Amsden, H.A. (2001): *The Rise of the Rest: Challenges to the West from the Late-Industrialized Economies*, NY: Oxford University Press.
- Aspe, P. (1993): *El camino mexicano de la transformación económica*, México: FCE.
- Baran, P. (1952): "On the Political Economy of Backwardness", *The Manchester School of Economy and Social Studies* No. 1, pp. 66-84.
- Baran, P. (1967): *La economía política del crecimiento*, México: FCE.
- Bulmer-Thomas, V. (1994): *La historia económica de América Latina desde la independencia*, México: FCE.
- Cárdenas Sánchez, E. (2015): *El largo curso de la economía mexicana. De 1780 a nuestros días*, México: FCE.
- Carstens, A., M. Schwartz. (1998): "Capital Flows and the Financial Crisis in Mexico", *Journal of Asian Economics* No 9, pp. 207-226.
- CEPAL. (2016a): "Cuadernos estadísticos." Acceso el 28 de noviembre de 2016. http://interwp.cepal.org/cuaderno_37/index.htm
- CEPAL. (2016b): "Anuario estadístico de América Latina." Acceso el 28 de noviembre de 2016. http://interwp.cepal.org/anuario_estadistico/anuario_2016/
- Del Ángel Mobarak, G. (2006): *The Corporate Governance of the Mexican Banking System. A Historical Perspective: 1940-2000*, México: CIDE.
- Del Ángel Mobarak, Gustavo. (2010): "La paradoja del desarrollo financiero" en S. Kuntz (ed.) *Historia General de México. De la colonia a nuestros días*, pp. 635-666.
- Dussel Peters, E. (2000): *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Colorado: Lynne Reinner Publishers.
- Dussel Peters, E. y, M.A. Galindo Paliza., y E. Loría., y M. Mortimore. (2007): *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva, macro, meso, micro y territorial*, Mexico: Siglo XXI editores.
- Federal Reserve Bank of St. Louis. (2016): "Interest Rates, Government Securities, Treasury Bills for Mexico." Acceso el 6 de diciembre de 2016. https://search.stlouisfed.org/search?&client=Research-new&proxystylesheet=Research&site=Research&output=xml_no_dtd&num=30&getfields=*&q=mexico%20interest%20rate
- Frank, A.G. (1972): "The development of underdevelopment", en J. Cockcroft (ed.) *Latin American Theories of Development and Underdevelopment*, NY: Anchor Books, pp. 3-17.
- Garrido, C. (2002): "Industrialización y grandes empresas en el desarrollo estabilizador, 1958-1970", *Revista Análisis Económico* No. 35, pp. 233-267.
- Garrido C., and J. Martínez. (2004): "El sistema financiero mexicano evolución reciente y perspectivas", *El Cotidiano* No. 123, pp. 19-29.
- Garrido, C. (2005): *Desarrollo económico y procesos de financiamiento en México*, México: Siglo XXI editores.
- Gabel, I. (2003): "Averting the Crisis? Assessing Measures to Manage Financial Integration in Emerging Economies", *Cambridge Journal of Economics* No. 27, pp. 317-336.

- Green, R. (1976): *El endeudamiento público externo de México 1940-1973*, Méxi-co: El colegio de México.
- Guillén Romo, H. (1996). "Los mercados financieros y el derrumbe del neoliberalismo", *Investigación Económica* No. 56, pp. 271-298.
- Gurria, J.A. (1993): *La política de la deuda externa*, México: FCE.
- Harrod, R. (1963): *Economía internacional*. Madrid: Sociedad de estudios y publi-caciones.
- Harrod, R. (1969): *Money*, London: Macnillan.
- INEGI. (2016): "Banco de Información Económica." Acceso el 3 de enero de 2015. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Isidro Luna, V.M. (2014): "The Role of Development Banks in Development in the Process of Economic Development-Two Latin American Experiences: Mexico and Brazil", *World Review of Political Economy* No. 5, pp. 204-230.
- Kalecki, M: (1980). *Ensayos sobre las economías en vías en desarrollo*, Barcelona: Grijalbo.
- Kindleberger, C. y R. Aliber. (2011): *Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crises*, NY: Palgrave Macmillan.
- Kregel, J.(2008): *Financial Flows and International Imbalances-The Role of Catching- by the Late Industrializing Developing Countries*, NY: Levi Institute.
- Kregel, J. 2006: "Understanding Imbalances in a Globalised International Economic System" en J.J. Teunisson y A. Akkerman (ed.) *Global Imbalances and the U.S. Debt Problem— Should Developing Countries Support the U.S. Dollar?*, The Hague: Fondad, pp.
- Márquez, G. (2010): "Evolución y estructura del PIB, 1921-2010." En S. Kuntz (ed.) *Historia General de México. De la Colonia a nuestros días*, México: Colegio de México, pp. 549-572.
- Minsky,H. (2008): *Stabilizing an Unstable Economy*. NY: Mc Graw Hill.
- Morais, T. (2008). "The 1982 Bank Statization and Unintended Consequences for the emergence of Neoliberalism", *Canadian Journal of Political Science* No. 1, pp. 143-167.
- Mohsin, K., and D. Mathieson: (1996). "The Implications of International Capital Flows for Macroeconomic and Financial Policies", *International Journal of Finance* No. 1, pp. 155-160.
- MOxLAD. (2014): "Base de datos de historia económico de América Latina." Acceso el 3 de marzo 2014. <http://moxlad.fcs.edu.uy/>
- O'Rourke, K. (2001): *Globalization and Inequality. Historical Trends*, Massachusetts: NBER.
- Ortiz Mena, A. (1998): *El desarrollo estabilizador: Reflexiones sobre una época*, México: FCE.
- Paz, P. (1978): "Causas del endeudamiento de los países del tercer mundo", *Investigación económica* No. 33, pp. 205-230
- Prebish. R. (1970): *Transformación y desarrollo. La gran tarea de la América Latina*, México: FCE.
- Reynolds,C. (1977): "Por qué el desarrollo estabilizador de México fue en realidad desestabilizador", *El Trimestre Económico*, No. 176, pp. 997-1023-
- Rosenstein-Rodan. P.N. (1961): "International Aid for Underdeveloped Countries", *The review of Economics and Statistics* No. 2, pp. 107-138.
- Shaikh, A. (1980): "Foreign Trade and the Law of Value: Part II", *Science and Society* No. 44, pp. 27 – 57

- Shaikh, A. (1999): *Real Exchange Rates and International Mobility of Capital*, NY: Levy Institute.
- Shaikh, A. 2003: *La globalización y los mitos del libre comercio*, NY: New School University.
- Shaikh, A. (2007): *Globalization and the Myths of Free Trade: History, theory, and empirical evidence*, NY: Rutledge Frontiers of Political Economy.
- Shaikh, A. (2016): *Capitalism. Competition, Conflict, Crises*, NY: Oxford University Press.
- Sosa Barajas, S: (2008). *Ensayos sobre Macroeconomía Mexicana*, México: Tlaxcallan.
- Sweezy, P. (1970): *Teoría del desarrollo capitalista*, México: FCE.
- Sweezy, P., y H. Magdoff. (1971): *Dinámica del capitalismo norteamericano*, México: Editorial Nuestro Tiempo.
- Szymanski, A. (1974): "Marxist Theory and International Capital Flows", *Review of Radical Political Economics* No. 6, pp. 20 – 40.
- Valenzuela, J. (1995): "El modelo neoliberal, contenido y alternativas", *Investigación Económica* No. 54, pp. 9:27.
- Vernengo, M. y L.P. Rochon. (2000): "Exchange Rate Regimes and Capital Controls", *Challenge* No 6, pp. 76-92.
- Villalpando-Benitez, M. (2000): *The Political Economy of Banking Regulation: The case of Mexico, 1940-1978*, Ohio: The Ohio State University.
- Villareal, R. (1983): "La contrarrevolución monetarista en el centro y en la periferia", *El Trimestre Económico* No. 50, pp. 429-471.
- Williamson, J. (1990): *The progress of policy reform in Latin America*, Washington D.C.: Institute for International Economics.

ANEXO

CUADRO 1A
Prueba de raíz unitaria para la balanza comercial y la tasa de interés de México

Variable	ADF		PP		KPSS	
	A	B	A	B	η_{μ}	η_{τ}
TI	-2.29	-2.32	-5.79*	-5.81*	0.14*	0.14*
Δ TI	-7.86*	-7.92*	-13.71*	-14.84*	0.054*	0.054*
$\Delta\Delta$ TI	-11.41*	-11.52*	-20.40*	-24.72*	0.045*	0.043*
BC	-2.95	-2.81	-3.00	-2.99*	0.15*	0.099*
Δ BC	-4.39*	-4.44*	-8.43*	-8.53*	0.038*	0.033*
$\Delta\Delta$ BC	-6.28*	-6.34*	-22.26*	-22.47*	0.035*	0.035*

ADF indica Augmented Dickey–Fuller test; PP indica Phillips–Perron test; KPSS indica Kwiatkowski–Phillips–Schmidt–Shin test

Δ Indica la primera diferencia

Modelo A con constante y tendencia y modelo B con constante solamente.

η_{μ} y η_{τ} representa la prueba estadística KPSS, donde la hipótesis nula es que las series son estacionarias.

Significativas al 5 por ciento *

Conclusión: las series son I(1)

Fuente: Elaboración propia con base en el paquete estadístico R versión 3.3.

LÍMITES Y CONTRADICCIONES DEL POSTDESARROLLISMO COMO INSPIRACIÓN HETERODOXA FRENTE AL DESARROLLO CAPITALISTA

LIMITS AND CONTRADICTIONS OF POST- DEVELOPMENTALISM AS A HETERODOX APPROACH TO CAPITALIST DEVELOPMENT

Juan M. Ramírez-Cendrero¹

Dpto. de Economía Aplicada I (Economías Internacional y Desarrollo)

Universidad Complutense de Madrid

Fecha de recepción: Mayo 2017

Fecha de aceptación definitiva: Octubre 2017

Resumen

Una parte importante de los debates y controversias actuales alrededor del desarrollo y sus implicaciones se derivan del giro postestructuralista de los estudios del desarrollo. Particularmente, en los últimos años se han extendido las ideas y propuestas asociadas a planteamientos postdesarrollistas que intentan impulsar y liderar el discurso anticapitalista, impugnando incluso los esfuerzos por configurar horizontes de un desarrollo alternativo (no capitalista). No obstante, esa pretensión de impulsar alternativas al desarrollo, sin distinguir sus modalidades ni vincularlo con el debate sobre sistemas económicos, puede desarticular la construcción de estrategias de actuación viables y diluir una parte importante de los esfuerzos de la tradición heterodoxa, principalmente marxista. Este trabajo se propone valorar críticamente las limitaciones del *postdesarrollismo* para articular un paradigma heterodoxo que pueda medirse con los enfoques convencionales y hegemónicos en los estudios del desarrollo orientados, en definitiva, a la reproducción del desarrollo capitalista.

Palabras clave: *capitalismo, teorías del desarrollo, postdesarrollismo, decrecimiento*

Abstract

An important part of the current debates and controversies about development and their implications are derived from the post-structuralist turn of development studies. In particular, in recent years the ideas and proposals associated with post-developmental approaches have been extended, trying to promote and lead the anti-capitalist discourse, even challenging efforts to shape horizons of alternative development (non-capitalist). However, this claim to promote alternatives to development, without distinguishing its modalities or linking it with the debate on economic systems, can disrupt the construction of viable strategies of action and dilute important elements of the contributions advanced by the heterodox tradition, mainly. This work aims to critically assess the limitations of post-developmentalism to articulate a heterodox paradigm that can be measured with the conventional and hegemonic approaches in development studies oriented, ultimately, to the reproduction of capitalist development.

Key words: *capitalism, theories of development, post-developmentalism, de-growth*

¹ jmramire@ucm.es

INTRODUCCIÓN

Las propuestas postdesarrollistas han ganado difusión e influencia en el marco de los debates actuales sobre el desarrollo. De hecho, numerosos foros, asociaciones o asociaciones sociales de todo tipo identificadas con el postdesarrollismo han crecido de modo destacado en los últimos años. El colectivo *Revue Silence* en Francia, el grupo *Recerca i Decreixement* en Cataluña, el movimiento en favor del *simple living* o *downshift* en EE UU o Canadá, así como organizaciones impulsoras de cooperativas agroecológicas, o asociaciones para el establecimiento de jardines y granjas urbanas, son ejemplos de la difusión que las posiciones y propuestas inspiradas en el postdesarrollismo. Además, fundamentalmente en América Latina, las reflexiones sobre la naturaleza del desarrollo han adquirido solidez teórica y han encontrado cierta correspondencia en algunos procesos políticos de la región, procesos que han sido reflejados en algunas experiencias materializadas en Bolivia o Ecuador. Estos procesos constituyen, en conjunto, un escenario en el que algunos aspectos de las aproximaciones postdesarrollistas han progresado y se han plasmado en la reivindicación del pasado precolombino y en el rechazo del desarrollo entendido como mera transposición eurocéntrica.

En efecto, el postdesarrollismo propone impugnar y deconstruir la idea de desarrollo como expresión de un imaginario occidental que respondió en definitiva a la expansión del sistema económico capitalista y sus necesidades de legitimación. Este aspecto queda claramente reflejado en uno de los argumentos centrales de los análisis postdesarrollistas: la identificación entre desarrollo y crecimiento como expresión en definitiva del desarrollo capitalista, el único posible (Latouche 2004, Rist 1996, Trainer 2011). Esa identificación es la que justifica la reclamación de alternativas al desarrollo como la manera de eludir lo que el postdesarrollismo considera la quimera del desarrollo alternativo, también considerado por aquel como heredero del imaginario occidental y, por tanto, rechazable.

La dicotomía entre alternativas al desarrollo (que implica la construcción de horizontes que excluyan cualquier idea de desarrollo) y desarrollo alternativo (que supone mantener la aspiración al desarrollo, pero no cualquier desarrollo) es por tanto relevante en el debate sobre los derroteros del desarrollo y sus posibilidades. De este modo, la tradicional heterodoxia de la Economía del desarrollo ha quedado en gran medida desbordada por una nueva heterodoxia que denuncia no una modalidad de desarrollo (el desarrollo capitalista) sino el propio desarrollo, identificado como desarrollo capitalista. Por tanto, mientras la heterodoxia tradicional criticaba el adjetivo (*desarrollo capitalista*), la nueva heterodoxia critica el sustantivo (*desarrollo*) y considera redundante la idea de *desarrollo capitalista* ya que el desarrollo sólo puede ser capitalista.

Es cierto, sin embargo, que una parte importante de estas controversias, relevantes en el plano teórico, pierden relevancia cuando se analizan modalidades concretas de actuación y transformación. En esos casos, analizando experiencias concretas, la etiqueta que se pone a las mismas (¿desarrollo alternativo?, ¿alternativas al desarrollo?, en todo caso, más allá del desarrollo capitalista) pierde importancia. De hecho, muchas prácticas de organización social y económicas comunitarias mantenidas a lo largo del tiempo, normalmente en áreas rurales, son calificadas indistintamente como experiencias alternativas al desarrollo o como la expresión de un desarrollo alternativo².

Precisamente, la pujanza que en los últimos años están alcanzando las propuestas postdesarrollistas (como el decrecimiento) supone un desafío para los espacios críticos de la Economía del desarrollo, nutridos históricamente de las propuestas dependentistas (sobre todo las inspiradas en el neomarxismo), estructuralistas (especialmente el estructuralismo más audaz del último Raúl Prebisch, de Celso Furtado o de Pedro Vuskovich) o de la tradición heterogénea (no exenta de contradicciones) tercermundista (Bandung,

² Puede verse el estudio de la experiencia de Sarayaku en la Amazonía ecuatoriana en García, Ramírez-Cendrero y Santillán 2017.

Nuevo Orden Económico Internacional de la Asamblea General de la ONU, Comisión del Sur), inspirada en gran medida también en algunas contribuciones dependentistas y, sobre todo, estructuralistas.

Los años interseculares, tras el erial provocado por el Consenso de Washington en los debates sobre el desarrollo, presentaron una paulatina recuperación de impulsos reflexivos en la Economía del desarrollo, particularmente potenciando las propuestas heterodoxas y contestatarias cristalizadas en el Foro Social Mundial de Porto Alegre (cuya primera edición se llevó a cabo en 2001) y en las posiciones altermundialistas de *Otro mundo es posible*. El análisis postdesarrollista y las propuestas decrecentistas también van a cobrar protagonismo en ese renacer de las propuestas heterodoxas frente al neoliberalismo, sus secuelas (Postconsenso de Washington) y demás enfoques legitimadores del *status quo* (como el desarrollo humano).

Es necesario reconocer que, sin duda, los avances en la concienciación mundial de los límites medioambientales de la actividad económica humana, así como en la sistematización y creciente elaboración de las propuestas teóricas interpretativas del estatus de la naturaleza en la vida humana (Economía ecológica), han contribuido a la creciente difusión y aceptación de los planteamientos postdesarrollistas (Leff 2008, Riechmann 1995, Roca 2007). De este modo, los debates sobre el desarrollo presentan un creciente protagonismo de las propuestas postdesarrollistas y su propia consideración como alternativa *al* desarrollo. Dentro de los espacios heterodoxos del análisis económico, además, estos planteamientos han impulsado el discurso anticapitalista. No obstante, como se intenta mostrar en este trabajo, desplazar la búsqueda de un *desarrollo alternativo* (no capitalista) por el impulso de no muy definidas *alternativas al desarrollo* puede desarticular la construcción de estrategias de actuación viables y diluir una parte importante de los esfuerzos (teóricos y aplicados) consolidados en los últimos años.

Por tanto, el objetivo de este trabajo es sistematizar las limitaciones con que se encuentra el postdesarrollismo para articular un paradigma heterodoxo que pueda medirse con los enfoques convencionales y hegemónicos en los estudios del desarrollo, como el desarrollo humano. Es una reflexión que se inscribe por tanto en los debates actuales sobre el desarrollo, en concreto en los esfuerzos de reconstrucción y potenciación de las propuestas heterodoxas del desarrollo y de formulación de alternativas (desarrollistas y emancipatorias) al capitalismo. Así, la crítica postdesarrollista no proporciona los elementos necesarios para trascender al capitalismo, y muchas de sus propuestas pueden coexistir y ser compatibles con el capitalismo; en definitiva, el postdesarrollismo puede ser compatible con los intereses de los privilegiados. *La principal contribución del trabajo por tanto no es plantear una mera revisión crítica de la literatura postdesarrollista³ sino valorar su potencial para configurar un robusto e influyente enfoque para la construcción de alternativas emancipatorias.*

Ese ejercicio crítico debe partir de dos planteamientos iniciales: a) la existencia de espacios para un desarrollo alternativo al desarrollo capitalista; y b) el cuestionamiento de la identificación entre alternativas al desarrollo y alternativas al capitalismo, clave en el diagnóstico y propuestas postdesarrollistas, como se deriva de la afirmación según la cual *el antidesarrollismo es hoy el único anticapitalismo* (Amorós 2012:29. Ver también Ceceña 2013 o Taibo 2014). Para ello, primero se sistematizarán los principales argumentos del relato postdesarrollista como expresión del giro postestructuralista de los estudios del desarrollo. Y, a continuación, se identificarán las principales limitaciones del postdesarrollismo para articular un enfoque con potencia interpretativa y propositiva desde una perspectiva emancipatoria para construir alternativas al desarrollo capitalista. El trabajo finalizará con las principales conclusiones obtenidas.

³ Existen trabajos seminales en ese sentido, entre los que deben ser mencionados Corbridge (1998), Parfitt (2002) o Pieterse (1998).

EL GIRO POSTESTRUCTURALISTA EN EL DESARROLLO: EL POSTDESARROLLISMO

La economía crítica sobre el desarrollo en los años sesenta, setenta y primeros ochenta estuvo dominada en gran medida por la escuela de la dependencia, en la que coexistían no sin diatribas por lo menos⁴ dos grandes corrientes -los dependentistas reformistas y los teóricos neomarxistas de la dependencia (Kay 1989)- así como por otras teorías marxistas del desarrollo, tales como las teorías de la economía-mundo o sistema-mundo y sus derivaciones. A partir de estos presupuestos teóricos, el análisis del desarrollo buscaba explicaciones holísticas que integraran de modo coherente la dinámica económica mundial (la acumulación a escala mundial, el desarrollo desigual o la división internacional del trabajo) y la caracterización y evolución de las economías nacionales, divididas entre los centros capitalistas y la periferia subdesarrollada y dependiente. Estas muy generalizadoras teorías interpretaban cada fenómeno histórico o cada rasgo económico como un componente de una entidad mayor: la economía mundial capitalista sujeta a una lógica propia generadora de una dinámica reflejada en regularidades (tendencias estructurales, leyes sociales) que permitían comprender la totalidad de las realidades económicas. Esa manera de afrontar la interpretación de la realidad (la realidad económica y expresiones de la misma tales como el subdesarrollo y la dependencia) reflejaba la culminación de la moderna filosofía social radical, la heredera más audaz de la Ilustración y el positivismo europeo del siglo XIX, que aspiraba a una comprensión integrada de la realidad mundial a partir de universalizar tanto sus características como la racionalidad y los mecanismos sociales complejos que las generaban.

A partir de los años ochenta, van a emerger con fuerza un conjunto de planteamientos cada vez más alejados y escépticos con las interpretaciones holísticas que primaban la acción de esos mecanismos complejos frente a la voluntad de los seres humanos y su capacidad para moldear la realidad a partir de los símbolos y los conceptos⁵. Así, surgieron interpretaciones postestructuralistas que contemplaban una realidad de discontinuidades y complejidad más que de continuidades regulares, lineales y coherentes. Y frente al análisis holístico sin el cual no se comprendía la naturaleza de las partes (piedra angular del estructuralismo), los autores postestructuralistas querían recuperar el protagonismo de la singularidad (de los individuos, de los sucesos, de los conceptos). Y mientras la crítica marxista denunciaba el capitalismo con un lenguaje económico, la crítica postestructuralista usaba el lenguaje cultural para denunciar la modernidad (capitalista).

Este contraste alcanzó también a la percepción del desarrollo. Mientras las teorías marxistas dotaban al desarrollo de un carácter emancipatorio, el postestructuralismo lo identificaba con una estrategia del poder para su reproducción y el control social. En definitiva, la crítica postestructuralista va a expresar la desilusión y la pérdida de la confianza en las modernas metanarrativas y en los grandes conceptos colectivos (desarrollo, emancipación, sistema mundial, dependencia, liberación nacional), que las teorías marxistas del desarrollo habían llevado a su máxima expresión.

Este giro postestructuralista en los estudios del desarrollo va a plasmarse en las propuestas y análisis del postdesarrollismo y en posiciones como el decrecimiento, corrientes con elementos comunes aunque no exentas de heterogeneidades⁶. Hay muchos antecedentes teóricos del postdesarrollismo y son varios los trabajos que permiten una aproximación bastante completa a sus postulados. Pieterse (1998) o Peet y Hartwick (1999) y, sobre todo, Corbridge (1998) presentan una sistemática ordenación y una valoración de las más influyentes contribuciones de esta corriente. Así mismo, García (2012) o Latouche

⁴ Palma (1981) habla de tres corrientes.

⁵ Baudrillard (1983) señalaba que los signos y códigos culturales fueron los constituyentes originarios de la vida social, mucho más que las relaciones sociales establecidas en la producción material. Era la forma en que los pensadores postestructuralistas querían alejarse del marxismo.

⁶ Escobar (2015) presenta un exhaustivo trabajo en el que intenta construir un "diálogo" entre ambas corrientes encuadradas, en todo caso, en lo que denomina *discursos sobre las transiciones*. Así mismo, Unceta (2013) clarifica la naturaleza y las relaciones entre postdesarrollismo, decrecimiento y otras expresiones postdesarrollistas, como el buen vivir.

(2006) también identifican los fundamentos originarios del decrecimiento. El giro postestructuralista en los estudios de desarrollo puede comprenderse a partir de la confluencia de varias corrientes de pensamiento, fundamentalmente la filosofía de la postmodernidad, la crítica sociohistórica y antropológica al desarrollo y las críticas medioambientales a los efectos del crecimiento y el desarrollo en la naturaleza. Así, el postdesarrollismo no puede entenderse sin el pensamiento postestructuralista y, además, confluyó con el pensamiento feminista y ecologista radical rechazando tanto las teorías ortodoxas del desarrollo como las propuestas derivadas de los enfoques alternativos, incluyendo las teorías marxistas, tradicionalmente hegemónicas entre los enfoques heterodoxos del desarrollo, como se ha dicho.

En primer lugar, la crítica a la modernidad que hizo Ivan Illich (1997) cuestionó los beneficios que el mundo moderno, incluidos el sistema de salud pública universal⁷ o la educación, podían suponer para todos los países, especialmente los países no occidentales. Illich entendió el subdesarrollo no como un insuficiente nivel de vida (tal y como era entendido en la postguerra), sino como una forma de conciencia, un estado mental en el que las necesidades sociales se convertían en mercancías que la mayoría de la sociedad aspiraba a lograr pero nunca alcanzaba⁸. Para Illich, en permanente combate contra el universalismo de los valores y de los conceptos, no había que establecer una utopía normativa (como ha sido entendido en general el desarrollo, y no sólo en la tradición heterodoxa y contestataria). Al contrario, el objetivo debía ser el establecimiento de los presupuestos formales de un proceso que permitiera a cualquier colectividad elegir continuamente su propia utopía realizable de modo que las particularidades locales no quedaran difuminadas o liquidadas ante el universalismo del desarrollo y de los grandes conceptos que recogían el anhelo utópico y emancipatorio, tales como la liberación nacional, el socialismo o la revolución.

En segundo lugar, desde los años ochenta del siglo pasado, el desarrollo va a ser abordado con creciente escepticismo a partir de los fracasos asociados a su búsqueda, la cual va a ser impugnada y transformada en quimera. El sueño del desarrollo se tornó pesadilla para algunos autores que entendieron el desarrollo como occidentalización y, por tanto, como imposición eurocéntrica al resto del mundo. Las críticas sociohistóricas al desarrollo lo calificaron como religión o creencia (*belief*) moderna (Rist 1996), como un relato inventado (Wolfgang Sachs 1992), como una expresión cultural que recogía tanto un conjunto de prácticas económicas y sociales (propias de los países capitalistas occidentales) como un discurso (institucional, ideológico y académico) legitimador de estas prácticas; en definitiva la universalización del desarrollo capitalista. Por tanto, desde una perspectiva antropológica el concepto del desarrollo se criticaba como la expresión cultural y conceptual del colonialismo occidental, de donde se derivaría la necesidad de descolonizar el imaginario colectivo sobre el desarrollo (Escobar 1995) o de entender que la pobreza percibida culturalmente no necesitaba ser pobreza real (Shiva 1988)⁹. Todos estos autores denunciaron la imposición de una visión eurocéntrica (occidental) de desarrollo sobre el resto de los países, visión que, además, era identificada como modernidad y presentada por el discurso occidental como una condición superior (y preferible) frente a la tradición.

Y, en tercer lugar, el giro postestructuralista del desarrollo se apoyó también en los análisis derivados de las denuncias de los efectos medioambientales del desarrollo sobre la naturaleza. En esos análisis confluyen aportaciones como la bioeconomía (Georgescu-Roegen 1975) o el ecodesarrollo (Ignacy Sachs 1980) para destacar la imposibilidad de un crecimiento económico (identificado con el desarrollo) infinito en un planeta con límites físicos, lo que obliga a pensar la economía en el seno de la biosfera es decir,

⁷ Para Illich, la universalización de la asistencia sanitaria atentaba contra la autonomía del individuo y creaba dependencia del Estado o del sistema.

⁸ "We have embodied our world view in our institutions and are now their prisoners. Factories, news media, hospitals, governments and schools produce goods and services packaged to contain our view of the world. We -the rich- conceive of progress as the expansion of these establishments" (Illich 1997:95).

⁹ En efecto, para Shiva (1988:10), "culturally perceived poverty need not be real material poverty: subsistence economies which serve basic needs through self provisioning are not poor in the sense of being deprived. Yet the ideology of development declares them so."

a contemplar las repercusiones físicas y ambientales de la actividad económica. Los defensores del decrecimiento concluirán que esos límites obligan a renunciar al desarrollo como objetivo social, asumiendo como inviables modalidades de desarrollo compatibles con esas restricciones y, por tanto, entendiendo el llamado desarrollo sostenible como oxímoron. Las implicaciones conceptuales, interpretativas y estratégicas de este análisis van a impulsar al decrecimiento como foco fuertemente atractivo entre los críticos del desarrollo capitalista y de las formas de vida urbana e industrial propias de las economías centrales (Hamilton 2006, Trainer 2011).

A partir de estas fuentes inspiradoras, el postdesarrollismo, expresión heterogénea¹⁰ del giro postestructuralista en los estudios del desarrollo, puede ser reflejado en cuatro aspectos centrales¹¹. En primer lugar, el postdesarrollismo supone *un cambio copernicano en la percepción y actitudes hacia el desarrollo al ser entendido como un discurso dominante de la modernidad occidental* (frente al anhelo perseguido en los estudios del desarrollo). El postdesarrollismo es, ante todo, una reacción a la modernidad. Por tanto, la clave de la condena postmodernista del desarrollo es su identificación con la modernidad, presentada en el discurso occidental como una condición superior. El desarrollo, en definitiva, sería la (natural) occidentalización del mundo¹² a partir de la generalización del crecimiento económico capitalista (Rist 1996, Sachs 1992). Desde esta perspectiva, el desarrollo, como la pobreza, son construcciones sociales que no existen en sentido objetivo¹³ fuera del discurso (cuerpo de ideas, conceptos y teorías) del desarrollo, y sólo pueden ser conocidos a través del discurso (Escobar 1992 y 1995, Rahnema 1997). De aquí se deriva un ataque frontal a la industria del desarrollo, incluyendo investigadores, políticos, gestores y agencias de desarrollo. En definitiva, para estos autores "ha llegado el momento de reconocer el desarrollo como mito maligno" en la medida en que "(l)as 'tres décadas de desarrollo' han sido una gran experimento irresponsable que ha fracasado miserablemente" (Esteva 1985:78).

En segundo lugar, *la crítica a la modernidad alcanza aspectos sustanciales de la Ilustración, especialmente el universalismo y la tendencia a proclamar la validez de ciertas categorías independientemente de las culturas y especificidades locales de allí donde se manifestaran*. Esto va a suponer un rechazo al materialismo como concepción del mundo así como a la economía política como ciencia social. De ahí la distancia entre el postdesarrollismo y el marxismo: para los postdesarrollistas, el marxismo no haría más que encerrar las particularidades locales en un corsé rígido modelado según criterios eurocéntricos. En definitiva, el discurso antimoderno consideró que el rechazo al capitalismo debía basarse en los valores culturales locales y tradicionales, y no en un nuevo universalismo eurocéntrico (aunque fuera anticapitalista) como el marxismo.

En tercer lugar, se propone *una revalorización de las sociedades no capitalistas tradicionales* ya que, en definitiva, la vida en el mundo no desarrollado no eran tan negativa, sino que, al contrario, permitía espacios de realización y satisfacción personal que el desarrollo arruinó (Kiely 1999, Peet y Hartwick 1999). De este modo el postdesarrollismo tiende a relativizar el valor de algunos aspectos esenciales de lo que tradicionalmente se ha entendido como progreso, a la vez que se reivindica la importancia de modos tradicionales de pensamiento y práctica social condenados o relegados precisamente en nombre del progreso.

Por último, el postdesarrollismo *impulsará reflexiones alternativas sobre lo que es o deber ser una vida buena*. En este sentido, se apuesta por que una buena vida se asocie a ámbitos locales, en contacto con la tierra y con las comunidades locales, según las "*Gandhian notions of beauty, frugality and simplicity*"

¹⁰ "Post-development is by no means a homogeneous current" (Pieterse 1998:361).

¹¹ Dos publicaciones colectivas de referencia, auténticas obras seminales del giro postestructuralista del desarrollo, son Rahnema y Bawtree (eds.)(1997) y Sachs (ed.)(2002). Véase también Rist (1996).

¹² "From the star, development's hidden agenda was nothing else than Westernization of the world. (...) The mental space in which people dream and act is largely occupied today by Western imagery" (Sachs 1992:3-4).

¹³ "Poverty is a myth, a construct and the invention of a particular civilization" (Rahnema 1997:158).

(Corbridge 1998:139). Esa vida sencilla, *simple living* en Sachs (1997) o *simpler way* en Trainer (2011), se presenta en dos versiones: la ecológica y la espiritual. La dimensión ecológica exige una reducción drástica (rápida y de gran alcance) del uso de los recursos de la naturaleza en el camino hacia una "revolución de la suficiencia", lo que implica tanto racionalización de los medios como extrema moderación de los fines (Sachs 1997). Por su parte, la dimensión espiritual de la vida buena implica relegar lo material, subordinarlo a un ideal de belleza que es fundamentalmente inmaterial y no asociado al consumo (Gandhi 1997). Todo ello implica una idea de la vida buena asociada a la paz y armonía que se lograrían con la sencillez, con modos de vida menos materiales, donde la búsqueda de la felicidad se asociara a fuentes espirituales más que a patrones de consumo.

Una vez aclarados tanto los antecedentes inspiradores como los aspectos distintivos de los planteamientos postdesarrollistas, serán vistas a continuación qué debilidades son identificadas desde una perspectiva emancipatoria que asuma la superación del desarrollo capitalista como horizonte factible.

LÍMITES Y DEBILIDADES DEL POSTDESARROLLISMO

Son muchas las críticas que se han formulado a los análisis y propuestas inspirados en el postdesarrollismo, tanto a su fundamentación filosófica (postestructuralismo) como a la consistencia de su discurso, la fundamentación de sus interpretaciones o al alcance de sus propuestas (Corbridge 1998, Kiely 1999, Parfitt 2002, Pieterse 1998 y 2000). Este trabajo, como se ha mencionado en la introducción, se plantea una crítica a los análisis y propuestas postdesarrollistas a partir de sus limitaciones como fuente inspiradora de una alternativa emancipatoria al desarrollo capitalista y a los planteamientos hegemónicos en el campo del desarrollo, tanto en términos interpretativos como propositivos. En general, la crítica postdesarrollista no proporciona los elementos necesarios para trascender al capitalismo. Al contrario, muchas de sus propuestas pueden resultar acomodaticias, pueden convivir, pueden ser compatibles con el capitalismo; lo que se pretende mostrar es que, en definitiva, el postdesarrollismo puede funcionar como "una ideología compatible con los intereses de los privilegiados" (Amin 1997:165). La polarización mundial inherente al capitalismo exige estrategias de transición de gran alcance que consideren la totalidad de factores presentes en un doble desafío contradictorio: la necesidad de desarrollar las fuerzas productivas, por un lado, y la necesidad de diseñar relaciones sociales alternativas que superen la explotación. Pensamos que las propuestas postdesarrollistas no proporcionan respuestas a este doble (y contradictorio) desafío.

A. La crítica al desarrollo capitalista se origina y se ha nutrido históricamente a partir de aportaciones previas al postdesarrollismo (básicamente del neomarxismo en sus diferentes líneas). Algunas de esas aportaciones son asumidas por el postdesarrollismo, aunque con severas debilidades interpretativas al relegar los aspectos centrales del proceso económico capitalista (especialmente a escala mundial).

El giro postestructuralista del desarrollo no es el resultado de una crítica centrada en el capitalismo. Como se ha mostrado en el epígrafe anterior, ese giro se apoya en otros factores que, no obstante, posteriormente sí darán lugar a un discurso (nominalmente) anticapitalista. La crítica anticapitalista fue anterior al giro postestructuralista del desarrollo. El análisis de las contradicciones y efectos del desarrollo capitalista y de la polarización de la economía mundial se ha nutrido tradicionalmente de las contribuciones de las teorías marxistas del desarrollo, principalmente las aportaciones asociadas a las propuestas al desarrollo desigual, la dependencia, la economía-mundo o los modos de producción.

Las aportaciones de inspiración postdesarrollistas (especialmente desde la perspectiva del decrecimiento) al análisis centro-periferia se han circunscrito principalmente a aspectos tales como la deuda ecológica (González Reyes 2010, Martínez Alier 2009), la superación del etnocentrismo del desarrollo (Rahnema 1997, Shiva 1988) o la dependencia, considerada "fundamentalmente, más cultural que económica" (Latouche 2006:228). No obstante, el núcleo de los procesos generadores del desarrollo desigual y de la

polarización económica mundial (esto es, las formas de la acumulación capitalista en el marco del proceso económico a escala mundial) no ha sido una temática central de sus contribuciones.

B. La mayor parte de los autores postdesarrollistas no contemplan el análisis de las clases sociales y la acumulación capitalista, priorizando en sus críticas algunos aspectos de la dinámica económica capitalista (como el carácter despilfarrador del consumo opulento) pero no su núcleo, la explotación.

A pesar del discurso nominalmente anticapitalista, el énfasis puesto por la mayor parte de autores postdesarrollistas en aspectos superestructurales como la pluralidad conceptual o la relatividad de las construcciones sociales y, en términos económicos, en aspectos tales como las pautas de consumo o el industrialismo, relega las relaciones capital/trabajo, núcleo de la explotación capitalista (y eje tradicional del análisis heterodoxo y de la lucha anticapitalista), quedando así diluida la contradicción determinante del capitalismo. En este sentido resulta muy ilustrativo Hamilton (2006) al plantear la existencia de dos izquierdas: una, la tradicional que ve la sociedad a partir del prisma ricos-pobres, y otra, que explica el mundo actual y sus desafíos a partir del prisma del despilfarro y el consumo excesivo. Según este análisis, el conflicto fundamental es el existente entre la influencia cultural y política de las grandes empresas, por una parte, y la demanda de auténtica democracia, autonomía personal y protección de los valores naturales y culturales, por otra. Por tanto, la respuesta organizativa apropiada debe adoptar la forma de unos movimientos sociales nuevos que pongan en cuestión la influencia política y cultural de las grandes empresas. Este es el modo en que quedan relegados aspectos centrales de la explotación capitalista como el mercado de trabajo o la propiedad de los medios de producción, es decir, las condiciones de producción y apropiación de plusvalía (salario, productividad, condiciones de trabajo), postergados ante la prioridad interpretativa de los patrones de consumo, su configuración e imposición o el industrialismo, aspectos sin duda enormemente relevantes pero que son presentados desconectados del núcleo de la acumulación capitalista. El postdesarrollismo, en definitiva, anula el análisis de clase; ni las clases sociales ni la explotación son contempladas en sus interpretaciones, mientras el problema parece radicar en el *homo sapiens*¹⁴ y no en el capitalismo. Esto significa pensar que es el conjunto de la población mundial la responsable, por ejemplo, del deterioro del planeta, ignorando las estructuras de poder económico que gestionan el capitalismo y que toman decisiones precisamente a partir de su propiedad privada sobre los medios de producción.

En este mismo sentido, Hamilton (2006:313) expresa muy ilustrativamente que "hoy, el combate definitorio no se libra ya entre proletarios y capitalistas por el reparto del excedente generado en el proceso productivo, sino que se libra sobre la manera de llevar una vida auténtica en una estructura social que fabrica 'individualidad' y elogia la superficialidad". A partir de ese diagnóstico, la conclusión es clara: "ahora que el problema económico ha quedado resuelto en los países ricos, el eje del debate político y del cambio social debe abandonar el ámbito de la producción y de las formas de propiedad" (Hamilton 2006:215) y orientarse hacia los patrones de uso de los recursos en el ámbito de la producción o hacia las modalidades de comercio y consumo en el ámbito de la circulación. Con ello se buscaría combatir y superar los rasgos más depredadores e inhumanos del capitalismo. De ahí que el pretendido carácter anticapitalista del decrecimiento pueda ser considerado más un apelativo voluntarista que la expresión de una crítica real a los fundamentos del capitalismo. De hecho, propuestas como el consumo responsable, el fomento de redes locales de trueque o de reducción de la movilidad contaminante, entre otras, no suponen necesariamente una ruptura social. Al contrario, no sólo son compatibles con el capitalismo sino que incluso pueden proporcionarle un barniz amable que desarme ideológicamente y desmovilice a los sectores combativos de la clase trabajadora diluyendo sus reivindicaciones en un conjunto de demandas cortoplacistas y heterogéneas bajo el paraguas del ciudadanismo. De estas propuestas se derivan, en

¹⁴ Referencia a una entrevista realizada al paleontólogo Jordi Agustí en la que afirmaba que "el *homo sapiens* corre el riesgo de morir de éxito". Ver diario *Público*, 13 de abril de 2010.

definitiva, interrogantes a los que no se ha dado respuesta: ¿sería posible (incluso deseable) un capitalismo de rostro humano, ético, asistencial y responsablemente verde? ¿Sería viable el capitalismo si se aplicaran estrictamente criterios ambiciosos en términos éticos, sociales o medioambientales? Y, en caso de que así fuera, ¿supondría ello el fin de la explotación capitalista?

No obstante, en los últimos años, ciertas líneas de la corriente postdesarrollista, más incisivas en la formulación de su crítica al capitalismo, ha ido asumiendo algunas de estas limitaciones enriqueciendo su análisis. En concreto, desde una de esas líneas impulsada desde América Latina, el postextractivismo, se reconoce que la "dinámica capitalista transforma más y más aspectos de la sociedad en mercancías comerciables, para así constituir poder y dominación (...). Aparte de la Naturaleza, esta dinámica afecta también a las personas, obligadas a vender su fuerza de trabajo (...). Sin embargo, este aspecto (...) no es abordado de manera sistemática por el decrecimiento" (Acosta y Brand 2017:32-33). Y, más allá, se llega a asumir que una economía de estados estacionarios, a menos que supere su carácter capitalista, seguirá impulsando procesos de cosificación y mercantilización¹⁵.

C. Existen muchas incertidumbres con respecto al sujeto colectivo. El análisis postdesarrollista (especialmente la corriente del decrecimiento) es más coherente con el individualismo pequeño-burgués y urbano que con la reivindicación y fortalecimiento de un sujeto transformador.

La jerarquización de los conflictos tiene efectos en la identificación del sujeto transformador. Desbordada la clase obrera ante la amalgama de nuevos conflictos, ¿a quién o quiénes apelan los autores postdesarrollistas como sujeto transformador? ¿Qué estrategias son formuladas? Sin duda, del análisis postdesarrollista se deriva un horizonte más de resistencia o contestación individual que de emancipación y transformación social. En efecto, hay propuestas, como las que representa la versión del decrecimiento de Trainer (2011), que apelan directamente al individualismo pequeño-burgués y urbano, hiperconcienciado y ultraactivista (y, por tanto, voluntarista); ese carácter también está presente en la reivindicación del *downshifting* (reducir tiempo de trabajo, dinero y consumo) o en la propuesta del eudemonismo o política de la felicidad (Hamilton 2006).

La apelación a acciones y respuestas pluralistas, diversas y locales, propias de autores como Escobar (1992) o Latouche (2004), difícilmente podría constituir una alternativa suficientemente sólida al desafío del desarrollo capitalista a escala mundial. Así ocurre con propuestas como el consumo responsable o la concienciación recicladora. Sin cuestionar su valía como pautas rectoras de comportamientos individuales solidarios o sensibilizados, es necesario interrogarse sobre su verdadero alcance y virulencia anticapitalista. En efecto, los comportamientos individuales pueden ser un instrumento de presión en el mercado que lance señales a las empresas y las fuerce a atenuar algunos de sus comportamientos menos responsables, pero el ámbito mercantil sólo es una dimensión del sistema, y la respuesta del consumidor como agente social activo, pero individualizado, poco afecta al resto de dimensiones del capitalismo (producción, distribución). Difícilmente pueda suponer una alternativa holística y emancipatoria al capitalismo una estrategia de consumo responsable que no obstante siga conviviendo con una producción irresponsable, una distribución irresponsable o una financiación irresponsable. En última instancia, estrategias como el consumo responsable suponen una conversión de los trabajadores en ciudadanos con conciencia de consumidores (no de clase). En efecto, si los trabajadores aceptaran voluntariamente, como resultado de una práctica generalizada de consumo responsable, vivir austeramente con menos ingresos, el resultado podría ser una

¹⁵ Sin duda, el postextractivismo destaca entre las diversas líneas impulsadas desde la corriente postdesarrollista por la profundidad de sus análisis de la dinámica capitalista, incorporando elementos centrales del proceso de producción capitalista habitualmente relegados, especialmente desde planteamientos decrecentistas. La caracterización que se hace del extractivismo y del neoextractivismo como modalidades de acumulación primario-exportadora y por tanto funcional a la lógica de acumulación a escala mundial, se aleja de las más frecuentes críticas postdesarrollistas al capitalismo. Véanse Acosta y Brand (2017) y Svampa (2015).

reducción del coste de reproducción de la fuerza de trabajo¹⁶. Una estrategia de consumo responsable que pueda relativizar la importancia del salario como prioridad reivindicativa de la clase trabajadora carece de fuerza emancipatoria, además de ser potencialmente desmovilizadora, aunque pretenda contribuir a la concienciación individual o local sobre los límites físicos del planeta.

Este tipo de respuestas, locales o individuales, que exigen la hipersensibilización voluntarista, son en definitiva la expresión de lo que para Latouche (2004:78, cursiva en el original) sería necesario: "*descolonizar nuestras mentalidades* para cambiar realmente el mundo". Es la alternativa que el propio Latouche denomina "voluntarista". Pero, si no es la clase trabajadora, diluida en las múltiples, heterogéneas y particulares contradicciones de la ciudadanía, ¿quién va a construir esa alternativa anticapitalista? ¿Cuál es el sujeto de esa alternativa postdesarrollista? No hay un sujeto, hay muchos sujetos: los consumidores son un elemento clave para organizar sistemas de intercambio alternativos, más próximos, así como las asociaciones sin ánimo de lucro (o no exclusivamente lucrativo), tales como cooperativas autogestionadas, comunidades neorrurales, asociaciones de tiempo libre, bancos de tiempo, banca ética, sistemas de intercambio locales o asociaciones de artesanos. A partir de estos sujetos, la alternativa se construiría mediante la extensión progresiva de una nueva lógica de actuación, no mercantilizada, en el seno de la sociedad capitalista. Esa nueva lógica se basaría en los aspectos no económicos de la vida, en el *don* entendido como triple obligación de dar, de recibir y de devolver y en los rituales oblativos. Esta lógica implicaría relaciones sociales incluso basadas en el intercambio, pero el intercambio se apoyaría más en la reciprocidad que en el mercado. La estrategia expansiva de esa nueva lógica no consistiría "en preservar un oasis en el desierto del mercado mundial, sino en extender progresivamente el 'organismo' sano para hacer retroceder el desierto o fecundarlo" (Latouche 2004:83).

En un conjunto tan heterogéneo de elementos aparecen tanto actores como instrumentos. Los actores pueden expresar diferentes posicionamientos ante la construcción de espacios alternativos al desarrollo capitalista, pero pensar que todos ellos puedan constituir el sujeto de cambio refleja más una idealización de los mismos que una realidad. Sin duda, alguno de esos actores puede implicarse decididamente en la configuración de alternativas superadoras del capitalismo, pero no a partir de los instrumentos señalados, circunscritos más a aspectos periféricos de la explotación capitalista (consumo, comercio) que a su núcleo (proceso de producción, trabajo, salario). Estos instrumentos pueden tener más efectos y resultar más útiles en proteger al capitalismo para legitimarlo, haciendo ver a la ciudadanía que es mejorable y que es posible humanizarlo, que en construir alternativas holísticas y superadoras.

D. La crítica a la modernidad genera cierta idealización de las sociedades tradicionales, cuya percepción es despojada de los aspectos contradictorios de las mismas.

En efecto, el rechazo de la modernidad occidental (uno de los puntos de partida del giro postestructuralista en los estudios del desarrollo) se ha traducido en la reivindicación de la superioridad de lo local y lo tradicional como ámbitos a partir de los cuales construir los elementos de la vida buena a la que las personas aspiran, frente a la mercantilización que de la misma hizo la modernidad (concebida como únicamente capitalista). La reclamación que formula Latouche (2006:230) para "renovar el hilo de la historia interrumpida por la colonización, el desarrollo y la globalización" implica esa idealización de los modos de vida tradicionales, premodernos o ancestrales. Con total nitidez este aspecto queda evidenciado en Rahnema (1997:379):

"They had no cars, no Internet and none of the consumer goods to which modern men and women are now addicted. They had no laws and no social security to protect them, no 'free press', no 'opposition party', no 'elected leaders'. But they had no less time for leisure, or,

¹⁶ En efecto, el coste de reproducción de la fuerza de trabajo está determinado según las condiciones históricas en que se desenvuelve la acumulación capitalista y es, por tanto, cambiante.

paradoxically were no less economically 'productive' for the things they needed. And, contrary to the racist clichés in vogue, they were not always governed by cannibals and tyrants"

No obstante, esa reivindicación ha sido en muchas ocasiones excesivamente simple, en la medida en que ha omitido la existencia de las contradicciones propias de todas las sociedades de clases y por tanto, con explotación, dominación y exclusión. La mitificación del pasado precapitalista por una parte ignora a menudo que era también opresivo y por otra subordina el conflicto de clases a contradicciones culturales o de cosmovisiones, o incluso lo suprime. Esa idealización tampoco tomó en cuenta los efectos sobre los seres humanos de sociedades con bajos grados de desarrollo de las fuerzas productivas, en forma de privaciones lacerantes o alta vulnerabilidad colectiva.

El resultado de esas percepciones es la visión romántica que mitifica "el último refugio del buen salvaje" (Kiely 1999) y que, en última instancia, puede generar cierto "etnochovinismo" (Pieterse 1998). Llevada a sus últimas consecuencias, esa visión corre el riesgo de replicar una nueva superioridad moral (opuesta a la que quiere combatir). En efecto, la defensa de las formas de vida y pensamiento premodernas y la condena de la modernidad pueden resultar excluyentes y autoritarias frente a quienes, a pesar de todo, siguen reclamando modos de organización económica y social que liberen a los seres humanos de las privaciones y la falta de confort lo que, históricamente, ha estado asociado a aspectos centrales del desarrollo como la industrialización, la electrificación o las infraestructuras.

E. El postdesarrollismo no ofrece respuesta ante los (reales) obstáculos al desarrollo. La interpretación según la cual el subdesarrollo es una creación occidental no plantea estrategias de actuación frente a los factores impulsores de la polarización económica y el desarrollo desigual inherentes al capitalismo.

Abandonar la promoción del desarrollo, ¿reduciría las asimetrías lacerantes de la economía mundial? Precisamente el análisis de las conexiones entre las esferas nacional y mundial del capitalismo resultó de importancia crucial frente a las visiones propias de las escuelas dominantes de la economía convencional que o bien relativizaban la importancia de la polarización económica o bien la asociaban a factores internos de todo tipo. Esas conexiones se plasman en múltiples planos (productivo, comercial, financiero) en los que actúan mecanismos reproductores de la polarización, asociados por la tradición neomarxista a la expansión del capitalismo y a los resortes de la acumulación a escala mundial.

En efecto, algunos procesos y mecanismos tales como la extraversion productiva, la dependencia tecnológica, la desintegración horizontal propia de las economías de enclave, la disociación entre salarios y productividad en la industria transnacionalizada, la evolución de los términos de intercambio, el control de los canales de comercialización, la exportación y repatriación de capitales o la propia deuda externa, entre otros muchos, permiten explicar la persistencia y profundización de la polarización económica mundial. ¿Es realista pensar que estos mecanismos dejarían de actuar en sociedades que renunciaran a la promoción del desarrollo? La proliferación de focos locales alternativos que se promueven desde los planteamientos postdesarrollistas, ¿no podría resultar confortablemente compatible con la acumulación a escala mundial? Este es un aspecto cuya consideración y estudio detallado debe ser incluido en el diagnóstico y estrategia de cualquier alternativa emancipatoria. Parece difícil configurar estrategias alternativas sólo locales y particulares en el marco de la mundialización capitalista que, ante todo, implica la universalización de determinados procesos económicos y lógicas de funcionamiento. Las prácticas que se expanden por todas partes pueden ser descritas como indudablemente capitalistas. El capital avanza y, con ello, configura un

relato (y conflictos) de alcance planetario, universal, que requiere respuestas necesariamente con ese mismo carácter¹⁷.

F. *Los análisis postdesarrollistas tienden a plantear dicotomías excluyentes que dificultan el análisis y las argumentaciones complejas y matizadas.*

En efecto, el planteamiento de dilemas del tipo crecimiento vs. decrecimiento tiende a excluir formulaciones más complejas del tipo: ¿qué modalidad de crecimiento?, ¿para quién?, ¿para qué? No es igual, por ejemplo, un crecimiento industrial bélico y contaminante que desarrollar polos tecnológicos para los cuidados o impulsar el crecimiento a partir de sectores vinculados a nuevas necesidades asociadas a la dependencia. El dilema crecimiento vs. decrecimiento se apoya en el presupuesto de que sólo existe un modo homogéneo y único de consumir y de producir. Esas poco fértiles dicotomías están presentes también en los análisis sobre las relaciones entre lo local (bueno) y lo global (malo) o sobre la tradición (buena) y la modernidad (mala) (Corbridge 1998). Esa proliferación de dicotomías fuerza a pronunciamientos que dificultan el análisis de los matices, los condicionantes o la riqueza de las alternativas¹⁸.

Ello se pone claramente de manifiesto en la caracterización de la modernidad como destructora de la autenticidad innata a lo tradicional, lo ancestral, más armónico y liberador. La modernidad es concebida como capitalista, como occidental, como intrínsecamente depredadora de lo natural y distorsionadora de los lazos sociales: ese es el punto de partida de la postmodernidad, uno de los soportes del postdesarrollismo. Esta percepción no contempla en cambio las diferentes manifestaciones de la modernidad (Wallerstein 1995). En efecto, el modo en que ha sido percibida la modernidad a lo largo de la historia ha sido cambiante, diferenciando lo que Wallerstein (1995) llama "modernidad de la tecnología" y "modernidad de la liberación". Mientras que la primera ha estado asociada a los avances científicos y tecnológicos, la segunda significaba "ser antimoderno, en una antinomia en la que el concepto de medieval encarnaba la estrechez de criterio, el dogmatismo y, sobre todo, las restricciones de la autoridad. Modernidad significaba Voltaire gritando 'Écrasez l'infame'" (Wallerstein 1995:2). La percepción de ambas modalidades de modernidad ha oscilado pendularmente desde el siglo XVI hasta la actualidad reivindicándose una u otra, o denostándose una u otra, según el momento histórico. Así, lo que se presenta por parte del postestructuralismo como rechazo de la modernidad, para Wallerstein sería en realidad el rechazo de la modernidad de la tecnología en nombre de la modernidad de la liberación por lo que, en realidad, "esa posmodernidad no es en absoluto posmoderna" (Wallerstein 1995:13).

CONCLUSIONES

El giro postestructuralista en los estudios del desarrollo (de donde surgen el postdesarrollismo y el decrecimiento) impulsó la proliferación de análisis y propuestas que trazaron senderos contestatarios frente al desarrollo capitalista que, no obstante, embestían también contra cualquier afán desarrollista. De esto modo, no sólo el desarrollo capitalista sino también su *tradicional crítica*, nutrida sobre todo por las teorías marxistas del desarrollo, fueron centro de las *nuevas críticas* y objeto de los esfuerzos por deconstruir una idea, el desarrollo, considerada la expresión de la impuesta hegemonía cultural occidental, una nueva creencia, una religión moderna.

Tras sistematizar someramente los presupuestos centrales del postdesarrollismo, el propósito de este trabajo no ha sido hacer una crítica general a sus diagnósticos y propuestas, valorando la consistencia, solidez o coherencia de los mismos, sino mostrar sus insuficiencias para configurarse como una alternativa robusta a los enfoques dominantes sobre el desarrollo así como para suministrar elementos a partir de

¹⁷ De hecho la proliferación de luchas sociales a menudo son percibidas desde el postdesarrollismo como la expresión de luchas locales, específicas de culturas concretas, o de trayectorias históricas particulares, mucho más que como la expresión de las contradicciones (mundiales) del capitalismo (mundializado).

¹⁸ "To be 'for' or 'against' (...) is too simple position" (Pieterse 1998:345).

los cuales construir una alternativa emancipatoria al desarrollo capitalista que se enfrente a sus versiones legitimadoras, como el desarrollo humano. Con esa orientación se han mostrado una serie de limitaciones a partir de las cuales se pueden derivar varias conclusiones.

Sin embargo, es necesario reconocer algunas contribuciones del postdesarrollismo que permiten entender su difusión y creciente atractivo entre diferentes sectores. Primero, la crítica postdesarrollista ha contribuido decisivamente a la concienciación sobre los límites físicos y medioambientales de los patrones de producción y consumo capitalistas. Segundo, la aproximación postdesarrollista ha favorecido el análisis conjunto de los diferentes desafíos que hacen a las sociedades actuales más complejas, y en particular el papel de la mujer en la reproducción económica capitalista. Y, en tercer lugar, las críticas postdesarrollistas han identificado los riesgos del neoextractivismo asociados a las nuevas estrategias de desarrollo en algunas economías latinoamericanas y, en particular, que los nuevos modelos que algunos gobiernos tratan de consolidar se reduzcan a meras modalidades de modernización capitalista; así, autores asociados con el postdesarrollismo (Acosta, Martínez y Sacher 2013, Gudynas 2010) orientan sus críticas a las insuficiencias y renuncias de gobiernos que consideran neodesarrollistas y neoextractivistas los encabezados por Evo Morales o Rafael Correa en Bolivia y Ecuador.

A pesar de estas contribuciones postdesarrollistas, este trabajo ha destacado que este enfoque sufre una serie de limitaciones, de las cuales se pueden derivar varias conclusiones. En primer lugar, el postdesarrollismo no ofrece instrumentos conceptuales capaces de trascender el capitalismo ni demuestra tener capacidad para inspirar un diseño innovador de auténtico cambio social. Por tanto, su crítica anticapitalista no es tan radical. Además, sus propuestas son compatibles con el capitalismo, se acomodan a él. En efecto, aunque han sido los defensores del decrecimiento quienes más han reclamado para esa corriente el monopolio de la lucha anticapitalista, ni la propiedad privada de los factores y medios de producción, ni la mercantilización de las relaciones sociales a través del mercado de trabajo, ni los patrones de apropiación y acumulación privada de riqueza (precisamente los mecanismos a partir de los cuales se produce la explotación capitalista) ocupan posiciones centrales en sus contribuciones. El capital, como mercancía, como dinero y como relación social, no está integrado en los esquemas interpretativos y propositivos del postdesarrollismo y el decrecimiento. El énfasis en el crecimiento desplazó la denuncia de su carácter. ¿Es que el fin del crecimiento será el fin de la explotación entre clases? Ningún sistema precapitalista fue desarrollista, pero sí explotador. Lejos de analizar y desactivar los mecanismos de la explotación capitalista, los análisis y propuestas postdesarrollistas parecen más buscar espacios de acomodo, fragmentados y desconectados, como estrategia para ir construyendo un nuevo imaginario que no obstante, frente a la universalidad capitalista, sólo busca respuestas locales.

En segundo lugar, la constatación de los costes del desarrollo no debe ocultar los costes del subdesarrollo y, por tanto, es necesario afrontar la superación de los factores que lo perpetúan: eso, y sólo eso, es una estrategia de desarrollo. Precisamente el escepticismo y rechazo que muestra el postestructuralismo por los esfuerzos de identificación y comprensión de las tendencias evolutivas de la economía mundial son la expresión de su diagnóstico según el cual el subdesarrollo es una invención, un relato, que sólo existe como concepto, lo que dificulta todos los esfuerzos analíticos a partir de los cuales articular estrategias emancipatorias frente a los obstáculos al desarrollo.

En tercer lugar, los autores postdesarrollistas renuncian a objetivos cuya deseabilidad y universalidad sean incuestionables, a partir precisamente de su respeto reverencial por la singularidad (de conflictos, sujetos y respuestas). No obstante, una alternativa emancipatoria al desarrollo capitalista debe aspirar a proponer y construir escenarios universalmente válidos, porque universales son la vigencia y el despliegue del desarrollo capitalista. En efecto, creemos que hay situaciones a las que cualquier estrategia emancipatoria debe aspirar. Es legítimo reconocer que debe aspirarse a que todos los habitantes del planeta accedan a una alimentación rica, variada y equilibrada, al agua potable o a unas atenciones

médicas tan completas como la ciencia permita. Reclamar estos objetivos para el conjunto del planeta (lo que no ha logrado el desarrollo capitalista) no implica legitimar la dominación de la cultura occidental. Son exigencias de toda época y lugar pues son condición necesaria para asegurar la reproducción de cualquier sociedad y cualquier cultura. En definitiva, hay aspectos de la acción humana que escapan a las creaciones de las culturas, es decir, que no son específicas ni singulares de una comunidad específica sino que, al contrario, son componentes esenciales de la naturaleza humana. Y es profundamente humano, por encima de las particularidades de sociedades y culturas, reivindicar un proyecto económico, social y político de emancipación a partir de objetivos universales. ¿Por qué no llamar desarrollo a esos objetivos?

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, Alberto (2010): "Hacia la declaración universal de los derechos de la Naturaleza. Reflexiones para la acción". Disponible en: http://therightsofnature.org/wp-content/uploads/pdfs/Espanol/Acosta_DDN_2008.pdf (acceso 15 de enero de 2016).

Acosta, Alberto y Ulrich Brand (2017): *Salidas del laberinto capitalista. Decrecimiento y postextractivismo*, Barcelona: Icaria.

Acosta, Alberto, Esperanza Martínez y William Sacher (2013): "Salir del extractivismo: una condición para el Sumak Kawsay. Propuestas sobre petróleo, minería y energía en el Ecuador", en: Grupo Permanente de Trabajo sobre Alternativas al Desarrollo. *Alternativas al capitalismo/colonialismo del siglo XXI*, Quito: Ediciones Abya Yala/Fundación Rosa Luxemburgo, pp. 307-380.

Amin, Samir (1997): *El capitalismo en la era de la globalización*, Barcelona: Paidós, 1999.

Amorós, Miguel (2012): *Salidas de emergencia*, Logroño: Pepitas de Calabaza.

Braudillard, Jean (1983): *Simulations*, Nueva York: Semiotext(e).

Bretón, Víctor (2013): "Etnicidad, desarrollo y 'Buen Vivir': reflexiones críticas en clave histórica", *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, nº 95, pp. 71-95.

Ceceña, Ana Esther (2013): "Subvertir la modernidad para vivir bien", en Raúl Ornelas (coord.) *Crisis civilizatorias y superación del capitalismo*, México DF: Instituto de Investigaciones Económicas, pp. 91-128.

Corbridge, Stuart (1998): "'Beneath the Pavement Only Sail': The Poverty of Post-Development", *Journal of Development Studies*, nº 36(4), pp. 138-148.

Escobar, Arturo (1992): "Planning", en Wolfgang Sachs (ed.) *The Development Dictionary*, London: Zed Books, pp. 132-145.

Escobar, Arturo (1995): *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton: Princeton University Press.

Escobar, Arturo (2015): "Decrecimiento, post-desarrollo y transiciones: una conversación preliminar", *Interdisciplina* nº 3(7), pp. 217-244.

Esteva, Gustavo (1992): "Development", Wolfgang Sachs (ed.) *The Development Dictionary*, London: Zed Books, pp. 7-25.

Esteva, Gustavo (1985): "Beware of Participation", *Development: Seeds of Change*, nº 3, pp. 77-79.

Gandhi, Mahatma (1997): "The Quest for a Simple Life: My Idea of Swarej", en Majid Rahnema y Victoria Bowtree (eds.) *The Postdevelopment Reader*, Zen Books: Londres, pp. 306-307.

García, Ernest (2012): "Degrowth, the past, the future, and the human nature", *Futures*, nº 44, pp. 546-552.

- García, Santiago, Ramírez-Cendrero, Juan M. y Santillán, Alejandro (2017): "Sumak kawsay in Ecuador: The role of communitarian economy and the experience of the rural communities in Sarayaku (Ecuadorian Amazonia)", *Journal of Rural Studies*, nº 53, pp. 111-121.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1975): "Energy and Economic Myths", *Southern Economic Journal*, nº 41(3), pp. 347-381.
- González Reyes, Luis (2010): "Decrecimiento y relaciones centro-periferia", en Carlos Taibo (dir.) *Decrecimiento. Sobre lo que hay que cambiar en la vida cotidiana*, Madrid: Los Libros de la Catarata, pp. 225-237.
- Gudynas, Eduardo (2010). "Si eres tan progresista, ¿por qué destruyes la naturaleza? Neoextractivismo, izquierda y alternativas", *Ecuador Debate*, nº 79, pp. 61-81.
- Hamilton, Clive (2003): *El fetiche del crecimiento*, Pamplona: Laetoli, 2008.
- Illich, Ivan (1997): "Development as Planned Poverty", en Majid Rahnema y Victoria Bowtree (eds.) *The Post-Development Reader*, Londres: Zen Books, pp. 94-102.
- Kay, Cristóbal (1989): *Latin American Theories of Development and Underdevelopment*, Londres/Nueva York: Routledge.
- Kiely, Ray (1999): "The Last Refuge of the Nobile Savage? A Critical Assessment of Post-Development Theory", *European Journal of Development Research*, nº 11 (1), pp. 30-55.
- Latouche, Serge (2003): *Decrecimiento y postdesarrollo. El pensamiento creativo contra la economía del absurdo*, Barcelona: El Viejo Topo, 2009.
- Latouche, Serge (2004): *Sobrevivir al desarrollo: de la descolonización del imaginario colectivo a la construcción de una sociedad alternativa*, Barcelona: Icaria, 2007.
- Latouche, Serge (2006): *La apuesta por el decrecimiento. ¿Cómo salir del imaginario dominante?*, Barcelona: Icaria, 2008.
- Leff, Enrique (2008): "Decrecimiento o desconstrucción de la economía: hacia un mundo sustentable", *Polis*, nº 7(21), pp. 81-90.
- Martínez Alier, Joan (2009): "Socially Sustainable Economic De-growth", *Development and Change*, nº 40(6), pp. 1099-1119.
- Navarro, Vicenç (1978): *La medicina bajo el capitalismo*, Barcelona: Crítica.
- Palma, Gabriel (1981): "Dependencia y desarrollo: una visión crítica", en Dudley Seers (comp.), *La teoría de la dependencia. Una reevaluación crítica*, México, D.F.: FCE, 1987, pp. 21-89.
- Parfitt, Trevor (2002): *The End of Development: Modernity, Postmodernity and Development*, Londres: Pluto Press.
- Peet, Richard y Elaine Hartwick (1999): *Theories of Development*, Nueva York: The Guilford Press.
- Pieterse, Jan Nederveen (1998): "My Paradigm or Yours? Alternative Development, Post-Development, Reflexive Development", *Development and Change*, nº 29(2), pp. 343-373.
- Pieterse, Jan Nederveen (2000): "After post-development", *Third World Quarterly*, nº 21, pp. 175-191.
- Rahnema, Majid (1997): "Towards post-development: searching for signposts, a new language and new paradigms", en Majid Rahnema y Victoria Bawtree (eds), *The Post-Development Reader*, Londres: Zed Books, pp. 377-403.

- Rahnema, Majid y Victoria Bawtree (eds.)(1997): *The Post-Development Reader*, Londres: Zen Books.
- Riechmann, Jorge (1995) Desarrollo sostenible: la lucha por la interpretación, en José Manuel Naredo y Jorge Riechmann *et al. De la economía a la ecología*, Madrid: Trotta, pp. 11-36.
- Rist, Gisbert (1996) *El desarrollo: historia de una creencia occidental*, Madrid: Los Libros de la Catarata, 2002.
- Roca, Jordi (2007): "La crítica al crecimiento económico desde la economía ecológica y las propuestas de decrecimiento", *Economía Ecológica*, nº 33, pp. 13-17.
- Sachs, Ignacy (1980): *Strategies de l'écodeveloppement*, Paris: Editions Ouvries.
- Sachs, Wolfgang (1992): "Introduction", en Wolfgang Sachs (ed.) *The Development Dictionary*, Londres: Zed Books, pp. 1-5.
- Sachs, Wolfgang (ed.) (1992): *The Development Dictionary*, Londres: Zed Books.
- Sachs, Wolfgang (1997): "La Need for the Home Perspective", en Majid Rahnema y Victoria Bawtree (eds.) *The Post-Development Reader*, Londres: Zen Books, pp. 290-300.
- Shiva, Vandana (1988): *Staying Alive: Women, Ecology and Development*, Londres: Zed Books.
- Svampa, Maristella (2015): "Commodities Consensus: Neextractivism and Enclosure of the Commons in Latin America", *The South Atlantic Quarterly*, nº 114(1), pp. 65-82.
- Taibo, Carlos (2009): *En defensa del decrecimiento. Sobre capitalismo, crisis y barbarie*, Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Taibo, Carlos (2014): *¿Por qué el decrecimiento? Un ensayo sobre la antesala del colapso*, Barcelona: Los Libros del Lince.
- Trainer, Ted (2012): "De-growth: Do you realise what it means?", *Futures*, nº 44, pp. 590-599.
- Unceta, Koldo (2013): "Decrecimiento y Buen Vivir, debates sobre el postdesarrollo en Europa y América Latina", *Revista de Economía Mundial*, nº 35, pp. 197-216.
- Wallerstein, Immanuel (1995): "¿El fin de qué modernidad?", *Sociológica*, nº 27, pp. 1-14.

BENEFICIOS SIN INVERSIÓN EN EL CAPITALISMO FINANCIERO. UNA EXPLICACIÓN MARXISTA DE LAS APARIENCIAS.

PROFITS WITHOUT INVESTMENT IN FINANCIAL CAPITALISM. A MARXIST EXPLANATION OF THE APPEARANCES.

Facund Fora Alcalde¹

Economic Policy MA, Kingston University of London.

Fecha de recepción: marzo 2017

Fecha de aceptación en su versión final: noviembre 2017

Resumen

La teoría económica heterodoxa afirma la existencia de una relación positiva entre inversión y beneficios. En los últimos treinta años, sin embargo, la inversión ha disminuido a pesar de los incrementos en la rentabilidad del capital. Las causas de este fenómeno a las que a menudo se hace referencia son contrarias a la concepción clásica de la competencia y el capitalismo. Criticarlas en este sentido y proponer una explicación alternativa, desde un enfoque marxista, es la intención de este artículo. Las conclusiones son distintas a las opiniones en boga: la financiarización de la economía no es el resultado de ninguna anomalía en el funcionamiento del capitalismo, sino que es la manifestación de su adecuado desarrollo. Por lo tanto, la recuperación de la inversión en las economías desarrolladas no es posible a través de la regulación financiera.

Palabras clave: *financiarización, globalización, beneficios, inversión, competencia.*

Abstract

Heterodox economic theory asserts the existence of a positive relationship between investment and profits. In the last thirty years, however, investment has decreased despite the rising profitability of capital. The usually argued causes of this phenomenon disregard the classical approach towards competition and capitalism. To criticize these theories on this account and to give an alternative explanation, under a Marxist approach, is the purpose of this paper. The conclusions are different to the most common ones: financialization is not the result of any problem in the functioning of capitalism but an expression of its normal development. Consequently, the recovery of investment in western countries is not possible through the regulation of finance.

Keywords: *financialization, globalization, profits, investment, competition.*

¹ facundfa@gmail.com

INTRODUCCIÓN

A pesar de las distintas consideraciones respecto a la dirección de la causalidad, todas las corrientes de la economía heterodoxa explican la existencia de una relación positiva entre ganancias e inversión (Stockhammer, 2006). Siguiendo esta corriente de pensamiento, el descenso en las tasas de acumulación experimentado desde los años ochenta en las economías desarrolladas debería haberse visto acompañado por un descenso de la tasa de ganancia. Sin embargo, las tasas de beneficio han aumentado al mismo tiempo que la acumulación de capital ha disminuido, un hecho que "no tiene precedentes en la historia del capitalismo" (Husson, 2009, p.1) y que ha supuesto la aparición de un rompecabezas macroeconómico (Stockhammer, 2006; véase también Stockhammer, 2004; Bakir y Campbell, 2009 y Duménil y Lévy, 2004a).

La escuela post keynesiana basa su explicación del rompecabezas en los cambios institucionales y políticos ocurridos en los años setenta. Más concretamente, se argumenta que el empoderamiento de los accionistas en la dirección de las empresas y la liberalización financiera habrían incentivado el desarrollo de actividades financieras. Según esta explicación, este fenómeno trajo consigo un uso cada vez mayor de los beneficios de las empresas en la esfera financiera de la economía, impidiendo su uso en la acumulación de capital fijo; además, el empoderamiento de los capitalistas financieros habría supuesto también una derrota para la clase trabajadora, con la consecuente reducción en la demanda agregada y, con ella, de la inversión².

En el análisis marxista, en cambio, el estudio de las dinámicas de la acumulación y el beneficio se sitúa en un nivel de abstracción superior al de los cambios institucionales y, por ende, estos no pueden determinar el resultado de las citadas variables. Además, siguiendo a Marx, el capital financiero no puede concebirse única y exclusivamente como un tipo de capital pernicioso para el conjunto del sistema capitalista, un hecho destacado por distintos autores (véase Astarita, 2008). Sin embargo, hasta donde sabemos, no existe todavía una explicación de los recientes acontecimientos que respete los citados fundamentos de la teoría marxista.

Con el propósito de contribuir a llenar este vacío e incentivar el debate al respecto, este artículo se estructura de la siguiente manera: en el segundo apartado explicamos brevemente las tendencias que deberíamos observar en inversión y beneficios según la teoría marxista y las comparamos con la evidencia empírica respecto a los movimientos reales seguidos por dichas variables; en la sección tercera de este trabajo exponemos la explicación post keynesiana del rompecabezas y señalamos lo que, a nuestro entender, son sus puntos débiles; en el apartado siguiente proponemos una explicación del rompecabezas en la que la falta de inversión en el norte³ tiene su origen en la fragmentación de los procesos productivos y la especialización internacional del trabajo que se ha dado desde los años ochenta. Finalmente, concluimos que, siendo la financiarización de la economía una expresión concreta de las leyes inmanentes al capitalismo, su regulación implicaría el estrangulamiento de las ganancias y, por ende, la falta de inversión no puede resolverse (dentro del capitalismo) sin perjudicar a la clase trabajadora.

² A menudo, esta explicación se complementa con la idea de que la desigualdad habría hecho decrecer el nivel de demanda agregada y, con este, los incentivos a la acumulación. En este trabajo, sin embargo, vamos a obviar esta parte de la explicación porque consideramos que las teorías sub-consumistas han sido amplia y sólidamente criticadas por diversos autores (véase, por ejemplo, Shaikh, 1978).

³ Dadas las similitudes políticas y económicas, en este trabajo vamos a usar indistintamente los términos norte, occidente y economía desarrollada para referirnos a las regiones más ricas del mundo.

EL ROMPECABEZAS DE LA INVERSIÓN Y LOS BENEFICIOS

La teoría

Marx (2000: 55) comienza su obra magna afirmando que "la riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción se nos aparece como un 'inmenso arsenal de mercancías'" y, a continuación, define la mercancía como aquel objeto (o bien, o servicio) que, más allá de ser un objeto, tiene un precio. El capitalismo se caracteriza, pues, desde este punto de vista, por la centralidad que ocupa el mercado en su funcionamiento. Un hecho que concuerda con los estudios de carácter historiográfico centrados en la génesis del capitalismo (Polanyi, 1944; Wood, 1999).

En consecuencia, como sistema basado en el intercambio mercantil, el advenimiento del capitalismo implica que la supervivencia de cualquier unidad productiva, como tal, pasa a depender del éxito que tenga su aportación al mercado. Un éxito que consiste, precisamente, en "rebajar el coste de producción (y por tanto valor) por unidad de valor de uso, algo que conceptual e históricamente es completamente equivalente a conseguir mejorar la cantidad (y/o calidad) de valor de uso por unidad de valor de cambio"⁴ (Guerrero, 1995). Por este motivo podemos afirmar que la dependencia de las empresas respecto de los mercados conlleva la necesidad de mejorar o incrementar su producción sin incrementar los costes, lo que se consigue, principalmente, a través de mejoras de productividad. Como explica Kliman (2007: 22, énfasis en el original): "la teoría de Marx implica que cuando una empresa *individual* produce el doble con la misma cantidad de trabajo, la cantidad de valor producido (prácticamente) se dobla también"⁵.

La importancia de las mejoras en productividad para el éxito en el mercado tiene dos consecuencias fundamentales. Por un lado, implica que la maquinaria (o los medios para obtenerla) se convierte en un factor productivo esencial para la supervivencia, puesto que, como explica Shaikh (2016: 259) "la reducción de costos puede tener lugar a través de la reducción de salarios, aumento de la duración o intensidad de la jornada laboral, y a través del cambio técnico. Este último se convierte en el medio central a largo plazo". Esta importancia de la maquinaria, a su vez, es un elemento central para la comprensión de la explotación bajo el capitalismo. Esto es así porque, como afirma Shapiro (1988: 17), "un trabajador no podría especializar su trabajo, convirtiéndose, por ejemplo, en un panadero o un tejedor, sin los materiales y herramientas del mercado, o los bienes necesarios para su subsistencia durante el tiempo de producción y venta de sus productos". En el sistema capitalista aquellos que no tienen la propiedad de los medios de producción dependen de los capitalistas para poder sobrevivir. Por lo tanto, "el obrero (...) no puede desprenderse de *toda la clase de los compradores* [de trabajo], es decir, *de la clase de los capitalistas*, sin renunciar a su existencia. No pertenece a tal o cual capitalista, sino a la *clase capitalista en conjunto*" (Marx, 2016: 12, énfasis en el original). Por este motivo los capitalistas pueden pagar, con el salario, un valor inferior al de las mercancías producidas por los trabajadores, acumulando trabajo no pagado en la forma de beneficio.

Por otro lado, la importancia de las mejoras en productividad para el éxito en el mercado sitúa la inversión como una necesidad para la supervivencia del capitalista individual. En este punto vale la pena señalar que la necesidad de invertir previamente esbozada es, de hecho, una necesidad de obtener

⁴ Nótese aquí que la "calidad" de cualquier mercancía depende de la cantidad de recursos utilizados en su producción. Este hecho, que pudiera parecer obvio, tiene importantes consecuencias porque destaca que las reducciones de costes o la innovación son dos caras de la misma moneda y que, en consecuencia no es adecuado diferenciar entre tipos distintos de competencia (por ejemplo, competencia en precio o en tipo de producto).

⁵ Kliman (2007) destaca que este análisis solo se aplica al ámbito microeconómico del mercado y, por ende, no puede ser aplicado a la clase capitalista en su conjunto. Esto es así porque el valor del producto está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, de forma que la mejora productiva de una industria en su conjunto reduce (*ceteris paribus*) el precio de venta en el mercado forzando, así, a los productores individuales a desarrollar más su productividad. Esta es, de hecho, la esencia de la idea de competencia marxista en la que esta debe concebirse como una batalla permanente (Shaikh, 2016).

beneficios. En este sentido puede afirmarse que "lo que en el avaro es mera idiosincrasia es, en el capitalista, el efecto de un mecanismo social del que él pasa de ser uno de sus engranajes" (Marx y McLellan, 2000: 649). Este hecho, sin embargo, no es solo el resultado de que los capitalistas sean los directores de la inversión, sino la consecuencia del vínculo entre los beneficios y la inversión futura. En este sentido Basu y Das (2016: 2) argumentan que "no solo una tasa de ganancia elevada atrae a nuevos capitales, sino que también otorga a las empresas existentes los medios con los que expandirse"⁶. Es precisamente en este sentido que hay que entender a Marx (1981: 348-349, citado en Tapia, 2012) cuando afirma que la tasa de beneficio "es el estímulo a la producción capitalista", de forma que cuando esta decrece "frena la formación de nuevos capitales y, así, aparece como una amenaza al desarrollo del proceso de producción capitalista".

Podemos concluir, entonces, que, bajo el capitalismo, las decisiones de inversión se rigen por las dinámicas de la rentabilidad; las cuales, como se ha mostrado, dependen del nivel de explotación del trabajo. En consecuencia, nuestro análisis nos lleva a la conclusión marxista clásica: la mayor explotación de la clase trabajadora es la fuerza subyacente a la expansión de la acumulación capitalista y, por lo tanto, una mayor explotación debería llevar a una mayor inversión.

La práctica

La tasa de ganancia

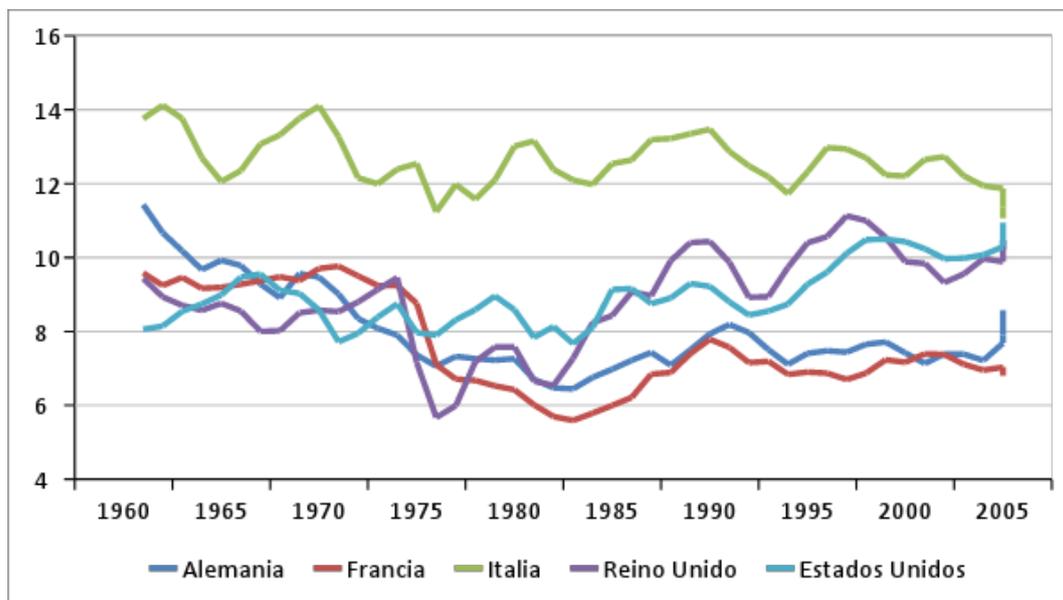
A pesar de (o quizás como consecuencia de) la centralidad de la tasa de ganancia para la teoría marxista, persiste un importante debate en torno a la forma de cálculo adecuada de la misma. Sin embargo, distintas revisiones del debate concluyen en términos similares con respecto a la tendencia de la(s) tasa(s) durante los últimos años⁷. Por lo tanto, para nuestra exposición será suficiente el examen de las conclusiones de algunas revisiones de la literatura que, además, coinciden con nuestros datos⁸ (ver gráfico 1).

⁶ Es interesante darse cuenta de que la rentabilidad, entendida como la cantidad de beneficio por unidad de stock de capital, puede tener diferentes fuentes. De hecho, como lo demuestra la descomposición de la tasa de ganancia (P / K), su valor es el resultado de multiplicar la participación de los beneficios (P / Y) por la utilización de la capacidad (Y / Y_{fc}) y el nivel tecnológico (Y_{fc} / K), donde P = beneficios, Y = producción, Y_{fc} = producción a plena utilización de la capacidad, y K = stock de capital. Este hecho ha llevado a un importante debate entre los economistas post keynesianos y los marxistas por el diferente papel atribuido a la utilización de la capacidad en la tasa de beneficio. Mientras que los post keynesianos enfatizan la importancia de sus variaciones, los marxistas han argumentado que estas solo afectan a la tasa de ganancia en el corto plazo. Nuestro énfasis en el objetivo de maximizar los beneficios que las empresas tienen, implica que, a largo plazo, las empresas tratarán de producir en el nivel más beneficioso de utilización de la capacidad. Esto es, mientras que "la utilización real puede desviarse de las tasas deseadas en el corto plazo. Sería poco razonable (...) asumir que las expectativas de la demanda pueden ser persistentemente y sistemáticamente falsificadas en estado de equilibrio. En consecuencia, es difícil concebir un escenario con crecimiento a la tasa de equilibrio en el que las empresas se contenten con acumular a un ritmo determinado a pesar de tener significativamente más (o menos) exceso de capacidad de lo que desean" (Skott, 2008: 6). Por lo tanto, en este artículo asumiremos la tasa de ganancia en su conjunto (P/K) como el indicador más relevante de rentabilidad para las decisiones empresariales.

⁷ Ciertamente, sin embargo, que la opinión reproducida en este artículo, a pesar de mayoritaria, no es unánime. Para una exposición y discusión de estudios con resultados opuestos a los aquí analizados, véase, por ejemplo, Kliman (2011).

⁸ Tanto la literatura analizada como los datos estudiados en este artículo hacen referencia, mayoritariamente, a la economía estadounidense. Sin embargo, los resultados extraídos de nuestro análisis parecen extrapolables al resto de países desarrollados, dada la similitud entre las tendencias mostradas por la mayoría de variables macroeconómicas observadas en estos.

GRÁFICO 1
Tasas de ganancia en las economías desarrolladas 1960-2007.



Nota: La tasa de ganancia es igual al excedente neto de explotación dividido por el stock de capital neto (en porcentaje).

Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO.

Por un lado Basu y Vasudevan (2013), llevan a cabo una investigación en la que contrastan las distintas posibilidades de cálculo empírico de la tasa de ganancia, concluyendo que "la inspección de las series temporales de varias medidas de la tasa de ganancia para la economía de los Estados Unidos [indica que], salvo en un caso, todas las medidas muestran tendencias similares: hay una ruptura en la tendencia decreciente de la rentabilidad a principios de los años ochenta; el período siguiente está marcado por la inexistencia de tendencias o una leve tendencia al alza".

En el mismo sentido Michael Roberts (2011: 4-5) responde a la pregunta sobre la importancia de las distintas formas de medición de la tasa de ganancia afirmando que "no parece importar cómo se mida la tasa marxista de ganancia. Todas las medidas muestran que para la economía estadounidense (...) ha habido una tendencia secular a la baja en la tasa de ganancia [y] coinciden en que hubo un movimiento cíclico en esta [con] un mínimo en 1982 y luego un pico en 1997".

La misma opinión es defendida por Guglielmo Carchedi (2011) quien, a pesar de ciertas divergencias en la cronología exacta, reconoce que "dentro de una tendencia secular a la baja dos largos periodos pueden discernirse – de 1978 a 1986 y de 1987 a 2009. La tasa media de beneficio cae en el primer periodo pero se incrementa en el segundo".

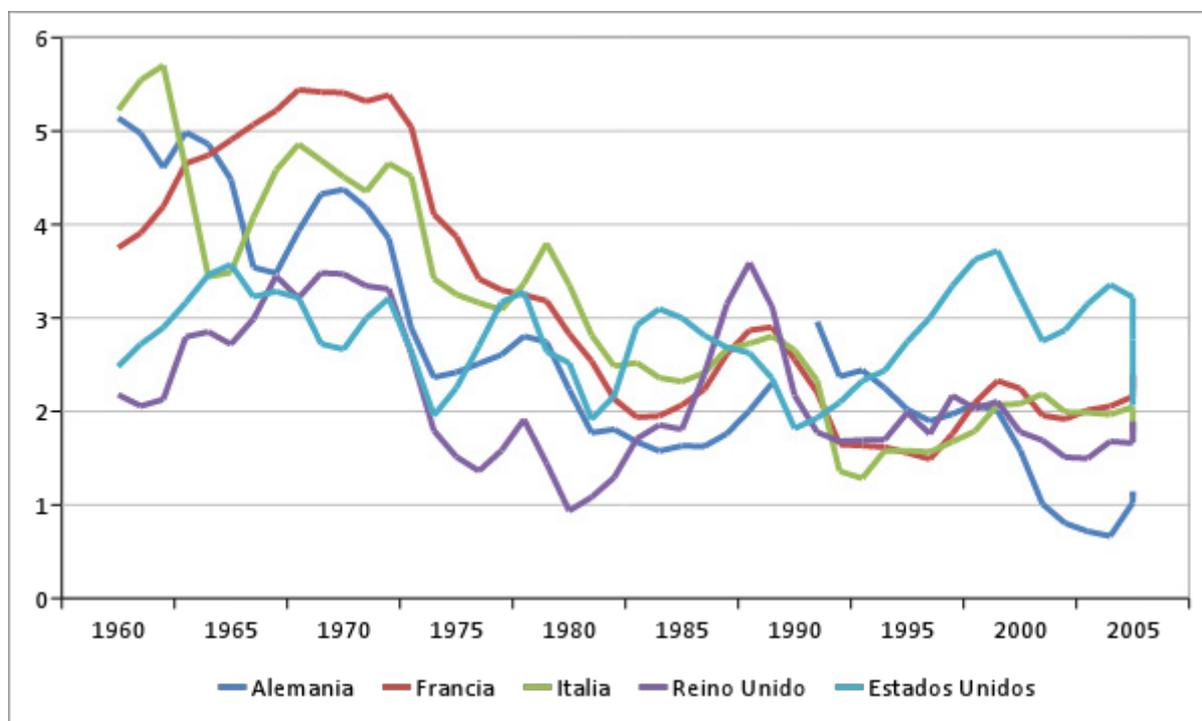
Por su parte, Anwar Shaikh llega a las mismas conclusiones a partir del análisis empírico que realiza con sus propias variables. Concretamente, este autor analiza lo que él llama "la tasa de ganancia de la empresa", que se calcula como la tasa de ganancia de la economía menos los tipos de interés. Con esta herramienta, el análisis empírico del autor le permite concluir, en línea con los planteamientos señalados más arriba, que "en los años 1980 comenzó un nuevo boom en los principales países capitalistas" (Shaikh, 2011: 45).

En consecuencia, en este trabajo defendemos la idea de que la tendencia mostrada por la tasa de ganancia capitalista en los últimos 40 años ha sido más bien positiva y que, por ende, la acumulación debería, por lo menos, haberse mantenido al mismo nivel que en los setenta.

La tasa de acumulación de capital.

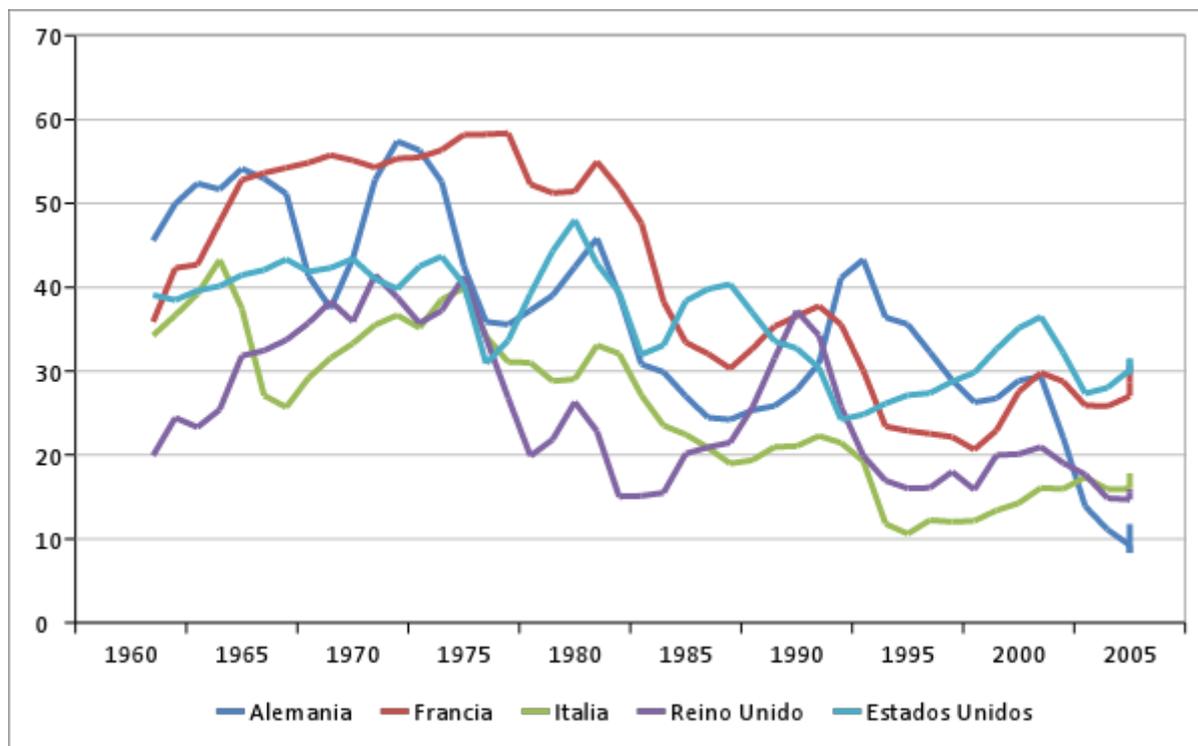
En relación al análisis anterior, deberíamos observar unas tasas de acumulación de capital relativamente constantes o al alza desde los años ochenta hasta nuestros días. Sin embargo, y tal y como se ha explicado anteriormente, la situación actual es diferente de la que ha caracterizado el desarrollo capitalista desde sus primeros días. Específicamente podemos ver en los gráficos dos y tres que las tasas de acumulación han descendido para las principales economías capitalistas tanto en términos absolutos como en relación a los beneficios (gráficos 2 y 3).

GRÁFICO 2
Tasas de acumulación de capital en las economías desarrolladas 1960-2007.



Nota: Las tasas de acumulación se calculan como la tasa de crecimiento anual del stock de capital neto (en porcentaje).

Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO.

GRÁFICO 3**Parte de los beneficios destinada a la inversión en las economías desarrolladas 1960-2007.**

Nota: la parte de los beneficios destinada a la inversión se ha calculado como el cociente entre la formación neta de capital y el excedente neto de explotación.

Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO.

La reducción de los niveles de acumulación en los países desarrollados desde los setenta es un hecho poco controvertido, pues es ampliamente reconocido en la profesión y descrito desde distintos enfoques (Suwandi y Foster, 2016; Teulings, 2014; Kliman 2011). Sin embargo, las complicaciones que supone combinar esta evidencia con las dinámicas del beneficio han sido menos estudiadas. Especialmente sorprendente es el hecho de que en la literatura marxista reciente "la cuestión sobre el cambio de relación entre beneficios y acumulación bajo el neoliberalismo (...) ha recibido relativamente poca atención" (Bakir y Campbell, 2011). Y cuando la ha recibido, ha seguido razonamientos similares a los defendidos por la escuela post keynesiana y que se critican a continuación (véase, por ejemplo, los mismos Bakir y Campbell, 2011 o Duménil y Lévy, 2004a).

En cualquier caso, aquellos autores que han observado esta fenomenología han confirmado que "no tiene precedentes en la historia del capitalismo" (Husson, 2009, p.1) y que, ciertamente, implica un "rompecabezas de inversión-ganancia" en el que los orígenes de los beneficios y el destino de las inversiones permanecen inciertos (Stockhammer, 2006). Además, la importancia de esta disociación es "tremenda (...) debido al hecho de que la tasa de crecimiento del stock de capital fijo, la tasa de acumulación, regula la capacidad de la economía para crecer" (Duménil y Lévy, 2004b).

Por lo tanto, urge clarificar y desarrollar las actuales explicaciones del problema para poder aportar propuestas políticas efectivas en la solución a la falta de inversión y empleo, que tanto sufrimiento provocan.

LA FINANCIARIZACIÓN DEL CAPITALISMO

La visión post keynesiana

El rechazo de la Ley de Say era para Keynes uno de los puntos fundamentales para que su Teoría General "revolucionara (...) en gran manera, la forma en que el mundo piensa los problemas económicos". Y es que, de hecho, la posibilidad de descoordinación entre oferta y demanda abre la puerta a una explicación endógena de las crisis y la falta de inversión, que rompe con la tradición ortodoxa (Tapia, 2012). Esto es así porque una de las razones por las que la demanda puede ser distinta de la oferta se halla en el hecho de que el dinero se puede atesorar y, por lo tanto, la inversión dependerá de las perspectivas de venta de las empresas en cuestión. De este modo, la demanda agregada depende de la propensión al consumo del conjunto de la sociedad que, a su vez, depende de la distribución de la renta. Por lo tanto, a pesar del efecto estimulante para la inversión que tiene la reducción de los costes laborales, la posibilidad de descoordinación entre oferta y demanda implica que, si dicha reducción comporta una bajada en el consumo agregado, el resultado será el freno a la inversión y, con él, la crisis económica. Tal y como exponen Onaran y Galanis (2013: 2) el hecho característico del análisis post keynesiano es que tiene en cuenta que "los salarios tienen un doble papel: son, al mismo tiempo, un componente del costo y una fuente de demanda" de modo que "el efecto total de la disminución de la participación salarial en la demanda agregada depende del tamaño relativo de los efectos de los cambios en la distribución del ingreso sobre el consumo, la inversión y exportaciones netas".

En términos empíricos, ha sido demostrado por varios autores que la mayoría de economías nacionales (y la mundial en su conjunto) están lideradas por los salarios gracias a su peso en la demanda agregada (véase, por ejemplo, Bowles y Boyer, 1995). En consecuencia, desde este punto de vista puede afirmarse que la caída de la inversión podría darse porque "la disminución de la participación del trabajo en la renta nacional desde los años ochenta ha significado una disminución del poder adquisitivo de los trabajadores, que ha limitado su capacidad adquisitiva [y, por lo tanto, la demanda agregada]" (Onaran y Galanis: 34).

Sin embargo, tal y como expresa acertadamente Stockhammer (2006), esta explicación de la falta de inversión post keynesiana es incapaz de resolver el otro lado de la paradoja del capitalismo de las últimas décadas: el incremento de los beneficios a pesar de la reducción de los salarios y la inversión; algo que contradice la máxima kaleckiana según la cual "los trabajadores consumen lo que ganan mientras que los capitalistas ganan lo que consumen".

Llegados a este punto de análisis, los economistas post keynesianos introducen un tercer elemento diferenciado del capital (en sentido abstracto) y de los trabajadores: el capital financiero. Por un lado, su desarrollo habría "generado un creciente potencial para el consumo (...) financiado con deuda, creando así el potencial para compensar los efectos depresivos de la [reducida] demanda en algunos países" (Hein y Mundt, 2012: 2). En consecuencia, la explicación subconsumista de la falta de inversión quedaría invalidada por la misma constatación de que, fuera cual fuera su causa, "en los EEUU la participación del consumo en el PIB había estado creciendo desde 1980 [y que] la tendencia es similar en el Reino Unido" (Stockhammer, 2010: 5), y también lo es para otros países de la periferia europea (Onaran y Galanis, 2013). Por lo tanto, la reducción de la inversión en los países desarrollados habría sido el resultado, por otro lado, del citado proceso de financiarización. Esto es así porque, según los autores post keynesianos, su expansión habría impedido el uso de ese capital en la esfera industrial de las economías avanzadas (véase Hein y Mundt, 2012 o Stockhammer, 2006).

La conclusión de las líneas precedentes es que, para el enfoque post keynesiano, el empoderamiento del capital financiero sería la única explicación consistente, al mismo tiempo, con la reducción de la inversión y el incremento de los beneficios. Tal y como reconoce Palley (2007: 11), "la tesis de la financiarización es que (...) el incremento del endeudamiento, los cambios en la distribución funcional de la renta, el

estancamiento salarial y la mayor desigualdad de ingresos están relacionados con los cambios provocados por los intereses del sector financiero".

Por este motivo, la explicación post keynesiana de la falta de inversión, y sus recetas contra la misma, dependen totalmente de su análisis del comportamiento empresarial. A saber, este análisis se basa en la existencia de objetivos empresariales distintos al de maximización de las ganancias. Además, según esta escuela, el logro de cada una de estas metas genera distintos beneficios para los distintos agentes que administran las empresas. Más concretamente, los beneficios son la fuente de ingresos de los propietarios, mientras que los gerentes estarían más interesados en aumentar el tamaño de la empresa (a través de la inversión) para hacerla más poderosa y asegurar su mantenimiento a largo plazo y, así, la posición y el salario de los mismos gerentes. Vemos, pues, que bajo este enfoque aparecen distintas "sub-clases" capitalistas, con intereses opuestos entre ellas (Stockhammer, 2006). Un hecho que implica la prevalencia de un tipo u otro de comportamiento empresarial en función de la estructura de poder en el interior de las empresas. Es decir, que cualquier cambio en las prioridades de las empresas podría ser el resultado de cambios puramente institucionales.

Desde este punto de vista, ciertos cambios sociales y legislativos ocurridos a principios de los años ochenta modificaron las prioridades de gestión de las empresas a través del empoderamiento de los accionistas frente a los directivos. Específicamente, la liberalización financiera permitió que tenedores de dinero, fondos de inversión y demás capitalistas financieros⁹ ganaran un papel fundamental en la gestión de las empresas. Y, dada la divergencia de objetivos entre capital financiero y capitalistas productivos (gerentes), estos procesos comportaron un freno a la acumulación productiva en pos de la inversión financiera, dando lugar a lo que se ha conocido con el nombre de financiarización.

De acuerdo con esta teoría, entonces, el empoderamiento de los capitalistas financieros comportó un incremento en los gastos priorizados por la sub-clase de capitalistas financieros (los dividendos), que habría evitado el uso de los beneficios de las empresas en la acumulación de capital industrial (Orhangazi, 2008, Duménil y Lévy, 2004a, 2004b). En palabras de Stockhammer (2004: 735): "las empresas (en promedio) no están constreñidas por las finanzas (los beneficios son elevados), pero sus prioridades hacen que no elijan invertir".

Siguiendo la explicación post keynesiana, por lo tanto, podemos afirmar que la reducción de los niveles de acumulación de capital es el resultado del auge de las finanzas. Una explicación que, con respecto a la correlación temporal que existe entre la financiarización y la disminución de la inversión, podría ser plausible. Además, esta relación negativa entre inversión y financiarización es apoyada por los resultados de distintas investigaciones econométricas. Por ejemplo, Stockhammer (2004: 739) encuentra un "fuerte apoyo" al rol jugado por la financiarización en la reducción de la acumulación, especialmente en los casos de Francia y EEUU cuando controla la participación de los beneficios, el nivel de la capacidad de utilización y el precio del capital. Asimismo, centrándose en datos empresariales de los EEUU, Orhangazi (2008) encuentra efectos negativos significativos de los beneficios y pagos financieros sobre las tasas de acumulación de empresas no financieras. En consecuencia, la presencia de una relación negativa entre financiarización y acumulación parece una realidad.

⁹ A pesar de su extenso uso, el término "capital financiero" no tiene ninguna definición acordada. Habitualmente, el uso del término en la literatura hace referencia a los medios necesarios para iniciar cualquier actividad productiva. Por lo tanto, en este trabajo, equipararemos tal concepto a todos aquellos capitales involucrados en el préstamo y gestión del dinero (bancos, fondos de inversión, etc.). Es importante destacar aquí que, al contrario de lo que se arguye a menudo, los beneficios de estos capitales no se limitan a los intereses (que se regulan por la oferta y la demanda, y suelen situarse por debajo de la tasa media de ganancia) sino que los beneficios de este sector provienen de los dividendos y demás retribuciones a cualquier participación del capital social, así como de la tasa media de ganancia como retribución a sus servicios (para una discusión en profundidad de estos temas, véase Astarita, 2008).

Sin embargo, el origen del auge de la financiarización, que los post keynesianos atribuyen al empoderamiento del capital financiero, no puede ser confirmado por la citada evidencia. Más concretamente, la relación negativa entre financiarización e inversión es, ciertamente, una condición necesaria para la validez de la explicación post keynesiana pero no es, ni mucho menos, una condición suficiente como exponemos a continuación.

Crítica a la visión post keynesiana

Quizá paradójicamente, a mediados del siglo XX hubo cierta preocupación entre economistas y empresarios por las consecuencias de la separación entre propietarios y gestores y el poder que acumulaban estos últimos; algo que se conoció como el problema del "propietario ausente". En esos días había la preocupación de que los gerentes llevaran las empresas a la quiebra por su menor preocupación, en relación a la de los propietarios, por el éxito de las mismas (Auerbach, 2016). Sin embargo, en 1977, Chandler criticó todas estas preocupaciones por no tener en cuenta el motor principal del capitalismo: la necesidad de explotación impuesta por la competencia. Para él, "la aparición de una separación entre la propiedad y el control era vista como un aspecto de la profesionalización de la gestión (...) que evitó a las grandes empresas (...) colapsar bajo el peso de las deseconomías de escala" (Auerbach, 2016: 147). La profesionalización de las actividades gerenciales fue en ese momento una estrategia para aumentar la rentabilidad, el único objetivo que cualquier empresa debe tener para sobrevivir.

La explicación post keynesiana de la divergencia entre los beneficios y la inversión esbozada en el apartado anterior comparte el mismo sesgo institucionalista que los argumentos que Chandler criticó. Concretamente, la explicación post keynesiana se basa en una teoría de la empresa en la que esta tiene objetivos diferentes de los de maximización de los beneficios. Estos otros objetivos aparecen porque, dicen los post keynesianos, la meta final de cualquier empresa es la de "conseguir poder" y, con este objetivo último, pueden especificarse muchos objetivos intermedios (Lavoie, 2014). Por lo tanto, dependiendo de circunstancias históricas, políticas y sociales concretas, unos objetivos u otros prevalecerán en la lucha por el poder. Esta descripción de la empresa, sin embargo, implica substanciales problemas. En primer lugar, si seguimos al reconocido post keynesiano J.K. Galbraith (1975, p.108) y definimos el poder como "la capacidad de un individuo o grupo para imponer su propósito a otros", no podemos afirmar que el propósito de las empresas es conseguir poder, como hace Lavoie (2014). Se ve claramente que, al argumentar que el objetivo de una empresa es conseguir sus propósitos, caemos en un razonamiento circular que no dice nada sobre el objetivo real de la empresa. Por lo tanto, el enfoque post keynesiano de la empresa puede ser criticado por sobreestimar la importancia del "poder" en abstracto y, sobre todo, por ignorar las fuentes del poder real en el capitalismo.

En este sentido hay que entender que, en una economía basada en el mercado, la capacidad de las empresas para influir en sus resultados depende de su capacidad de competir, hecho que está vinculado a la capacidad de apropiarse de plustrabajo. Esta es, de hecho, la especificidad del capitalismo que se ha señalado anteriormente: el éxito no depende de los deseos de nadie sino de la capacidad de triunfar siguiendo las normas impuestas por la competencia y los derechos de propiedad. Por esta razón, Husson (2009: 2) comenta que "es una visión distorsionada de la teoría del capitalismo hacer depender la dinámica de la acumulación en la distribución de los beneficios entre la empresa y los accionistas. Se opone a ambas teorías, marxista y ortodoxa, las cuales postulan que la remuneración de los accionistas se justifica por su aporte de capital y, por lo tanto, por la inversión". En consecuencia, la búsqueda de poder en el capitalismo debe ser considerada como la búsqueda de poder en el mercado, lo que implica la necesidad de producir competitivamente y, por lo tanto, la necesidad de explotar el trabajo humano.

Respecto a los problemas que implica la explicación post keynesiana hay que añadir que, puesto que cualquier ingreso en el capitalismo tiene su origen en el trabajo o en la propiedad de capital (cualquiera

que sea su forma), no pueden existir, en esencia, intereses contrapuestos para la misma clase. Por lo tanto, bajo nuestro punto de vista, las cuestiones relacionadas con la dirección de las empresas son una simple expresión de las más profundas y estáticas motivaciones capitalistas. En términos matemáticos, la organización empresarial no puede ser la variable independiente que determina las dinámicas que siguen la inversión y la explotación del trabajo; contrariamente, son estas últimas las que determinan la forma que toma la dirección de las empresas en cada momento histórico.

Por lo tanto, bajo nuestro enfoque (y contrariamente a lo que supone la teoría post keynesiana) no es sorprendente que en la comparación entre las empresas controladas por sus propietarios y las controladas por gerentes "la mayoría de los estudios parecen demostrar que no hay discrepancia con respecto al crecimiento de ventas y activos, publicidad, salarios, variabilidad de la inversión y los dividendos. Y lo que es más importante, no hay diferencia con respecto a las variables de rentabilidad" (Lavoie, 2014: 130-131). Por otra parte, todavía en el nivel empírico, hay una evidencia importante según la cual la ocupación en puestos de gerencia y dirección de las empresas ha aumentado en número y recompensa desde los años ochenta (Goldstein, 2012). Esta evidencia destaca el hecho de que durante la época de la financiarización los "gerentes obsesionados por el crecimiento" han aumentado en número e importancia; algo contrario a lo esperable por la explicación post keynesiana, en la que los gerentes debieron haber reducido su influencia en la gobernanza de las compañías, para dejar paso a los accionistas deseosos de beneficios a corto plazo.

Tenemos que concluir, entonces, que la "tesis de la financiarización" tiene sus raíces en un marco teórico que ignora la dependencia de las empresas en el mercado inherente al capitalismo. Desde este punto de vista, la explicación post keynesiana de la falta de inversión "recurre a un elemento exógeno (decisiones de desregulación, comportamiento de los agentes); se limita el análisis a una dimensión del sistema económico (financiero) y de forma temporal (no como fenómeno estructural)" (Mateo, 2015: 29) y es, por tanto, insatisfactoria a la hora de explicar las leyes fundamentales del capitalismo. En consecuencia, cualquier cambio en las prioridades de las empresas tiene que estar relacionado con cambios en las leyes impuestas por la competencia y las formas de explotación. Esta es, de hecho, la base para nuestra explicación del rompecabezas de inversión y beneficio.

La visión marxista

Como ha quedado expuesto en el apartado anterior, la visión post keynesiana del capitalismo permite e incentiva dibujar una relación negativa entre las esferas financiera y productiva (o real) de las economías capitalistas. El pensamiento de Marx, sin embargo, rechaza totalmente esta visión¹⁰.

El economista alemán, como hemos visto, explicó que el capitalismo se caracteriza por la producción de mercancías con el propósito de un beneficio. Esta idea queda perfectamente reflejada en su famosa y esquemática descripción del proceso que sigue la riqueza bajo el capitalismo: el dinero se usa para obtener mercancías que, a través de un proceso de producción con trabajo humano, se convierten en mercancías de valor superior que son intercambiadas por una cantidad de dinero superior a la inicial (D-M-...P...-M'-D').

La diferencia entre la cantidad de dinero inicial y la cantidad de dinero final es, justamente, lo que permite la realización monetaria del plusvalor, es decir, del beneficio empresarial. Sin embargo, desde un punto de vista macroeconómico, hay una incógnita importante: ¿cómo se consigue ampliar la cantidad de dinero existente en el total de la economía para permitir la realización del beneficio en forma monetaria?

¹⁰ Por supuesto, Marx acepta la existencia de burbujas especulativas a través del desarrollo excesivo del capital ficticio. Sin embargo, estas burbujas son solo la manifestación de tendencias estructurales más profundas, de las que buscamos dar cuenta en este trabajo.

A través del crédito¹¹. Es por esto que "no hay que olvidar (...) que el propio sistema de crédito es, por una parte, una forma inminente del modo de producción capitalista, y por la otra, una fuerza impulsora de su desarrollo hacia su forma última y suprema posible" (Marx, 1999, p. 781, t. 3, citado en Astarita, 2008).

Así pues, frente a "la contradicción inter-capitalista entre las finanzas y el capital productivo" (Mateo, 2010: 7) que presupone la visión post keynesiana, en el análisis marxista el "capital es una totalidad que asume diversas formas (...) y los antagonismos que puedan producirse son de segundo orden en el sentido de que se integran en el concepto y devenir del capital, obedeciendo a sus leyes de funcionamiento" (ibíd.: 7-8).

En consecuencia, debemos concebir las actividades de los capitalistas financieros como una actividad cualquiera¹². Esto es así por distintas razones. En primer lugar, porque el capital que se presta, a menudo, da derecho a la participación en la gestión y dirección de empresas, convirtiéndose, si se quiere, en capital productivo. Además, la profesionalización de la actividad prestamista que se da, por ejemplo, en bancos o fondos de inversión, no es sino la producción de servicios con un valor y un plusvalor determinados por las mismas leyes de mercado que se aplican a cualquier mercancía. Finalmente, hay que observar que en múltiples ocasiones el capital prestado son recursos temporalmente desocupados que son propiedad de capitalistas productivos, por lo que la oposición entre capital financiero y capital productivo es imperceptible (Astarita, 2008).

Por lo tanto, el enfoque marxista debe destacar que "la división entre el capital dinero y el capital en funciones *se da en el marco de una unidad*, que consiste en que ambos se nutren de la plusvalía, esto es, de la explotación del trabajo humano" (Ibíd. énfasis en el original). Desde este punto de vista, la oposición entre financiarización y acumulación de capital se desvanece: el origen de ambos procesos se halla en la misma fuente y, por lo tanto, es incorrecto predecir tendencias contrarias en estas esferas del proceso de valorización. Más concretamente, se puede afirmar que el desarrollo de las finanzas no es sino una condición necesaria en el desarrollo de la acumulación capitalista. Especialmente si se tiene en cuenta que, desde un punto de vista microeconómico, la buena marcha de los mercados financieros puede mejorar las condiciones para la acumulación de capital, puesto que esta buena marcha genera "un efecto riqueza sobre las empresas industriales que pueden financiarse para acometer proyectos de inversión. (...) Pueden hacer nuevas emisiones para mejorar el capital, y también pueden servir de colaterales para acceder a préstamos" (Mateo, 2010: 15).

En consecuencia, la teoría marxista rechaza la idea de que la falta de inversión se deba al desarrollo de las finanzas. Por el contrario, su desarrollo debe entenderse como una expresión paralela al proceso de acumulación del capital industrial. Entonces, nuestra teoría debe buscar las raíces de la evidencia empírica que relaciona negativamente la financiarización y la acumulación, en las leyes objetivas que determinan el movimiento de la rentabilidad y la inversión.

LA FINANCIARIZACIÓN COMO ESTRATEGIA COMPETITIVA EN EL MERCADO GLOBAL

Debido a que "la competencia obliga a las empresas capitalistas a buscar nuevos mercados en los que conseguir los mejores precios para sus mercancías, y buscar los proveedores más baratos de los bienes que estas compran" (Brewer, 1990: 43), es esperable una tendencia a la expansión territorial de las empresas. De hecho, distintos autores han defendido que el comercio internacional no es, ni mucho menos,

¹¹ Nótese aquí que los esquemas de reproducción de Marx permiten observar características del sistema monetario que muchos economistas están destacando recientemente bajo las teorías del dinero endógeno (véase Shaikh, 1979, para una exposición de la visión marxista del dinero).

¹² En el elevado nivel de abstracción requerido para el análisis de las dinámicas del beneficio y la acumulación.

un fenómeno nuevo, sino que ha caracterizado el desarrollo capitalista desde sus primeros días¹³. Sin embargo, la globalización puede definirse, más allá de la mera expansión territorial del capital, como un proceso de incremento en la densidad y frecuencia de las interacciones internacionales en relación a las locales o nacionales. Por lo tanto, la globalización no ha de entenderse como un simple incremento cuantitativo del comercio internacional, sino que ha de estudiarse como un cambio cualitativo en las formas que este ha tomado.

Por lo tanto, podemos afirmar que los cambios experimentados por la economía mundial en las últimas décadas han modificado las condiciones objetivas bajo las cuales el capital se reproduce. Las necesidades de reducción de costes han llevado al capital mundial a relocalizarse para aprovechar las mejores condiciones de explotación en cada lugar. Pero no solo eso: las nuevas posibilidades de producción transnacional han permitido la mayor especialización de las empresas, que se ha convertido en una forma de mejorar la competitividad gracias a su capacidad de reducir el tiempo de trabajo por debajo del tiempo de trabajo socialmente necesario en la producción de mercancías. Consecuentemente, la concentración de algunas empresas en la producción de servicios antiguamente inseparables de la producción industrial, se convierte en nuestros días en un fenómeno evidente gracias al cambio en las condiciones objetivas de valorización del capital¹⁴.

Desde este punto de vista, en un mundo en el que el proceso de valorización del capital puede ser fragmentado en distintas localizaciones, es de esperar que cada una de ellas se concentre en un tipo de producción u otro, dadas las ventajas competitivas que aportan las economías de escala y aglomeración. Consecuentemente, a partir de los ochenta se observa el desarrollo de ciertas actividades a unos niveles superiores a los vistos hasta la fecha, porque regiones enteras se especializan en actividades que antes debían ir acompañadas por otro tipo de actividad. Por este motivo estamos de acuerdo con Mateo (2010: 8) cuando afirma que al buscar los orígenes de la financiarización de la economía es "apropiado hablar de creciente importancia de ciertas actividades, ramas o prácticas, a partir del fundamento objetivo que emana del comportamiento del conjunto del sistema económico, es decir, del contexto derivado del proceso de acumulación".

En consecuencia, el origen de la financiarización de las economías occidentales debe buscarse en la especialización productiva acaecida en el marco de la reorganización del capitalismo mundial, después de los desarrollos tecnológicos y cambios políticos de los años setenta. Desde este punto de vista, lo que se ha considerado como empoderamiento de la clase rentista no es otra cosa que la adaptación de la clase capitalista (como un todo que es) a las posibilidades de beneficio que supone el negocio financiero, frente a la creciente competencia del sur en el terreno de las manufacturas. Una idea que encaja perfectamente con la evidencia empírica que demuestra que "las empresas no financieras se han financiado, alejándose de los bancos y sacando beneficio de operaciones financieras llevadas a cabo por ellas mismas" (Lapavistas y Mendieta-Munoz, 2016).

Asimismo, la idea de que la especialización financiera permite mejorar la competitividad en el mercado global también es apoyada por los datos descritos por Milberg (2008, p.439) en su análisis de algunas de las mayores firmas estadounidenses: "mayores niveles de valor para los accionistas están asociados con una mayor dependencia de las importaciones en las cadenas mundiales de valor". Aunque parece que él no se da cuenta, este hecho es un apoyo importante para nuestra teoría frente a la explicación post keynesiana del rompecabezas. Entendiendo la integración de empresas dentro de cadenas de valor global

¹³ Hirst and Thompson (1996), por ejemplo, encuentran que no hay diferencias destacables entre los actuales niveles de comercio internacional y los que existían a finales del siglo XIX. Opinión compartida por la marxista estadounidense Ellen Meiksins Wood (2003).

¹⁴ Un ejemplo extremo de este fenómeno lo encontramos en las llamadas empresas *fabless* en las que los capitales comercial y financiero están totalmente desligados en términos formales (i.e. en cuanto a los derechos de propiedad) del capital industrial.

como una estrategia competitiva, el hecho de que aquellas más integradas globalmente sean también las más financiarizadas indica que las empresas más exitosas de los países desarrollados son las que "invierten" con mayor énfasis en sus actividades financieras. Por lo tanto, la evidencia empírica según la cual los mayores niveles del valor de los accionistas están vinculados a una mayor dependencia en las cadenas mundiales de valor puede verse como otra prueba del vínculo entre la financiarización y el éxito competitivo para las empresas multinacionales americanas.

Siguiendo este razonamiento podemos afirmar que los beneficios distribuidos en forma de dividendos han sido, simplemente, una forma de ganar competitividad. Como escriben Milos y Sotiropoulos (2009: 170), por ejemplo, la compra de acciones propias y el elevado valor en el mercado de acciones "envía signos de rentabilidad a los mercados dinerarios" y permite "una continuación normal de la financiación" y, así, asegura la competitividad de las empresas. Desde este punto de vista, entonces, la "falta de inversión" en los países desarrollados no habría sido tal cosa, sino que, más bien, lo que se habría dado en estos países habría sido "un tipo de inversión distinta", alejada del capital industrial y centrada en el capital financiero.

Concluimos, entonces, que los beneficios obtenidos por las empresas occidentales a través de la explotación de la clase trabajadora mundial han sido usados, desde los años ochenta, en el desarrollo de la competitividad financiera con el objetivo de encontrar un nicho de mercado provechoso. Por lo tanto, como han demostrado empíricamente diversos economistas post keynesianos, la financiarización de las economías desarrolladas ha supuesto un declive en sus tasas de acumulación. No obstante, es incorrecto afirmar que esta relación negativa está motivada por ningún carácter parasitario de las finanzas. Simplemente, el desarrollo de este tipo de actividades no requiere del mismo grado de acumulación en capital fijo; una situación que se ha podido mantener gracias a la división internacional del trabajo. Así pues, las causas de la financiarización no deben hallarse en ningún tipo de "lucha intra-clase" o modificación de las preferencias de los capitalistas. Contrariamente, la financiarización es el resultado esperable de la lucha entre capitalistas individuales por la apropiación del máximo plusvalor posible. Por lo tanto, no es posible acabar con los problemas de la financiarización sin acabar con el propio sistema que la genera.

CONCLUSIONES E IMPLICACIONES POLÍTICAS

En este artículo hemos mostrado que, bajo el capitalismo, los trabajadores crean valor y los capitalistas se apropian de parte de este, en virtud de la propiedad de los medios de producción. Además, hemos señalado que la acumulación de capital es un elemento esencial en el desempeño económico del capitalismo. Específicamente, bajo este sistema, la inversión es una necesidad para la supervivencia de las empresas, dada la competencia en el mercado a la que estas se enfrentan. Además, hemos destacado que los beneficios son la base para la inversión capitalista y que, por consiguiente, la inversión sigue los patrones dictados por la rentabilidad.

Sin embargo, a pesar de la evidencia empírica que apoya este vínculo entre la inversión y la tasa de ganancia, en las últimas décadas hemos visto una tendencia divergente entre ambas variables. Más concretamente, las economías desarrolladas han mostrado ciertos aumentos en sus tasas de ganancia, mientras que sus tasas de inversión han disminuido. Este hecho ha supuesto un importante problema para la economía heterodoxa. Por este motivo, algunos economistas, principalmente de la escuela post keynesiana, han tratado de explicar este fenómeno como la consecuencia de un empoderamiento del capital financiero que habría priorizado el beneficio a corto plazo frente a la inversión en capital fijo.

Desde una perspectiva holística del sistema capitalista, sin embargo, no es concebible una oposición tan importante y por tanto tiempo entre facciones distintas del capital. En este sentido hemos defendido que las actividades financieras pueden ser concebidas como una actividad productiva. Por este motivo, su desarrollo no responde a fenómenos puramente políticos, sino que tiene relación con las leyes

fundamentales que regulan al capital. Así, el crecimiento en importancia y extensión de las actividades financieras es el producto esperable en el sistema capitalista, en el que la pulsión por la apropiación de plusvalía urge a cualquier capital a especializarse en aquello que mayores beneficios le permita; algo que está intrínsecamente relacionado con la localización geográfica y las especificidades que, en cada lugar, permiten que los beneficios se obtengan de la producción de un tipo u otro de mercancías.

En concreto, por motivos históricos, políticos, sociales y económicos, en los países del primer mundo, las empresas allí localizadas se han centrado, crecientemente desde los años ochenta, en la producción de servicios financieros. Por su parte, la producción de bienes manufacturados se ha localizado cada vez más en los países del sur. Una configuración internacional de trabajo y capital en la que las empresas occidentales han podido no invertir en capital fijo mientras la producción manufacturera se llevaba a cabo en otros países que son más competitivos en ese tipo de producción.

En consecuencia, la falta de inversión en los países desarrollados no es el resultado de un mal funcionamiento del capitalismo, sino que es una expresión concreta de su normal funcionamiento en un momento histórico determinado. Por estas razones, si nuestra teoría es cierta, las reivindicaciones políticas para el control de las finanzas son inútiles: su regulación implica simplemente el control de la herramienta a través de la cual las empresas del norte han sobrevivido a la batalla de la competencia internacional en las últimas décadas. Por lo tanto, impedir su uso significaría la imposibilidad de competir con las empresas del sur y, por ende, la perpetuación de los problemas de acumulación de capital en el norte.

Frente a esta situación, la elevación de los niveles de vida en el sur podría ser vista como la vía que permitiría regular las finanzas en occidente, logrando así un equilibrio entre los capitales productivo y financiero en el Norte y en el Sur. Sin embargo, como se ha demostrado, las ganancias de los capitalistas, y por lo tanto la inversión, son mayores cuanto más bajos son los niveles de vida de la clase trabajadora; un hecho que implica que un aumento en los estándares de vida de los trabajadores del sur reduciría la rentabilidad y la inversión a escala global. Solo queda, pues, la única opción que los capitalistas siempre recompensan con mayor acumulación: la reducción de los niveles de vida de la clase trabajadora.

En este punto la esencia del capitalismo se expresa con más claridad que nunca: la propiedad privada de los medios de producción implica que la miseria de los trabajadores sea una condición necesaria para el funcionamiento del sistema. En la situación actual se nos abren dos caminos. Uno es permanecer en el sistema capitalista y asumir un empeoramiento de la explotación para recuperar la acumulación de capital, el empleo y el crecimiento (transformado en bienestar para unas pocas personas). La otra es acabar con el control privado de los medios de producción y la centralidad del mercado, para dejar que la acumulación, el empleo y el crecimiento respondan a las necesidades de las personas.

BIBLIOGRAFÍA

Astarita, Rolando (2008): "Crítica de la tesis de la financiarización", Documento de trabajo. Disponible en: <http://www.rolandoastarita.com/dt-Critica%20tesis%20de%20la%20financiarizacon.htm>

Auerbach, Paul (2016): *Socialist Optimism: An Alternative Political Economy for the 21st Century*, Londres: Palgrave Macmillan.

Bakir, Erdogan y Campbell, Al (2010): "Neoliberalism, the Rate of Profit and the Rate of Accumulation", *Science & Society*, Vol. 74, Nº 3, pp. 323-342.

Basu, Deepankar y Das, Debarshi (2016): "Profitability and Investment: Evidence from India's Organized Manufacturing Sector", *Metroeconomica*, Vol. 68, Nº 1, pp. 47-90.

Basu, Deepankar y Ramaa, Vasudevan (2013): "Technology, distribution and the rate of profit in the US economy: understanding the current crisis", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 37, Nº 1, pp. 57-89.

- Bowles, Samuel y Boyer, Robert (1995): "Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation", en G. Epstein y H. Gintis (eds.): *Macroeconomic Policy after the Conservative Era. Studies in Investment, Saving and Finance*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 143-171.
- Brewer, A. (1990): *Marxist theories of imperialism*, Londres: Routledge.
- Carcherdi, Guglielmo (2011): "Behind and beyond the crisis", *International Socialism*, Nº 123.
- Duménil, Gerard y Lévy, Dominique (2004a): *Capital resurgent*, Cambridge: Harvard University Press.
- Duménil, Gerard y Lévy, Dominique (2004b): "Neoliberal Dynamics: Toward a New Phase?: Documento de trabajo. Disponible en: <http://www.cepremap.fr/membres/dlevy/dle2004c.htm>
- Galbraith, James K. (1975): *Economics and the Public Purpose*, Harmondsworth: Penguin Books.
- Goldstein, Adam (2012): "Revenge of the Managers: Labor Cost-Cutting and the Paradoxical Resurgence of Managerialism in the Shareholder Value Era, 1984 to 2001", *American Sociological Review*, Vol. 77, Nº 2, pp. 268-294.
- Guerrero, Diego (1995): *Competitividad: teoría y práctica*, Barcelona: Ariel.
- Hein, E. y Mundt, M. (2012): "Financialisation and the requirements and potentials for wage-led recovery – a review focussing on the G20", Artículo escrito para el proyecto 'New perspectives on wages and economic growth: the potentials of wage-led growth'.
- Hirst, Paul y Thompson, Grahame (1996): *Globalization in Question*, Cambridge: Polity Press.
- Husson, Michel (2009): *Financial crisis or crisis of capitalism?* Documento de trabajo. Disponible en: <http://hussonet.free.fr/denkeng9.pdf>
- Kliman, Andrew (2007): *Reclaiming Marx's Capital: a refutation of the myth of inconsistency*, Lanham, MD: Lexington Books.
- Kliman, Andrew (2011): *The Failure of Capitalist Production: Underlying Causes of the Great Recession*, London: Pluto press.
- Lapavitsas, Costas y Mendieta-Muñoz, Ivan (2016) "The Profits Of Financialization", *Monthly Review*, Vol. 68, Nº 3.
- Lavoie, Marc (2014): *Post-Keynesian economics*, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Marx, Karl (2000): *El capital: crítica de la economía política*, Pinto, Madrid, Espanya: AKAL.
- Marx, Karl y McLellan, David (2000): *Karl Marx: Selected Writings*. 2ª ed., Londres: Oxford University Press.
- Marx, Karl (2016): *Trabajo asalariado y capital*, CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Mateo, Juan Pablo (2010): "Crítica a la tesis de la financiarización como teoría de la crisis. Un intento de caracterización teórica", Borrador para la discusión, Jornadas de Economía Crítica, 11, 12 y 13 de febrero, Zaragoza, España. Disponible en: <https://marxismocritico.files.wordpress.com/2012/02/crc3adtica-de-la-tesis-de-la-financiarizacic3b3n.pdf>
- Mateo, Juan Pablo (2015): "La Financiarización Como Teoría De La Crisis En Perspectiva Histórica", *Cuadernos de Economía*, Vol. 34, Nº 64, pp. 23-44.
- Milios, John y Sotiropoulos, Dimitris (2009): *Rethinking imperialism*. Basingstoke, England: Palgrave Macmillan.

Onaran, Ozlem y Galanis, Giorgos (2013): "Income Distribution and Aggregate Demand: A Global Post Keynesian Model", Working Papers wp319, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts at Amherst.

Orhangazi, Özgür (2008): "Financialization and capital accumulation in the non-financial corporate sector: A theoretical and empirical investigation on the US economy: 1973-2003", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 32, Nº 6, pp. 863-886.

Palley, Thomas (2007): "Financialization: What It Is and Why It Matters" Economics Working Paper, Archive wp_525, Levy Economics Institute.

Polanyi, Karl (1957): *The great transformation*. Boston: Beacon Press.

Roberts, Michael (2011): "Measuring the rate of profit; profit cycles and the next recession", Artículo presentado en la 13ª Conferencia de la Association for Heterodox Economics (AHE): July, 2011.

Shaikh, Anwar (2016): *Capitalism*. New York: Oxford University Press.

Shaikh, Anwar (2011): "The first Great Recession of the 21st century", *Socialist Register*, Vol. 47, pp.44-63.

Shaikh, Anwar (1978): "An introduction to the history of crisis theories", in: *US Capitalism in Crisis*, New York: U.R.P.E.

Shaikh, Anwar (1979): "Foreign Trade and the Law of Value: Part I", *Science & Society*, Vol. 43, Nº 3, pp. 281-302.

Shapiro, Nina (1988): "The Firm and its Profits", Documento de trabajo Nº 2. Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=191369

Stockhammer, Engelbert (2004): "Financialization and the slowdown of accumulation", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 28, Nº 5, pp. 719-741.

Stockhammer, Engelbert (2006): "Shareholder value orientation and the investment-profit puzzle", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 28, Nº 2, pp. 193-215.

Stockhammer, Engelbert (2010): "Financialization and the Global Economy", Working Papers wp240, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts at Amherst.

Suwandi, Intan y Foster, John B. (2016): "Multinational Corporations and the Globalization of Monopoly Capital: From the 1960s to the Present", *Monthly Review*, Vol. 68, Nº 3.

Tapia, Jose A. (2012): "Does Investment Call the Tune? Empirical Evidence and Endogenous Theories of the Business Cycle", *Research in Political Economy*, Vol. 28, pp. 229-259.

Teulings, Coen y Baldwin, Richard (2014): *Secular Stagnation*. United Kingdom: Centre for Economic Policy Research.

Wood, Ellen (2002): *The origin of capitalism: a longer view*. London: Verso.

FINANCIACIÓN AUTONÓMICA: UN ELEMENTO DE TENSION EN LA ECONOMÍA VALENCIANA

AUTONOMOUS FINANCING: AN ELEMENT OF TENSION IN THE VALENCIAN ECONOMY

Néstor Vercher Savall¹

Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local

Universitat de València

Fecha de recepción: Octubre 2016

Fecha de aceptación definitiva: Julio 2017

Resumen

La financiación autonómica en España representa una fuente de tensión para la economía valenciana. La actualidad y polémica que suscitan su configuración y resultados hacen pertinente un análisis crítico del estado de la cuestión. Un primer apartado se dedica a revisar el proceso histórico de la financiación regional y sus principales debilidades. Un segundo apartado estudia las cifras de los modelos de 2002 y 2009, con especial atención al caso valenciano. De este modo, se constata que la economía valenciana recibe insuficientes recursos del sistema de financiación autonómica, hecho que pone en tela de juicio su capacidad de gasto en servicios públicos fundamentales. Asimismo, la escasez de ingresos la aleja del gasto medio en otras políticas autonómicas y, en todo caso, obliga al recurso de las operaciones de crédito y favorece el proceso de divergencia regional.

Palabras clave: *financiación regional, Comunidad Valenciana, descentralización fiscal, infrafinanciación, deuda pública.*

Abstract

Regional financing in Spain represents a source of territorial tensions in the Valencian economy. Current commentaries and controversies raised by its configuration and results make pertinent a critical analysis of the current state of play. A first section is dedicated to review the historical process of regional finance and its main weaknesses. A second section studies the 2002 and 2009 model data, with special attention to the Valencian case. Thus, we confirm that Valencian economy receives insufficient resources from the autonomous financing system, jeopardizing its spending capacity in essential public services. Likewise, lack of income makes its spending in other regional policies lower than the average levels and, in any case, forces it to perform credit operations while feeding into the regional divergence process.

Keywords: *regional financing, Valencian Community, fiscal decentralization, under-funding, public debt.*

¹nestor.vercher@uv.es

INTRODUCCIÓN

La segunda década del siglo XXI pasará a la historia como un periodo de cambios sustanciales en la economía, la política y las instituciones españolas. La gran crisis financiera iniciada en 2008 puso de manifiesto un paquete de crisis varias que han afectado al orden socioeconómico de nuestro territorio. Al mismo tiempo, han aflorado nuevas (y viejas) disputas sociales y territoriales que, con la aspiración de remover las estructuras más profundas del sistema, prometen un escenario renovado en el ámbito de la política y, previsiblemente, de la economía.

Durante los últimos años, la cuestión territorial ha sido uno de los temas que se ha puesto sobre la mesa con mayor intensidad. Detrás de esta, encontramos diferentes elementos de carácter económico, como la financiación autonómica. La organización de los recursos financieros en un Estado de competencias compartidas entre un ente central y diferentes entes sub-centrales resulta de una gran complejidad que puede derivar en tensiones económicas y agravios entre territorios. El ejemplo de la Comunidad Valenciana representa un caso evidente en el cual la financiación autonómica afecta negativamente a las finanzas públicas, dificulta el acceso de la población a los servicios públicos e impone límites al desarrollo socioeconómico y la recuperación económica en comparación a otras comunidades.

Este estudio empieza, a modo de estado de la cuestión, con un atento repaso a la historia de la financiación de las regiones españolas desde que se conformase el primer periodo de financiación transitorio como consecuencia de la aprobación de la Constitución Española de 1978 (CE), hasta el último modelo aprobado en 2009. Con el conocimiento de los principales aspectos y defectos de cada configuración y de la financiación autonómica española en global, el tercer apartado de este estudio trabaja los resultados de los dos últimos periodos de financiación cuyo planteamiento, método y datos se explican en una sección preliminar. El punto inicial del estudio es la deuda pública, a partir de la cual se presentan los ingresos y gastos autonómicos y se expresan los problemas de la financiación autonómica y sus implicaciones más relevantes. A modo de conclusiones, se señalan las principales ideas del estudio y se reflexiona sobre una serie de elementos de financiación no autonómica también generadores de tensiones en la economía valenciana y el conjunto de las economías autonómicas.

FINANCIACIÓN REGIONAL EN ESPAÑA. ESTADO DE LA CUESTIÓN

En el presente apartado, en primer lugar, introduciremos los diferentes modelos de financiación autonómica, con especial énfasis en los dos más recientes, los aprobados en 2002 y 2009, pues representan el horizonte temporal de los resultados de nuestro trabajo. En segundo lugar, presentaremos las principales debilidades que, a merced de la literatura académica, manifiesta la financiación autonómica en España, desde un punto de visto global y evolutivo.

Evolución y modelos recientes

A partir de la aprobación de los dos primeros estatutos de autonomía en 1979 (País Vasco y Cataluña), se puso en marcha el modelo transitorio o provisional de financiación, el cual transcurre hasta 1986. A continuación, tienen lugar tres modelos de duración quinquenal: el modelo *definitivo* (1987-1991), el primer modelo de los noventa (1992-1996) y el segundo modelo de los noventa (1997-2001). Después de este período en el que se mantienen los acuerdos quinquenales de renovación de la financiación, son aprobados dos modelos adicionales: el modelo de *inflexión* (2002-2008), que pretendía ser el sistema definitivo, y el actual modelo en vigencia ratificado en 2009 que aspiraba a solucionar determinados desajustes detectados en el modelo anterior.

La primera etapa de la financiación autonómica (1979-1986) inicia el traspaso de las competencias comunes al conjunto de CCAA y las competencias especiales a las CCAA de vía rápida. Durante este periodo se establece la Ley Orgánica 8/1980 de Financiación de las CCAA (LOFCA). En la presente Ley se marcaron

una serie de principios fundamentales para la financiación autonómica en sintonía con los establecidos en los artículos 156-158 de la CE: la suficiencia financiera, la autonomía financiera, la solidaridad entre regiones, la no interferencia en la asignación de recursos y la economía nacional, y la coordinación de las haciendas autonómicas con la hacienda central. Tanto de la LOFCA de 1980 como de la CE de 1978 se extraen las distintas fuentes de financiación de las CCAA, cuya procedencia recae en el Estado o en las mismas regiones² (Monasterio y Suárez 1996). Estas fuentes son: a) los impuestos cedidos total o parcialmente por el Estado, recargos sobre impuestos estatales y una determinada participación en los ingresos del Estado; b) Impuestos propios, tasas y contribuciones especiales; c) Transferencias del Fondo de Compensación Interterritorial (FCI) y otras asignaciones con cargo a los Presupuestos Generales del Estado; d) Rendimientos procedentes de su patrimonio e ingresos de derecho privado; e) El producto de operaciones de crédito.

Durante el periodo transitorio y en base a la LOFCA, la financiación que el Estado debía transferir en forma de transferencias a cada comunidad autónoma (la principal fuente de financiación) se calculaba anualmente a partir de la negociación entre cada gobierno regional y el gobierno central en comisiones bilaterales. En estas comisiones se otorgaba la financiación que cada región debía recibir, según las competencias que iba asumiendo, en función del llamado *coste efectivo* de provisión. Es decir, se calculaba cuánto dedicaba el Estado antes del periodo de transición a cada territorio en la provisión de servicios públicos. Esto significaba valorar monetariamente la cantidad y coste de los servicios que tenía cada región española, o lo que es lo mismo, el nivel de implantación de los servicios públicos fundamentales. En otras palabras, la Administración central transfería recursos a las regiones con competencias de gasto delegadas, especialmente las de vía rápida, por un importe equivalente al coste (efectivo) soportado por la provisión de los servicios públicos en el momento previo a su traspaso. Lógicamente, el origen de dicho coste en los primeros años de aplicación del método era el asumido por el gobierno de la dictadura franquista. En los años posteriores, las transferencias se actualizaban a partir del ritmo de crecimiento que experimentaba el coste del servicio público en los territorios que aún permanecían bajo el paraguas competencial del Estado (Cucarella 2015). Pero la distribución inicial ya estaba condicionada por el reparto basado en el coste efectivo calculado para los años de gobierno de la dictadura franquista.

Pasados los años de financiación transitoria, en 1987 se alcanzó un acuerdo para configurar un nuevo método de financiación autonómica (1987-1991). Se llamó el modelo "definitivo" por su pretensión de representar la estabilidad después del periodo transitorio de financiación. Se abandonó el método del coste efectivo y empezaron a emplearse indicadores estimativos de la necesidad relativa de gasto de cada territorio siendo la variable población la más determinante. En 1992 se establece un nuevo modelo, vigente hasta 1996, el cual abre una etapa en la que se producen cambios en los indicadores de necesidad relativa de gasto y, por tanto, de financiación. Sin embargo, existen restricciones que impiden alterar el orden de recepción de los recursos.

En 1997 tiene lugar otro acuerdo de financiación (1997-2001). En este modelo desaparecen los indicadores de necesidad. Se marca un año base donde la necesidad se identifica con la cuantía que se recibió en el sistema previo. Se acuerda tomar la población como principal indicador aplicando una serie de ponderaciones, no muy dispares a las empleadas en los dos modelos anteriores, para crear la *población ajustada* (ajustada a unos criterios concretos como la dispersión, la insularidad, la superficie, población dependiente, etc.). Al respecto, algunos autores han manifestado la posibilidad de haber incorporado otras variables relevantes como la inmigración, la población en riesgo de exclusión social, el número de usuarios de los servicios, la carencia de dotaciones iniciales o el nivel de precios y salarios (Beneyto 2012).

² Con la integración en la Comunidad Europea en 1986 habría que añadir toda la financiación supraestatal, que afecta tanto a los ingresos del Estado como de las CCAA. Sin embargo, como es obvio, estos ingresos aún no se incluían en la CE de 1978 ni en la LOFCA de 1980.

El principal objetivo de este modelo era mejorar la corresponsabilidad fiscal de las CCAA (cesión del IRPF hasta el 30 %, doble tarifa del IRPF, cesión de capacidad normativa en los tributos cedidos, etc.).

En 2002 (hasta 2008) llega el modelo de "inflexión". Esta designación nace por el antes y después que representa en la consolidación de la descentralización del gasto. En concreto, se transfieren por completo a todas las regiones las competencias en educación y sanidad, las dos grandes partidas de gasto del Estado del Bienestar (junto con la protección social y las pensiones). Con este traspaso de responsabilidades se pone fin a la España de dos vías y se trata de adaptar un modelo de financiación con vocación permanente, que no exigiese de más revisiones, por lo que se elimina el requisito de reforma quinquenal.

Este sistema reduce de forma significativa el peso de las transferencias directas del Estado e incrementa la capacidad normativa en los tributos cedidos, aunque no en todas las figuras. Los nuevos gastos asumidos por las CCAA exigían reorganizar la financiación. De este modo, se estableció como año base para la distribución de recursos 1999 y se asignó un incremento del 3,5% del volumen de recursos desde este año base. Entre los criterios que construyen la población ajustada encontramos la población total con un peso del 50,86%, la población protegida (la total menos la protegida por mutualidades) con una ponderación del 32,51%, la población mayor de 65 años con el 12,05% del peso total, la superficie con una relevancia del 2,27% o la dispersión con un factor de ponderación del 0,65%.

Adicionalmente, se configuran otros mecanismos de financiación en forma de fondos. Para este caso, se estableció el Fondo de Escasa Densidad de Población (a repartir entre las CCAA con menos de 50.000 habitantes totales y menos de 27 hab/km²) y el Fondo de Renta Relativa, a distribuir entre las regiones con una renta per cápita inferior a la media nacional. Además, se incrementó la descentralización de los ingresos (y la capacidad normativa de algunos de ellos) con la cesión del IVA en un máximo del 35% y el IRPF hasta el 33%, además del 40% en el caso de los Impuestos Especiales de Fabricación (a excepción del Impuesto de la Electricidad, que se cede al 100%). El resto de tributos cedidos en esta etapa a las regiones son el Impuesto Especial sobre Determinados Medios de Transporte y el Impuesto sobre las Ventas Minoristas de determinados Hidrocarburos (con competencias normativas). La diferencia entre las necesidades de cada territorio y su capacidad fiscal se cubría con transferencias del Estado bajo el paraguas del Fondo de Suficiencia. Algunas de las objeciones más visibles a este modelo recaen en la falta de un sistema de actualización a lo largo de los años de vigencia a razón, por ejemplo, de cambios en la población que alterasen las necesidades o de alteraciones en la renta per cápita que modificasen la capacidad tributaria de las comunidades (Beneyto 2012).

Después de siete años de vigencia del modelo de 2002, se decidió poner solución a las deficiencias fácilmente visibles a lo largo de la vida útil de este sistema (Gómez de la Torre 2010). Así, en 2009 se aprueba un nuevo modelo, un tanto más complejo y menos transparente (Cantarero-Prieto et al. 2015). En primer lugar, la base para calcular las necesidades de los territorios es el año 2007. Sin embargo, los recursos adicionales se contabilizan a partir de 2009. Apréciase la diferente situación económica entre ambos años, pues como cabe esperar, la crisis no prevista en el modelo incide negativamente en la recaudación tributaria. Se incorporan elementos extra para compensar, sobre todo, el aumento de la población durante el ciclo expansivo del periodo anterior, a tenor del incremento de la inmigración. La cesión de impuestos mantiene su evolución *in crescendo* con el 50% del IVA e IRPF cedido a las comunidades, así como el 58% de los impuestos especiales de fabricación.

Cuatro serán los fondos de transferencias que actúan en el presente modelo y que componen la participación regional en los impuestos estatales:

- Fondo de Garantía de los servicios públicos fundamentales (FGSPF): este fondo, el de mayor relevancia, persigue asegurar un nivel similar de servicios públicos en los diferentes territorios del Estado. Representa el 75% de la capacidad tributaria de las CCAA y recoge como variables de

ponderación a la población protegida equivalente (38%), población total (30%), población entre 0 y 16 años (20,5%), población mayor de 65 años (8,5%), superficie (1,8%), dispersión (1,6%) e insularidad (0,6%). Las comunidades con mayores necesidades reciben transferencias y aquellas con mayor capacidad tributaria aportan la diferencia (entre su capacidad y su necesidad) al fondo.

- Fondo de Suficiencia Global: pretende cubrir las diferencias entre las necesidades de financiación y la capacidad tributaria con las transferencias del FGSPF. En realidad, representa el fondo de cierre del sistema y, una vez más, el garante del sostenimiento del *statu quo*, pues asegura que ninguna región pierda recursos respecto las necesidades calculadas en el año base (2007).
- Fondo de Competitividad: se reparte entre las CCAA con financiación per cápita, en base a población ajustada, inferior a la media o con capacidad tributaria per cápita, también sobre población ajustada, inferior al promedio. A este fondo se le dotó con 2.572,5 millones de euros.
- Fondo de Cooperación: se distribuye entre las CCAA con PIB per cápita inferior al 90% de la media, con densidad de población inferior al 50% de la media o con crecimiento de la población inferior al 90% de la media y, a la vez, densidad de población inferior al resultado de multiplicar la media por 1,25. Se trata de un fondo excluyente respecto el de competitividad, es decir, ninguna región puede recibir financiación del Fondo de Competitividad y del Fondo de Cooperación de forma simultánea. La disposición presupuestaria para este fondo es de 1.200 millones de euros.

El modelo aprobado en 2009 recogía un *compromiso* de renovación quinquenal. Sin embargo, aún pervive en vigor sin acometer su reforma.

Algunas debilidades estructurales de la financiación autonómica

Como punto de partida, los conceptos de *coste efectivo* y de *status quo*, originarios del modelo transitorio, suponen una de las debilidades iniciales de la financiación autonómica. Según explica León (2009), el uso del coste efectivo implicaba asumir dos cuestiones: la primera, se daba por hecho que el gobierno de la dictadura proveía servicios por todo el territorio español con un nivel equivalente según las necesidades de cada región, por lo que este método de valoración garantizaba un grado de financiación "satisfactorio" para cubrir unas competencias de gasto derivadas de unos servicios públicos "adecuados" y "equitativos", sin necesidad de mejorar los recursos de ninguna región en especial para que incrementasen sus dotaciones; la segunda, se entendían correctas la capacidad, herramientas e información de que disponía la administración tributaria del Estado en aquellos años para llevar a cabo la contabilidad y recuento del coste económico de los servicios públicos en cada comunidad autónoma. Sin embargo, otros autores señalan que la realidad no era tal (Gómez de la Torre 2010): en primer lugar, el coste efectivo más que un cálculo era un pacto; en segundo lugar, el Estado no había desarrollado los servicios de bienestar con la misma intensidad en todas las regiones antes de la democracia, bien por motivos políticos e históricos o por otras razones.

De este modo, a partir de la implementación del coste efectivo como método de asignación de la financiación de las nuevas competencias que se iban traspasando, se generaron vulnerabilidades importantes procedentes de aceptar las asunciones que significaba dicho método y de consolidar las posibles desigualdades preexistentes en la geografía española en cuanto al grado de implantación de los servicios públicos (Pérez, Cucarella y Hernández 2015). El coste efectivo (y sus consecuencias) se arrastró a lo largo de todos los modelos de financiación en lo que se llama el *statu quo* o, en otras palabras, la tendencia implícita a que ninguna región pierda recursos respecto el modelo anterior y, de cierto modo, que el orden jerárquico de recepción de recursos de financiación no quede marcadamente alterado por un reparto diferente fruto de un nuevo modelo.

La segunda debilidad sería la asimetría de sistemas, es decir, la existencia de dos estructuras de financiación regional notablemente diferentes (el sistema foral y el sistema de Régimen común). Esta divergencia se legitima por acontecimientos históricos, obviamente muy significativos. Sin embargo, el hecho que dos territorios (País Vasco y Navarra) tengan mayor autonomía fiscal y mayor grado de suficiencia que el resto puede ser motivo de malestar y agravio, cuando no queda claro que los territorios con hacienda propia estén contribuyendo a la solidaridad interterritorial en una medida plausible, tal como indican las últimas cuentas públicas territorializadas publicadas por el Ministerio de Hacienda (MHAP 2016). Todo apunta que, sin necesidad de alterar el sistema de concierto y de convenio en sí mismos, otro cálculo de la cuota y la contribución de estos territorios podría mejorar su grado de solidaridad hacia otras regiones de menor renta (Zubiri 2015; De la Fuente 2011).

La tercera de las debilidades se halla en el desequilibrio del proceso descentralizador. Este proceso ha avanzado mucho más en la parte de los gastos (transferencia de competencias de gasto) que en la vertiente de los ingresos (transferencia de poder recaudatorio) (De la Fuente 2013; Herrero y Tránchez 2011; Bassols, Bosch y Vilalta 2009). Con ello, se desatienden algunas contraindicaciones que, generalmente desde el federalismo fiscal, se señalan en situaciones tales que los gobiernos regionales se visualizan como responsables de los gastos, pero no de las fuentes de financiación de éstos (Solé-Ollé 2008). En consecuencia, se tiende a recurrir a las transferencias del nivel central, a pesar de los efectos negativos que se derivan de su uso y abuso (Joanis 2007; Peralta 2007).

El papel de los comportamientos estratégicos representa la cuarta debilidad. Tal como expresan algunos autores (León 2009; De la Fuente y Gundín 2007), la financiación autonómica en España ha respondido más a un juego de comportamientos estratégicos entre actores de la política regional que a auténticos criterios técnicos o grandes acuerdos de Estado. En la misma línea, en ámbitos de financiación no autonómica, Hierro et al. (2014), Bel (2010) o Castells et al. (2006) también señalan el significativo papel de las variables políticas para esclarecer las decisiones de inversión del Estado.

Resulta relevante destacar, como quinta debilidad, la falta de ordinalidad del sistema, pues ni la renta per cápita de las regiones ni su capacidad fiscal resultan significativas para explicar la distribución final de la financiación (Vercher 2015). El sistema tiende a invertir el orden de los resultados de las regiones según su capacidad fiscal, generando una situación después de la financiación donde se encuentran todos los supuestos posibles en la medida en que pierden y ganan recursos tanto regiones pobres como ricas (Cantarero-Prieto et al. 2015; Hierro et al. 2010; Hierro et al. 2009;).

En términos similares, encontramos una sexta debilidad en la cuestión de la nivelación. La nivelación parcial *en pro* de la equidad horizontal que trata de generar el Fondo de Garantía de los servicios públicos fundamentales queda totalmente desvirtuada con la aplicación del resto de fondos, especialmente del Fondo de Suficiencia Global (Vilalta 2015). Pero este hecho no es único del sistema de 2009, el sistema de nivelación en el Estado español, en general, ha sido poco claro y no ha facilitado la visualización de los flujos de solidaridad interterritorial. No se evidencia el objetivo de nivelación (parcial o total) y se ha llevado a cabo una nivelación, según algunos autores, excesiva (Vilanou 2007), en la que la sobre-redistribución ha hecho que CCAA pobres reciban más recursos por habitante que otras más ricas (León 2009).

La séptima debilidad, de corte más jurídico, proviene del conflicto entre la LOFCA y los Estatutos de Autonomía. El debate aquí se centra en la disputa entre qué fuente prevalece en el ordenamiento de la financiación autonómica, si la LOFCA o los Estatutos de Autonomía. En este sentido, se trata de una discusión compleja que sentó bases en el momento de la puesta en marcha de los estatutos del País Vasco y Cataluña y la posterior aprobación de la LOFCA (Lasarte 1982). Esta cuestión toma mayor revuelo con la reforma del Estatuto de Autonomía de Cataluña de 2006 (Ley Orgánica 6/2006) y la posterior Sentencia del Tribunal Constitucional 31/2010, de 28 de junio de 2010. En grandes términos, por un lado, encontramos posiciones que defienden que los estatutos de autonomía pueden regular cuestiones propias

de la financiación autonómica al margen de la LOFCA (Castellà 2010; Checa 2008; Alberti 2005). Esta última sería una norma potestativa que no debiera anteponerse jurídicamente a los Estatutos que, como tales, son Leyes Orgánicas diferenciadas, de mayor rigidez (iniciativa autonómica, aprobada en mayoría en Congreso de los Diputados y, en muchos casos, ratificada en referéndum) e insertadas en el bloque de la constitucionalidad (García y Fernández 1984). Por otro lado, encontramos los postulados más proclives a integrar la LOFCA en el bloque de la constitucionalidad, como instrumento que materializa la titularidad del Estado en la Hacienda General y, por consiguiente, con capacidad de legislar sobre las herramientas financieras y las competencias de las autonomías en aras de la armonización y salvaguarda de los intereses financieros generales del Estado (Merino 2011; Monasterio 2010).

PLANTEAMIENTO Y APUNTES METODOLÓGICOS

A partir de la revisión histórica de los modelos de financiación y de sus principales debilidades que hemos realizado en el apartado anterior del artículo, parece factible plantear que la financiación regional española ha desembocado en un sistema generador tensiones económicas, con consecuencias significativas en las cuentas de las administraciones autonómicas, en la satisfacción de necesidades primordiales de la población, así como en las posibilidades de llevar a cabo políticas de desarrollo socioeconómico. Ante este contexto, esta investigación atiende a un caso de estudio, la Comunidad Valenciana, a la cual se presta especial atención y se acompaña de un análisis comparativo con el resto de regiones. El presente estudio construye un camino analítico que parte de las finanzas públicas regionales, a lo largo del cual trataremos de detectar ciertas problemáticas en la distribución de los recursos de financiación autonómica de los dos últimos modelos aprobados en 2002 y 2009.

El método empleado, que incluye una revisión exhaustiva de la literatura científica, de la literatura jurídica, de la actualidad política y del proceso histórico de descentralización fiscal, es el habitual en los estudios básicos de este ámbito de la economía pública. Esto es, indicadores descriptivos de las magnitudes a estudiar, en términos porcentuales sobre el PIB o en términos de población. Asimismo, para mayor claridad en el análisis comparativo, presentamos parte de las cifras en números índice donde cien representa el valor medio de las regiones de estudio. En dicho valor promedio siempre contaremos con las diecisiete CCAA españolas sin Ceuta y Melilla, las cuáles disponen de características muy particulares en cuanto a sus competencias y funcionamiento financiero. En una línea similar, en el análisis de los recursos de la financiación regional excluirémos de la muestra a los territorios forales (País Vasco y Navarra) para no asociar sistemas diferentes (Zubiri 2007).

El horizonte temporal de los resultados de este trabajo empieza en 2002, momento en que se traspasan sanidad y educación a todas las CCAA (excepto a Ceuta y Melilla). Con ello, las competencias entre CCAA ganan en homogeneidad, permitiendo mayor rigor comparativo. Los datos referentes a deuda pública se expresan en términos de PIB a precios de mercado y proceden del Banco de España. Son datos a 1 de diciembre de 2015 calculados bajo el protocolo del déficit excesivo. Por su parte, las cifras de gasto total e ingresos totales provienen de los datos presupuestarios que ofrece el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Su horizonte se expande hasta el 2014 y aglutina ingresos y gastos de carácter no financiero. Cabe señalar que estos datos recogen, para el periodo 2002-2006, liquidaciones presupuestarias sin depurar³. En el caso del periodo 2007-2012 son liquidaciones presupuestarias depuradas y para los años 2013-2014 se trata de cuantías depuradas del presupuesto consolidado.

³ Los datos depurados del Ministerio de Hacienda ajustan las cifras para descontar los efectos de los Fondos de Intermediación Financiera Local (IFL) y las ayudas concedidas por la Política Agraria Comunitaria (PAC).

En referencia a los datos de gasto y esfuerzo presupuestario en las diferentes partidas de SPF, se han obtenido de la base de datos del sector público del IVIE (2015) y del estudio Cucarella y Pérez (2016), donde se calculan a precios constantes de 2013.

En el caso de la financiación autonómica, el último año que se trabaja es 2013. Por un lado, los datos en términos de población de derecho provienen del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Por otro lado, la financiación según población ajustada encuentra su origen en la base de datos facilitada en De la Fuente (2015), la cual contiene diferentes aspectos metodológicos de imprescindible mención. En primer lugar, los datos están en términos de *población ajustada* según criterios del modelo de 2009. Se trata de la población de derecho ponderada por el conjunto de variables que el modelo de financiación autonómica marca como elementos adecuados para representar las diferentes necesidades de gasto en servicios públicos fundamentales aplicables en el Fondo de Garantía de servicios públicos fundamentales. En segundo lugar, los datos contemplan un ajuste por competencias homogéneas. Se trata de considerar exclusivamente los recursos destinados a financiar un conjunto de competencias común a todas las regiones y uniforme en el tiempo, que incluye la gestión de la sanidad y la educación pero que excluye determinadas competencias singulares y asumidas por ciertas CCAA, tales como las instituciones penitenciarias, la policía o la administración de justicia. En tercer lugar, con el mismo fin homogeneizador, se contabilizan determinados ingresos que Canarias obtiene fuera del sistema formal de financiación regional a razón del Régimen Económico y Fiscal y del impuesto canario sobre labores del tabaco. En cuarto lugar, los ingresos fiscales de las regiones se contabilizan de tal manera que se obtiene una estimación de la recaudación a *igual esfuerzo fiscal*, esto es, el mismo proceder entre CCAA en los ámbitos con capacidad normativa.

Las cifras de renta per cápita se obtienen de la Contabilidad Regional del Instituto Nacional de Estadística (INE) y se calculan a precios de mercado y términos corrientes. Finalmente, las cifras de población, a excepción del caso de la *población ajustada*, proceden de las estimaciones intercensales a 1 de julio del INE.

RESULTADOS

Deuda pública, financiación regional y problemas de ingresos

El punto de partida de nuestros resultados se sitúa en la deuda pública. Se trata un elemento que, desde la crisis económica de 2008 y, especialmente, a partir de la puesta en marcha de las políticas de consolidación fiscal en mayo de 2010, ha estado en el punto de mira del análisis económico. En la tabla 1 se muestra la deuda pública de las CCAA en términos del PIB regional. Como se puede comprobar, la deuda pública media de las diecisiete regiones que mostramos se encuentra en el 23,7 % del PIB. Entre todas ellas, la Comunidad Valenciana representa la economía con mayor deuda pública, un 42,5 % del PIB. En cambio, la Comunidad de Madrid y País Vasco se sitúan en el otro extremo con el 14,4 % y el 14,5 %, respectivamente. Esto supone un diferencial de 28,1 pp. entre Madrid y Comunidad Valenciana. Junto a esta última, un total de cinco regiones registran un endeudamiento superior al promedio nacional: Castilla-La Mancha (37 %), Cataluña (35,4 %), Islas Baleares (30,1 %) y Murcia (29,1 %).

Es destacable el mayor endeudamiento de la Comunidad Valenciana respecto al resto de comunidades. También es muy evidente que la dispersión entre regiones es considerablemente grande. Una hipotética explicación para este fenómeno podría hallarse en planteamientos de política económica muy distintos entre regiones. No obstante, esta hipótesis debe contemplar el hecho que las corrientes ideológicas que han gobernado la Comunidad Valenciana y la Comunidad de Madrid han sido las mismas durante las últimas décadas. De cualquier modo, las implicaciones que tienen varianzas tan acentuadas en el endeudamiento regional son de enorme calado.

TABLA 1

CCAA	Deuda pública (% PIB)	Gasto total no financiero por habitante. (media CCAA=100)	Ingresos totales no financieros por habitante. (media CCAA=100)	Recursos per cápita SFA (media CCAA=100). Población de derecho	Recursos per cápita SFA (media CCAA=100). Población ajustada
	dic-16	2002-2014	2002-2014	2002-2013	2002-2013
Andalucía	22,5	90,5	99,1	97,2	98,7
Aragón	21,6	98,5	105,2	110	105,3
Canarias	16,0	90,1	98,8	90,6	99,2
Cantabria	23,0	105,2	113,9	123,1	118,9
Castilla y León	20,4	99,6	108,2	110,5	106,7
Castilla-La Mancha	37,0	103,9	106,0	102,2	98,8
Cataluña	35,4	95,7	99,5	103,7	99,3
Madrid	14,4	75,0	84,7	95,8	99,7
Navarra	18,2	173,6	194,4	-	-
C. Valenciana	42,5	77,3	81,4	91	93
Extremadura	22,9	112,1	123,8	112,1	109,3
Galicia	18,7	97,0	107,8	108	102,5
Illes Balears	30,1	85,5	86,5	93,7	95,6
La Rioja	18,5	103,5	111,3	119,1	116,1
País Vasco	14,5	117,5	129,4	-	-
Asturias	18,9	100,5	111,0	107,1	104,9
Murcia	29,1	82,4	87,2	90,4	96,1

Cifras regionales de deuda, gasto, ingreso y financiación autonómica. Fuente: Banco de España, MHAP, De La Fuente (2015) y elaboración propia

Considérese, por ejemplo, el caso del Fondo de Liquidez Autonómica y el de Pago a Proveedores cuyos principales demandantes son las regiones con mayor deuda pública. O, en el contexto de los ajustes fiscales exigidos por el ejecutivo central a las CCAA, la imposición de un déficit simétrico para todas las regiones supone llevar a cabo esfuerzos financieros muy diferentes, pues el estado de sus balances y el origen de los déficits, como veremos, no son los mismos en todos los casos. De esta manera, el interrogante que nos planteamos en este punto es a qué se debe la mayor deuda relativa de la Comunidad Valenciana. Nos referimos a analizar si la mayor deuda se fundamenta por un gasto público relativamente superior o, por el contrario, por unos ingresos relativamente inferiores al del resto de regiones.

La segunda columna de la tabla 1 presenta el gasto total en términos per cápita de las diecisiete regiones españolas para la media del periodo 2002-2014. Está expresado en números índice donde 100 representa el gasto público por habitante de la región promedio. Como se observa, la región con mayor gasto público per cápita sería Navarra (173,6), muy por encima de la media. En cambio, Madrid (75) se encontraría en el último lugar, siendo la región con menor gasto público total, 25 puntos por debajo del promedio nacional y a 98,6 puntos de Navarra. Cuatro serían las regiones situadas por debajo del 90% del gasto medio total: Islas Baleares, Murcia, Comunidad Valenciana y Madrid. Así, se distingue claramente que las regiones forales destacan por sus cuantiosos gastos por habitante, mientras que las regiones mediterráneas y Madrid, lo hacen por el carácter exiguo de éstos.

De este modo, de las cinco regiones que registran una deuda pública superior a la media (Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Cataluña, Islas Baleares y Murcia), todas excepto Castilla-La Mancha ejecutan un gasto público total por habitante inferior que el promedio de las CCAA. Especialmente, en el caso de la Comunidad Valenciana, Murcia e Islas Baleares. En relación al caso valenciano, se comprueba que es la segunda región con menor nivel de gasto por habitante y, a pesar de ello, soporta la mayor deuda pública en términos de PIB del conjunto de regiones españolas. Por consiguiente, podemos plantear que el diferencial de deuda pública se justifica por la vertiente de los ingresos. En otras palabras, si la mayor deuda no se debe a gastar relativamente más que el resto de CCAA, se deberá a ingresar relativamente menos.

Así pues, la tercera columna de la tabla 1 representa los ingresos totales por habitante. Con facilidad comprobamos los elevados ingresos de Navarra respecto al resto de regiones, concretamente más de 90 puntos por encima de la media nacional. Las regiones forales sobresalen por sus mejores resultados en comparación a las CCAA de Régimen común. Asimismo, la dispersión es abrumadora, pues la Comunidad Valenciana es la región con los menores ingresos per cápita y se sitúa a 18,6 puntos porcentuales por debajo de la media y a 113 puntos de los ingresos por habitante de Navarra. Un total de siete regiones se situarían por debajo de los ingresos per cápita medios, en orden de mayores a menores ingresos, se trata de: Cataluña (99,5), Andalucía (99,1), Canarias (98,8), Murcia (87,2), Islas Baleares (86,5), Madrid (84,7) y Comunidad Valenciana (81,4).

De nuevo, si conectamos deuda pública, gasto total per cápita e ingreso total per cápita, podemos encontrar algunos factores en común. De las cinco CCAA que registraban una deuda pública respecto al PIB superior a la media (Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Cataluña, Islas Baleares y Murcia) todas, excepto Castilla-La Mancha, tienen unos ingresos per cápita inferiores a los de la región media. Así, nos quedan las mismas regiones que, a su vez, también tenían unos gastos per cápita inferiores al promedio nacional (Comunidad Valenciana, Cataluña, Islas Baleares y Murcia). Aún más, Islas Baleares, Murcia y Comunidad Valenciana serían de nuevo las regiones especialmente peor situadas, pues forman parte de las cinco CCAA con deuda superior a la media y de las cuatro con gasto e ingresos relativos por debajo del 90% de las cifras promedio. La cuarta región que conformaría el grupo de los territorios con gastos e ingresos relativos por debajo del 90% de la media, aunque con la deuda pública relativa más reducida de todo el Estado, sería la Comunidad de Madrid.

Ante tal situación, es factible afirmar que la fuente de los desequilibrios en la deuda pública de territorios como la Comunidad Valenciana, el que mayor deuda pública registra, no se halla en que, en términos por habitante, haya gastado más que el resto de CCAA. Más bien, entendemos que el origen se encuentra en unos ingresos por habitante relativamente más reducidos. Al respecto, las CCAA reciben recursos del sistema de financiación autonómica, de Fondo de Compensación Interterritorial, de los Fondos Estructurales de la Unión Europea, de las ayudas específicas de la Administración central para acciones determinadas o de los tributos propios, entre otros. Complementariamente, tienen capacidad de recurrir a distintas operaciones de crédito. En suma, el principal de los ingresos lo constituye la financiación autonómica, que en el caso valenciano asciende a casi el 70 % del total de los ingresos (Cucarella y Pérez, 2016).

De este modo, en los siguientes párrafos nos adentramos en los resultados derivados del sistema de financiación autonómica que, como decíamos, supone el principal de los ingresos de las CCAA. Para ello contamos con las columnas cuatro y cinco de la tabla 1. En ambas columnas se representan los recursos por habitante para la media de los años 2002-2013 de las regiones que participan del sistema de Régimen Común, siendo 100 el nivel promedio. El punto de disparidad entre ambas columnas se halla en

la población que situamos en el denominador del indicador. Mientras la columna cuatro recoge la población de derecho, la quinta columna divide los recursos por habitante ajustado⁴.

Los resultados del sistema sitúan a Cantabria como la región con mejor financiación, independientemente del tipo de población que coloquemos en el denominador. En el otro extremo encontramos a la Comunidad Valenciana, territorio con la financiación más reducida, tanto en términos de población de derecho como de población ajustada. Concretamente, la Comunidad Valenciana registra el 93 % del nivel promedio en términos por habitante ajustado y el 91 % en términos de población de derecho. En conjunto, seis regiones se situarían siempre por debajo de la financiación media: Madrid, Canarias, Andalucía, Murcia, Islas Baleares y Comunidad Valenciana. Por su parte, Cataluña y Castilla-La Mancha manifiestan resultados dispares según la población que se considere, pues contabilizando la población de derecho se sitúan sobre la media regional y, por el contrario, en términos de población ajustada pasan a ubicarse por debajo del promedio.

La dispersión de los resultados es menor cuando hablamos de población ajustada (25,9 puntos entre la región mejor financiada y la peor financiada) que cuando se trata de la población de derecho (32,1 puntos). Aunque leve, es obvio que el sistema produce un efecto redistributivo reduciendo la desigualdad en la distribución de recursos finales (Hierro y Atienza 2014). Adicionalmente, parece razonable pensar que, si el cálculo de la población ajustada supone ponderar la población de derecho tal que se consigue un indicador de las necesidades de gasto regionales en servicios públicos fundamentales, la financiación por habitante ajustado no debiere registrar disparidades entre regiones muy pronunciadas, siendo en torno a cien (el promedio) los recursos distribuidos a cada CCAA. En todo caso, esto estaría condicionado, por ejemplo, a la adecuación del cálculo de la población ajustada o a los objetivos de ordinalidad y nivelación del sistema, elementos a los que nos hemos referido en la primera sección de nuestro estudio.

Retomando los resultados conjuntos obtenidos según los datos de deuda pública, gastos totales e ingresos totales, encontramos que si Islas Baleares, Murcia y Comunidad Valenciana eran las regiones con unos resultados menos favorables en su conjunto porqué formaban parte de las cinco CCAA con deuda en términos de PIB superior a la media (junto a Cataluña y Castilla-La Mancha) y de las cuatro con gasto e ingresos por habitante por debajo del 90% de las cifras promedio (junto a Madrid), ahora nos podemos percatar de que, precisamente, Murcia, Islas Baleares y Comunidad Valenciana representan los territorios con la menor financiación, en orden decreciente. Del mismo modo, Cataluña, Castilla-La Mancha o Madrid, comunidades que se integran en el grupo de regiones con resultados relativamente negativos en los aspectos estudiados de deuda, gasto e ingreso, también se incorporan al conjunto de territorios con financiación inferior a la media de Régimen común. Aunque, siempre en términos relativos, estas últimas se encontrarían en una situación de menor magnitud en comparación con el caso de Murcia, Islas Baleares y Comunidad Valenciana.

Implicaciones de la insuficiente financiación

Hasta aquí, en relación al contexto valenciano, podemos entender no existe un problema de exceso de gasto sino un reducido nivel de ingresos causado, en gran parte, por la distribución de recursos que ha realizado durante años el sistema de financiación autonómica. Para profundizar en esta cuestión, analizaremos las implicaciones de los anteriores resultados en tres vertientes. En primer lugar, en el acceso a los servicios públicos, en segundo lugar, en el impacto en términos de desarrollo socioeconómico, desde el punto de vista de la oferta y de la demanda agregadas; y, en tercer lugar, en lo que concierne a la deuda pública como recurso de política económica.

⁴ Ver el apartado de metodología para los detalles acerca del término *población ajustada*.

Según las bases del sistema de financiación, los servicios públicos fundamentales representan el principal objetivo. El art.15 de la Ley Orgánica 3/2009 del 18 de diciembre señala que el Estado debe garantizar en todo el territorio español el nivel mínimo de servicios públicos fundamentales (SPF) de su competencia, considerando SPF educación, sanidad y servicios sociales⁵. Además, este artículo considera que no se llegará a cubrir el nivel medio de prestación de SPF cuando la cobertura se desvíe del nivel medio en el territorio nacional. En este sentido, pretendemos analizar el gasto en estos servicios con el fin de evaluar el grado de cumplimiento del objetivo reseñado, a sabiendas que la normativa no concreta cómo medir ese nivel medio de prestación.

TABLA 2

Partidas presupuestarias	Gasto por habitante (euros de 2013) 2002-2013			Esfuerzo presupuestario (%) 2002-2013	
	CV	Total CCAA	CV (media CCAA = 100)	CV	Total CCAA
Sanidad	1285,4	1323,7	97,1	43,9	39,8
Educación	955,1	931,6	102,5	32,6	28,0
Protección social	131,4	216,5	60,7	4,5	6,5
Total SPF	2371,9	2471,8	96,0	81,0	74,3
Resto de funciones	555,4	854	65	19,0	25,7
Total gasto no financiero	2927,4	3325,7	88	100,0	100,0

Comparativa de gasto y esfuerzo presupuestario en servicios públicos fundamentales, C. Valenciana y media regional. Fuente: Cucarella y Pérez (2016), Fundación BBVA-IVIE (2015) y elaboración propia.

Si observamos la tabla 2, encontramos información sobre el gasto por habitante en SPF, desglosando y totalizando sus partidas (sanidad, educación y protección social), en términos comparativos de la Comunidad Valenciana y las cifras promedio del conjunto de CCAA, para la media del periodo 2002-2013. En este sentido, comprobamos que el gasto per cápita que la Comunidad Valenciana realiza en sanidad es inferior al gasto autonómico medio, aunque con una diferencia inferior a los tres puntos. En el caso del gasto en educación, las cifras superan en dos puntos y medio a la media regional. En promedio de sanidad y educación, el nivel de gasto valenciano es el 99,8 % de la media. Así, si bien el gasto per cápita total del territorio valenciano era el segundo más reducido, no es este el caso en las partidas de sanidad y educación, pues el margen de discrecionalidad de las autonomías en este gasto es bajo. Por el contrario, las autonomías deben acercarse lo más posible a la provisión media en España, aunque, como en el caso de la Comunidad Valenciana, los ingresos sean relativamente más reducidos.

Para entender mejor el esfuerzo que supone alcanzar dichas cifras de gasto en sanidad y educación, en la tabla 2 también se muestra la parte de presupuesto que la Generalitat Valenciana dedica a cada una de las partidas en SPF. De este modo, en el caso valenciano se destina a sanidad y educación el 76,5 % del presupuesto, mientras que la media española es el 67,8 %. Así, pese a dedicar mayor parte del presupuesto a tales partidas, no se alcanza el nivel medio de gasto per cápita. Evidentemente, estas cifras asignan poco espacio de gasto para el resto de partidas. Es el caso de protección social, el gasto del cual recoge un diferencial de casi cuarenta puntos con el gasto medio de las CCAA. De hecho, la Comunidad Valenciana

⁵ Es necesario remarcar que es en esta ley cuando se incorporan los servicios sociales a los llamados *servicios públicos fundamentales*, es decir, antes 2009 se habla de SFP haciendo referencia únicamente a sanidad y educación.

apenas destina el 4,5 % de su presupuesto en esta partida, dos puntos por debajo del promedio. En conjunto, la Comunidad Valenciana destina el 81 % del presupuesto a los SPF, 6,7 puntos más que el total de CCAA. Sin embargo, el gasto por habitante en estas tres partidas es el 96 % de la media, hecho que pone de relieve la estrechez presupuestaria de la Generalitat Valenciana.

Algunos estudios, como Pérez, Cucarella y Hernández (2015), afirman que estos resultados ponen en tela de juicio el cumplimiento de la igualdad de oportunidades en España. Sirva de ejemplo la implantación bajo mínimos de los servicios públicos para la dependencia en la Comunidad Valenciana, especialmente durante los años previos a 2016, así manifestado de forma reiterada en los sucesivos informes del Observatorio de la ley 39/2006 de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia, elaborados por la Asociación Estatal de Directoras y Gerentes en Servicios Sociales (Barriga et al. 2015). Asimismo, estos mismos autores afirman que tras las cifras desiguales de gasto en servicios públicos fundamentales se encuentra en unos casos el nivel de renta per cápita de las regiones y, en otros, las diferencias de recursos financieros por habitante de los que disponen las CCAA. Sobre estos últimos, como hemos visto, el sistema de financiación tendría una responsabilidad predominante.

En definitiva, es obvio que los resultados de la financiación autonómica en la Comunidad Valenciana no permiten un acceso a los servicios públicos fundamentales con las mismas garantías para todos los ciudadanos, independientemente del territorio donde residen. Estas diferencias en la provisión de servicios públicos como la sanidad, la educación o, especialmente, en los servicios sociales inciden directamente en los diferentes niveles de bienestar y las capacidades de desarrollo de los territorios del Estado.

La tabla 2 nos acerca a otra consecuencia de la financiación autonómica en la economía valenciana. Si se dedica mayor parte del presupuesto que la media de regiones a SPF, podemos entender también que se dispone de menor cantidad relativa de recursos para el resto de funciones de la administración valenciana. En este caso, el territorio valenciano dispone de menos del 20 % del presupuesto para atender otras funciones diferentes a sanidad, educación y protección social, mientras que la media de CCAA supera el 25 %.

Es indudable que los SPF representan la principal competencia de gasto de las regiones españolas, además de la más visible y sensible de cara a la ciudadanía. No obstante, las CCAA detentan competencias en ámbitos de la política pública fundamentales para el progreso económico y social de los territorios. Hablamos, por ejemplo, de actuaciones en el campo de las políticas activas de empleo, políticas turísticas y de pymes, I+D+i, política industrial, cultura o infraestructuras de responsabilidad regional. Todas ellas son elementos clave en el estímulo del desarrollo regional y el crecimiento económico, pues de estas actuaciones de gasto emanan políticas de oferta necesarias, especialmente, en un contexto de cambio estructural y refundación del modelo productivo. Así pues, según los datos que mostramos en la tabla 2, la Generalitat Valenciana ejecuta un gasto en estas otras funciones, no integradas en los SPF, del 65 % de la media nacional, esto es, 35 puntos menos.

Dentro de la partida de otras funciones también se deben considerar las actuaciones que afectan a la demanda agregada. En este sentido, la estrechez presupuestaria infligida por el sistema de financiación autonómica reduce la capacidad de hacer frente a la crisis económica y a la debilidad de la demanda interna de la economía valenciana, precisamente en un contexto donde el discurso económico hegemónico sobredimensiona el papel de la demanda externa y presta poca atención a la primera. El mayor esfuerzo presupuestario que la Comunidad Valenciana dedica a sanidad y educación (casi nueve puntos superiores que la media) reduce las posibilidades de realizar políticas expansivas, por ejemplo, en el ámbito del acceso a la vivienda, en las políticas de empleo o en otras políticas dirigidas a mejorar las condiciones de vida de los hogares, su capacidad de consumo y, por tanto, a dinamizar la actividad productiva y el empleo.

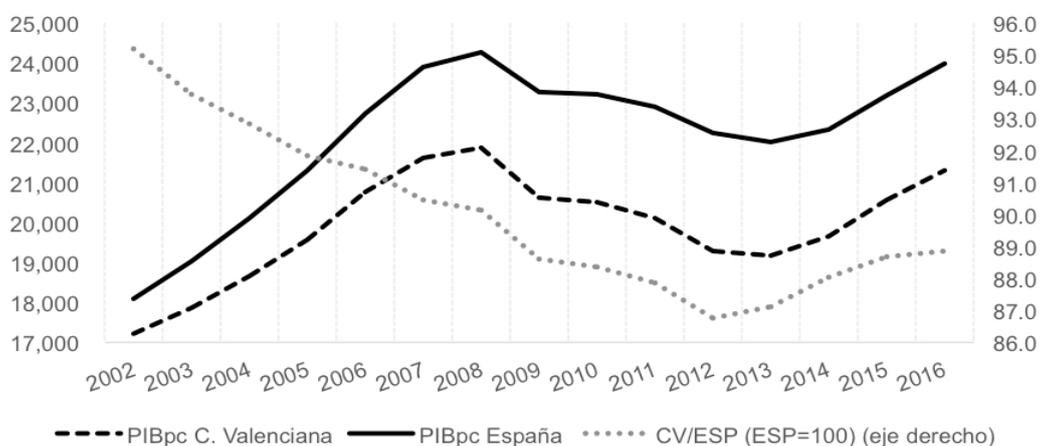
En este sentido, entendemos que estas limitaciones son especialmente relevantes en un contexto de crisis económica de larga duración. Las políticas económicas puestas en marcha hasta el momento ponen

de manifiesto la necesidad de compatibilizar políticas de oferta y de demanda. Como es bien sabido, en una primera etapa se optó por programas de gasto público, pero sin políticas que ajustaran las fuentes de déficit estructural, incrementarían la progresividad del sistema fiscal o iniciarían una renovación del modelo productivo, entre otras. En una segunda etapa, el viraje neoliberal impuso a escala europea las políticas de ajuste fiscal sin estímulo alguno a la demanda interna, a la inversión privada, a la transformación del sistema productivo o a la creación de empleo de calidad. Ambas medidas han demostrado ser ineficaces a largo plazo y han dejado un escenario más negativo en lo que a condiciones de vida de la población y cuentas públicas se refiere.

Una tercera cuestión a analizar en las implicaciones de la infrafinanciación es la relativa a la deuda pública. Los datos que introducíamos en los resultados explicaban que la Comunidad Valenciana es el territorio con mayor deuda pública en términos de PIB. Más allá del cerco ideológico que impera alrededor del déficit y la deuda pública, su uso nos parece fundado, especialmente en gastos de capital o como recurso de política anti-cíclica. Sin embargo, la infrafinanciación autonómica ha obligado a la Comunidad Valenciana a recurrir a operaciones de crédito de forma estructural para cubrir partidas de gasto corrientes que, a nuestro parecer, es preferible financiar a partir de recaudación pública. Este fenómeno, además, reduce indirectamente la autonomía política de la Generalitat en tanto que su dependencia con el ejecutivo central aumenta a través de la rigidez y exigencias que impone el uso de los Fondo de Liquidez Autonómica y el de Pago a Proveedores.

La falta de incentivos al desarrollo económico valenciano, a partir de un reducido gasto autonómico en las partidas dirigidas a ello señaladas anteriormente, sería un factor clave en el distanciamiento de la renta per cápita de la Comunidad Valenciana respecto la economía española. El gráfico 1 permite visualizar el proceso de divergencia que se produce a partir de 2002. Durante el periodo 2002-2016, la renta per cápita española ha crecido un 32,5 %, mientras que la renta per cápita valenciana lo ha hecho en 8,8 puntos menos. Así, la riqueza por habitante del territorio valenciano pasa de representar en 2002 el 95,2 % de la media española a situarse en 2016 por debajo del 89 %. En este transcurso de empobrecimiento relativo de la Comunidad Valenciana también hay que considerar el papel del modelo productivo, más dependiente del sector de la construcción y los servicios de baja productividad que el promedio nacional (Soler 2009). Este hecho ha significado una mayor vulnerabilidad a la crisis económica y, por consiguiente, mayores problemas para la convergencia regional. Parece indiscutible pues, plantear que la menor capacidad de gasto en políticas económicas, motivadas por el insuficiente ingreso, dilata relativamente más el proceso de transformación productiva y recuperación de la economía valenciana.

GRÁFICO 1



Evolución comparada PIB per cápita a precios de mercado, C. Valenciana y España. Fuente: INE y elaboración propia

REFLEXIONES FINALES

La financiación autonómica en España se presenta como un asunto que forma parte de la mochila de elementos que contribuyen a un clima de malestar regional y tensiones económicas, especialmente en nuestro caso de estudio, la Comunidad Valenciana. Esta investigación ha tratado de trabajar algunas cuestiones al respecto organizando la disertación en dos grandes bloques. Un primer bloque dedicado a la revisión del proceso de descentralización fiscal y configuración de los modelos de financiación regional en España a partir de 1979. Asimismo, este primer bloque se ha aproximado a las principales debilidades de la financiación autonómica desde un punto de vista global (coste efectivo y status quo, convivencia de dos sistemas de financiación diferenciados, desequilibrio del proceso de descentralización fiscal, papel de los comportamientos estratégicos, falta de ordinalidad y nivelación parcial del sistema, y el conflicto jurídico entre la LOFCA y los Estatutos de Autonomía).

En el segundo bloque del artículo se han trabajado los resultados de financiación de los dos últimos modelos conocidos, el de 2002 y el de 2009, junto a una batería de indicadores referidos a la deuda pública, gastos, ingresos y renta per cápita. El recorrido de nuestro análisis toma su inicio en los intensos desequilibrios regionales en las cifras de deuda pública, donde la Comunidad Valenciana se sitúa a la cabeza con la mayor deuda pública en términos de PIB. En un segundo paso, se demuestra que el diferencial de deuda, en este caso, no se explica por un mayor gasto relativo sino por unos menores ingresos en relación al resto de CCAA. Dada esta situación, se estudia la distribución de los recursos económicos que realiza el sistema de financiación autonómica, principal ingreso regional, a partir de la cual se pone de manifiesto que la Comunidad Valenciana es la región con menores ingresos del sistema de financiación autonómica.

Una vez conocida la menor financiación, se tratan de analizar sus implicaciones. La primera de ellas es la necesidad de realizar un mayor esfuerzo presupuestario en servicios públicos fundamentales con el fin de acercarse, que no alcanzar, al gasto promedio en estos servicios. Con ello, se compromete el acceso a los servicios públicos y la igualdad de oportunidades entre la población española en ámbitos de necesidades básicas. En segundo lugar, la mayor estrechez relativa de los ingresos públicos valencianos significa una reducida capacidad de gasto en otras políticas públicas de competencia autonómica muy importantes para el devenir económico y social del territorio, tanto por el lado de la oferta como de la demanda agregadas, ambas imprescindibles para una recuperación económica completa. Finalmente, el sistema de financiación autonómica no aseguraría el principio de suficiencia y habría conducido a la Comunidad Valenciana a un proceso de endeudamiento público imprescindible para cubrir gastos corrientes derivados de la provisión de servicios básicos a la población. Todo ello, habría incentivado el proceso de divergencia de la renta per cápita valenciana con la media española.

Los problemas de la financiación autonómica ponen de manifiesto que la realidad financiera de las regiones españolas es muy dispar. Los desequilibrios entre gastos e ingresos, como hemos visto, no se explican por políticas de gasto desmesuradas en comparación a otras regiones. En el caso de la economía valenciana, la configuración del sistema de financiación autonómica provoca unos ingresos públicos relativamente inferiores que relegan sistemáticamente a este territorio al último puesto en la recepción de recursos, pese a soportar una renta per cápita inferior al promedio nacional. En la lógica de la consolidación fiscal, ya cuestionable de por sí, deberían considerarse las diferentes estructuras de gastos e ingresos de las CCAA, pues no todas las regiones incurren en déficit fiscal y generan deuda pública por las mismas razones. Es más, el Estado, mediante la conformación de los modelos de financiación regional, ha condicionado el grado de necesidad de financiación de las CCAA. Así pues, la adaptación, por ejemplo, de los objetivos de déficit fiscal a estos hechos nos parece de primera necesidad. Incluso organismos como la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (Airef) defienden déficits asimétricos para determinadas CCAA, entre ellas, la Comunidad Valenciana (Airef 2015).

Este estudio ha hecho hincapié en la financiación autonómica como elemento de tensión en la economía valenciana. Sin embargo, es imprescindible poner de manifiesto la existencia de otros elementos de financiación que contribuyen a dicha situación. Dentro de los ingresos públicos autonómicos existen otros ingresos no pertenecientes al sistema de financiación autonómica, como las transferencias procedentes de la UE, del Fondo de Compensación Interterritorial o del Estado para la cofinanciación de proyectos específicos de acuerdo bilateral, los cuales acostumbran a tener un peso relevante en regiones de baja renta, pero que no tendrían tal impacto en el caso de la Comunidad Valenciana (Cucarella y Pérez 2016).

Otro eje de mayor polémica y tensión lo representa la distribución regional de la inversión pública del Estado, especialmente, aquella en forma de infraestructuras. Son numerosos los estudios que señalan la menor inversión y dotación en infraestructuras de transporte en la Comunidad Valenciana (Vercher 2015; Vercher y Serrano 2015), así como la penalización que supone para las regiones periféricas la política de infraestructuras del Estado. Prueba de esto último sería el patrón radial en la construcción del transporte ferroviario de alta velocidad y en el mecanismo de pago de las infraestructuras viarias de gran capacidad (Bel 2010), o el desinterés político del Estado en infraestructuras prioritarias reconocidas a nivel europeo como el Corredor Mediterráneo (Libourel 2016).

En suma, el resultado de la insuficiente financiación valenciana, ya sea mediante el sistema de financiación autonómica, infraestructuras de transporte u otras partidas de inversión pública, se materializa en el saldo fiscal de las llamadas balanzas fiscales o, más recientemente, cuentas públicas territorializadas. Las cifras publicadas por el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2016) vienen confirmando la anomalía del territorio valenciano: la única economía con PIB per cápita inferior a la media que registra un saldo fiscal negativo. Por ejemplo, en el ejercicio 2013 el saldo fiscal de la Comunidad Valenciana era de -1.416 millones de euros, un -1,48 % de su PIB. En 2012 esta cifra era ligeramente superior, -1.753 millones de euros (-1,79 % del PIB). Al respecto, el propio documento confirma que la financiación regional sería la partida de gasto estatal más implicada en los resultados de dichos saldos fiscales (MHAP 2016: 21).

En conclusión, el debate de la financiación regional parece no vislumbrar su fin y las tensiones económicas que genera se acumulan en el tiempo ocasionando graves problemas y agravios entre territorios. Se trata de un problema de reparto de recursos que se añade a los problemas de suficiencia, progresividad o evasión y fraude del conjunto del sistema tributario, y que acaban por rebajar el nivel de bienestar de la ciudadanía. Por el momento, el actual contexto institucional, en ningún caso, permanecerá estático. Más bien lo contrario, pues el conjunto de tensiones territoriales apunta a una reorganización estatal en el medio plazo. Habrá pues que esperar para obtener un modelo de financiación definitivo, sin que eso impida llevar a cabo nuevas reformas a corto plazo que solventen y reparen las situaciones de infrafinanciación que padecen regiones como la Comunidad Valenciana, así como el conjunto de debilidades descritas en la primera sección de este trabajo. Sin duda, en el marco vigente de crisis económica y consolidación fiscal, tal acción obligaría a manipular el *statu quo*, abriendo paso a la presión política y a una creciente tensión territorial.

BIBLIOGRAFÍA

Alberti, Enoch (2005): "El blindaje de las competencias y la reforma estatutaria". *Revista catalana de dret públic*, 31, pp. 109-136.

Barriga et al. (2015): *XIV Dictamen del Observatorio*, Asociación Estatal de Directoras y Gerentes de Servicios Sociales.

Bassols, Montserrat, Bosch, Núria y Vilalta, Maite. (2009): *El modelo de financiación autonómica de 2009: descripción y valoración*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament d' Economia i Finances.

Bel, Germà (2010): *Espanya, capital París*. Barcelona: La Campana.

Beneito, Rafael. (2012): *El finançament dels valencians. Una insuficiència històrica*. Valencia: Fundació Nexe.

Cantarero, David, Álvarez, Santiago, Blázquez, Carla y Pascual, Marta (2015): "La nivelación en el modelo de financiación autonómica", *Revista de Estudios Regionales*, 104, pp. 111-132.

Castellà, Josep Maria. (2010): "La función constitucional del Estatuto en la Sentencia 31/2010 sobre el Estatuto de Autonomía de Cataluña". *Revista catalana de dret públic*, 40, pp. 86-90.

Castells, Antoni, Montolio, Daniel y Solé, Albert (2006): "La inversión en infraestructuras en las CCAA: determinantes y cálculo de un índice de necesidades de gasto", *Hacienda Pública Española*, 178, pp. 23-54.

Checa, Clemente (2008): "Estatutos de Autonomía y LOFCA: ¿Quién tiene primacía en la financiación autonómica?" *Quincena Fiscal Aranzadi*, 21, pp. 15-30.

Constitución Española de 1978 (BOE núm. 311, 29 de diciembre de 1978).

Cucarella, Vicent (2015): *La financiación valenciana. De la sumisión al cambio necesario*. Valencia: CientoCuarenta.

De la Fuente, Ángel (2011): "¿Está bien calculado el cupo?", *Moneda y Crédito*, 231, pp. 93-150.

De la Fuente, Ángel (2013): "La evolución de la financiación de las comunidades autónomas de Régimen común, 2002-2010". *Documentos de Trabajo BBVA Research*, 13/10.

De la Fuente, Ángel (2015): "La evolución de la financiación de las comunidades autónomas de Régimen común, 2002-2013", *Estudios sobre la Economía Española* 2014/07. Madrid: FEDEA.

De la Fuente, Ángel y Gundín, María (2007): *El sistema de financiación de las CCAA de Régimen común. Un análisis crítico y algunas propuestas de reforma*. Madrid: FEDEA.

Fundación BBVA e IVIE (2015): *Gasto en los servicios públicos fundamentales en España y sus comunidades autónomas (2002-2013)*. Base de datos disponible online: http://www.fbbva.es/TLFU/tlfu/esp/areas/econosoc/bbdd/gastos_servicios_publicos_comunidades.jsp

García, Eduardo y Fernández, Ramón (1984): *Curso de derecho administrativo*. Madrid: Ed. Civitas.

Gómez de la Torre, Mónica (2010): "Las etapas en la financiación autonómica. Un nuevo sistema de financiación", *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, 63, pp. 331-354.

Herrero, Ana y Tránchez, José Manuel (2011): "El desarrollo y evolución del sistema de financiación autonómica". *Presupuesto y gasto público*, 62, pp. 33-65.

Hierro, Luís Ángel y Atienza, Pedro (2014): "La evolución de los resultados distributivos de los sistemas de financiación autonómica, 1987-2010", *Investigaciones regionales*, 30, pp. 129-143.

Hierro, Luís Ángel, Atienza, Pedro y Gómez-Álvarez, Rosario (2009): "Reordenación y financiación autonómica. Una aproximación", *Revista de Estudios Regionales*, 4, pp. 55-71.

Hierro, Luís Ángel, Atienza, Pedro y Gómez-Álvarez, Rosario (2010): "La distribución de recursos entre Comunidades Autónomas. Una primera aproximación a los cambios derivados del nuevo modelo de financiación", *Estudios de Economía Aplicada*, 28 (1), pp. 61-75.

Hierro, Luís Ángel, Atienza, Pedro y Gómez-Álvarez, Rosario (2014): "Incidencia de factores políticos en los convenios de inversión del estado con las comunidades autónomas", *Revista de Estudios Regionales*, 100, pp. 147-170.

Joanis, Marcelin (2007): *Intertwined Federalism: Accountability Problems under Partial Decentralization*. Scientific Series (Online). Montreal: CIRANO. <http://individual.utoronto.ca/joanis/Joanis_Intertwined>

[federalism.pdf](#) >. Último acceso el 1 de marzo de 2016.

Lasarte, Javier (1982): "Ley Orgánica de Financiación autonómica: crónica parlamentaria". *Estudios regionales*, 9, pp. 261-337.

León, Sandra (2009): "¿Por qué el sistema de financiación autonómica es inestable?", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (Reis)*, 128, pp. 57-87.

Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de Régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía.

Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de de Régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía y se modifican determinadas normas tributarias.

Ley Orgánica 3/2009, de 18 de diciembre, de modificación de la Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las Comunidades Autónomas

Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA).

Libourel, Eloïse (2016): *El corredor mediterráneo: desencuentro político y territorial*. Valencia: Publicacions de la Universitat de València.

Merino, Isaac (2011): "Financiación autonómica y sistema de fuentes: ¿Lofca o Estatutos de autonomía?" *Revista Jurídica de la Universidad Autónoma de Madrid*, 24(II), pp. 141-163.

MHAP (2016): *Informe sobre la dimensión territorial de la actuación de las Administraciones Públicas, Ejercicio 2013*. Madrid: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Monasterio, Carlos (2010): *El laberinto de la Hacienda autonómica*. Pamplona: Thomson-Civitas.

Monasterio, Carlos y Suárez, Javier (1996): *Manual sobre hacienda autonómica y local*. Barcelona: Ariel Economía.

Peralta, Susana (2007): "Budget setting autonomy and political accountability", *Conference Desenvolvimento Económico Português no Espaço Europeu*. Lisboa: Portuguese Central Bank. <<http://www.ieb.ub.edu/aplicacio/fitxers/SS07Peralta.pdf>>. Último acceso el 5 de marzo de 2016.

Pérez, Francisco, Cucarella, Vicent y Hernández, Laura (2015): *Servicios públicos fundamentales e igualdad de oportunidades*. Bilbao: Fundación BBVA-Ivie.

Solé-Ollé, Albert (2008): "Evaluación de la descentralización desde la perspectiva de la Teoría del Federalismo Fiscal". *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, 69, pp. 178-205.

Vercher, Néstor (2015): *Finançament territorial i infraestructures de transport al País Valencià*. Valencia: Publicaciones de la Universidad de Valencia (PUV).

Vercher, Néstor y Serrano, José Javier (2015): "Lógicas y dinámicas en las infraestructuras de transporte valencianas a partir del análisis del stock y la inversión". En Espinosa A. i Antón, F.J. (Ed): *El papel de los servicios en la construcción del territorio: redes y actores*. VII Congreso de Geografía de los Servicios de la Asociación de Geógrafos Españoles, Alicante.

Vilalta, Maite (2015): "La equidad horizontal en el modelo de financiación autonómica: un análisis del grado de progresividad". *Papeles de economía española*, 143, pp. 132-151.

Vilanou, Ona (2007): "Anàlisi de les subvencions d'anivellament de les comunitats autònomes: descripció, deficiències i lliçons que ens ofereix l'experiència comparada", *Papers de treball*, 89, pp. 187-189.

Zubiri, Ignacio (2007): "Los sistemas forales: características, resultados y su posible generalización". En Lago, Santiago (ed.): *La financiación del Estado de las autonomías: perspectivas de futuro*. Madrid: Estudios de Hacienda Pública, Instituto de Estudios Fiscales, pp. 355-388.

Zubiri, Ignacio (2015): "Un análisis del sistema foral de la Comunidad Autónoma del País Vasco y sus ventajas durante la crisis". *Papeles de economía española*, 143, pp. 205-224.

CLÁSICOS U OLVIDADOS

KARL MARX Y EL LIBRO I DE *EL CAPITAL* (1867)

Diego Guerrero¹

Universidad Complutense de Madrid

MARX, UNO Y TRINO

Según su partida de nacimiento, el futuro *Herr Docketor* en Filosofía Carolo Henrico Marx, hijo de Enrique y Enriqueta², se llamaba Carl, no Karl, y así era como lo seguía llamando su madre³ en las cartas que le mandaba a la universidad. Por su parte, el ya maduro Karl Marx fue un enorme científico alemán con una muy sólida formación filosófica y, además, probablemente el revolucionario anticapitalista más influyente de la historia. La conjunción de todo ello más singularidades notables de su biografía personal hacen que en Marx se den una serie de contradicciones objetivas y subjetivas de gran relevancia; si aquí lo llamamos "uno y trino" (como hacen los católicos con Dios), no es para hacer de Marx un Dios⁴, ni para escribir una hagiografía más⁵, sino para llamar la atención sobre las tres cosas, en principio muy distintas, que fue simultáneamente en todas las etapas de su vida madura. Por eso, antes de reseñar cronológicamente su

¹ diego.guerrero@cps.ucm.es

² Heinrich Marx y su medio holandesa esposa Henriette Pressburg (apellido proveniente de Bratislava, capital de Eslovaquia, parte de Hungría entonces, desde donde emigraron sus ancestros a Holanda), eran judíos descendientes de familias de rabinos desde varios siglos atrás (rabino de Tréveris fue, por ejemplo, el padre de Heinrich, y "prácticamente todos los rabinos de Tréveris desde el siglo XVII fueron antepasados de Marx": Padover 1980: 1980 207ss) que se convirtieron al protestantismo en una ciudad muy mayoritariamente católica (el 93% de la población). Tréveris no era una ciudad cualquiera, sino la ciudad más antigua y más romanizada (la "segunda Roma") de Alemania (NMH 1927: 15; Wheen 1999: 16), una capital importante del Imperio romano de Occidente en la que residieron muchos emperadores romanos (Padover 1980: 13), que se convirtió luego en arzobispado y sede de unos Príncipes Electores que gobernaron la ciudad hasta la época de la dominación francesa de esta parte renana de Prusia (1794-1815), que hizo de ella "la región sobre la que más había influido el espíritu de la revolución francesa" (Vranicki 1971: 35).

³ No sabemos si su padre lo llamaba indistintamente Carl o Karl –por ejemplo: "Tus cuentas, querido Karl, están hechas à la Carl" (Sperber 2013: 55)–, o bien usaba Carl para referirse a la infancia de Karl, usando aquí el doble nombre como premonición de lo que luego serían los problemas de gestión del dinero del Marx maduro. Pero ya en 1837 le escribía su padre: "Como si de oro fuese, mi señorito hijo dispone de casi 700 táleros por año, contraviniendo todo acuerdo y usanza, siendo así que el más rico no gasta más de 500" (McLellan 1973: 44).

⁴ La hija de su amigo Kugelmann escribió: "Mi padre pensaba que Marx se parecía a Zeus, y mucha gente opinaba lo mismo" (Attali 2005: 315). Quizás por eso le envió Kugelmann a Marx un regalo desde Alemania, "un enorme busto de Zeus", que este colocó en una esquina de su despacho (Gabriel 2011: 455).

⁵ Como se puede encontrar en diversas biografías de Marx, desde la de Mehring (1918), que lo es moderadamente, a la de Ivanov (sin fecha). La de NMH, considerada "menchevique", "evita tanto la hagiografía como la demonología" (Alan Ryan, en Berlin, 15).

biografía, mantendremos el foco fijo sobre el mes de octubre de 1864 como ilustración de este hecho: el uso plural, triple y contradictorio que hacía Marx de su tiempo (y de su casa).

La Primera Internacional y el revolucionario

En 1864 comienza la historia de la Primera Internacional⁶. En el célebre mitin público celebrado en Londres, en la sala St. Martin's Hall, el 28 de septiembre de 1864, en el que se resolvió crear la Primera Internacional, Marx ya estaba en la tribuna, aunque todo el rato en silencio⁷. En realidad, él no había participado en la organización de este evento "ni tenía relación directa con los organizadores del mitin" (NMH, 286), en el que se habían implicado grupos de trabajadores de los sindicatos británicos y de exiliados extranjeros en Londres; pero fue invitado a asistir por quien luego sería el secretario de la organización: William Randal Cremer⁸. Como había ocurrido otras veces, el prestigio cosechado por Marx en su anterior actividad política comunista y revolucionaria bastaba⁹ para que distintas organizaciones, y en este caso la AIT, reclamaran su presencia y sobre todo su participación en la redacción de programas, estatutos y declaraciones públicas de todo tipo; no en vano, Marx había sido el autor del *Manifiesto comunista*, esa auténtica joya de la literatura política¹⁰ y "el más grande de todos los folletos socialistas"¹¹.

Con el objetivo de redactar una declaración programática pública, el Comité "provisional" de la AIT creó inmediatamente un subcomité de 9 miembros entre los que se encontraba Marx. Se sabe que, por enfermedad, en concreto a causa de una nueva crisis de esa "forunculosis"¹² que lo persiguió durante dos décadas¹³, Marx no pudo estar presente en las primeras reuniones de ambos órganos, donde se barajaron otras propuestas de tendencia oweniana (Weston) y mazziniana (el comandante Luigi Wolff, secretario de Mazzini), que se pronunciaban por declaraciones más "sentimentales" que otra cosa, rechazando la lucha de clases y anteponiendo la cuestión nacional a todas las demás, o defendían "una especie de gobierno central" de la clase obrera europea (NMH, 287). Marx propuso que este subcomité se reuniera en su propia casa, recién estrenada, y, en efecto, la primera reunión se celebró allí el 20 de octubre de 1864¹⁴, seguida por otra el 27 de octubre donde presentó el borrador programático que había redactado como dos documentos paralelos que venían a sustituir los embrollados textos presentados anteriormente: un "Manifiesto Inaugural"¹⁵ y unos "Estatutos provisionales", que fueron ambos aprobados para su elevación al Comité provisional de la Internacional (el futuro Consejo General), que, a su vez, los adoptó por unanimidad

⁶ Se trata de la *International Working Men's Association* (IWMA), conocida en España como AIT (*Asociación Internacional de Trabajadores*).

⁷ NMH, 286. La reunión estuvo presidida por el profesor de Historia del University College Edward Spencer Beesly, un comitiano no socialista que ni siquiera se afilió a la Asociación pero que fue toda su vida un sincero defensor de los derechos de los trabajadores (Berlín, 187).

⁸ Cremer era albañil y secretario de la Unión de Albañiles, y, aparte de secretario general de la AIT (1864-66), fue, mucho más tarde, premio Nobel de la paz (1903) y caballero (*Sir*) (1907), una vez convertido en el "modelo mismo de reformista-pacifista" y en "firme opositor al partido laborista" (Marx y Engels 1973: 139; Draper 1985/86, III: 49).

⁹ En 1865 Marx es elegido para el consejo editorial del *Workmen's Advocate*, órgano de la Internacional, en 1866 "secretario corresponsal" para Alemania, en 1868 "archivero" de la Internacional y en 1871 secretario corresponsal para Rusia. A pesar de pertenecer al Consejo General, Marx no desempeñaba ningún puesto ejecutivo, pero "de hecho se convierte en el líder de la organización gracias a su dominio intelectual sobre los dirigentes y a la confianza puesta en él por el bloque de los sindicalistas británicos y de la mayoría de los miembros continentales del Consejo general" (Draper 1985/86, I: 122-123).

¹⁰ Según Umberto Eco, "se trata de un texto formidable que alterna tonos apocalípticos e ironía, eslóganes eficaces y explicaciones claras, y que –si realmente la sociedad capitalista quiere vengarse de los fastidios que estas no muy numerosas páginas le han causado– debería ser religiosamente analizado hoy en las escuelas para publicistas", Eco (1998).

¹¹ (Berlín 1939: 146). El mismo Berlín añade que "si su autor no hubiera escrito nada más, el documento le habría asegurado perdurable fama" (*ibid.*, 150).

¹² Desde 1863 padeció una enfermedad grave de la piel que ha sido descrita de muchas maneras similares pero no enteramente coincidentes: unos hablan de forúnculos (McLellan 1973: 389; Wheen 1992: 270), otros de carbunco o carbunclos, de ántrax (Giroud 1992), de erupciones (Padover 1980: 159), abscesos o, más recientemente, de "Hidradenitis suppurativa" (Sperber 337). Se trataba de una enfermedad casi permanente (Rubel 2003: 39), que Marx consideraba una enfermedad "verdaderamente proletaria" y una "purulencia diabólica" (McLellan 1973: 389).

¹³ En este caso concreto, se trataba de un "virulento carbunco en el pene" y en el pecho (Padover 1980: 223).

¹⁴ (Draper 1985/86, I: 121).

¹⁵ En esta "obra maestra de moderación" (Gabriel 2011: 411), Marx hace "una especie de repaso de la fortuna de las clases trabajadoras desde 1845", que comienza así: "Trabajadores, es un hecho indiscutible que la miseria de las masas trabajadoras no ha disminuido entre 1848 y 1864 (...)", y a continuación expone la debilidad del movimiento obrero desde 1848 y presenta con toda claridad su tesis de la depauperación relativa (McLellan 2000: 575).

en la reunión del 1 de noviembre¹⁶, empezando por la famosa primera frase de los Estatutos donde se declara expresamente, por primera vez en la historia, el principio de la "autoemancipación" obrera¹⁷:

"Considerando: Que la emancipación de la clase obrera debe ser obra de los obreros mismos (...)"

Las dos reuniones reseñadas –que sólo eran la continuación y el precedente de otras numerosas reuniones de tipo político celebradas en esta y otras casas de Marx– se llevaron a cabo en su famoso y espacioso despacho¹⁸, que Paul Lafargue, su yerno, describía como un "histórico" gabinete de trabajo que estaba "situado en el primer piso" de la casa e "inundado de luz gracias a una amplia ventana que daba al parque"¹⁹.

La casa y la vida privada

Se ha dicho que Marx, "el gran enemigo de la burguesía tenía una vida privada rotundamente burguesa", y eso fue así efectivamente; sin embargo, "ser burgués significaba tener propiedades, ingresos y seguridad" y "Marx no los tenía" (Sperber 2013: 452-453). Veamos.

A su llegada al exilio de Londres en 1849, la familia Marx vivió en el Soho, entre 1850 y 1856, en condiciones muy modestas²⁰ y tristes²¹. En 1856, dos pequeñas herencias²² les permitieron abandonar sus habitaciones en el Soho y alquilar una casa²³ por 36 libras anuales (9, Grafton Terrace), que en un principio les pareció "un castillo de cuento de hadas" (Giroud 1992: 149), en un barrio (Hampstead Heath) del que ya no se moverían hasta el final de sus vidas, y en el que ocuparon, sucesivamente, tres viviendas distintas: esta de Grafton Terrace (entre octubre de 1856 y marzo de 1864), otra "considerablemente más grande" en el periodo 1864-1875 (Modena Villas, alquilada sin muebles por 65 libras anuales)²⁴, y una tercera, más pequeña que la anterior, donde vivieron de marzo de 1875 a 1883, una vez independizadas las tres hijas de Marx²⁵.

¹⁶ El propio Marx narra estos hechos en una carta a Engels del 4 de noviembre de 1864 (*vid.* Marx y Engels 1973: 138-141).

¹⁷ Por eso, este manifiesto "es, después del *Manifiesto comunista*, el documento más notable del movimiento socialista" (Berlin 1939: 188).

¹⁸ Existe una famosa fotografía de su reproducción en el Museo Marx-Engels de Moscú (Ivanov s.f.: 192ss; NMH 1927: 144ss).

¹⁹ *Vid.* Enzensberger (1973: 235); McLellan (1973: 408); NMH (1927: 144).

²⁰ Aunque las descripciones de la última de sus viviendas en el Soho (28, Dean Street) varían según el autor, nos quedamos con la siguiente: "un apartamento de un segundo piso que inicialmente tenía dos habitaciones hasta que Marx alquiló una tercera como estudio. (...) La pequeña era un pequeño dormitorio y la otra (4,5 por 5,5 metros) una gran sala de estar con tres ventanas que daban a la calle" (McLellan 1973: 306). La vivienda tenía además "un pequeño baño y un fregadero con agua corriente" (Padover 1980: 160). Anteriormente, habían vivido incluso en una casa con "una sola y sórdida habitación", pero aun así "las condiciones de existencia de los Marx no eran peores que las de los obreros" (Giroud 1992: 114-115). En cualquier caso, en esta época del Soho, cuando "apenas podía alimentar a sus propios hijos", se empeñaba "en tener a su servicio a un secretario, el joven filólogo alemán Wilhelm Pieper, aunque Jenny Marx estaba deseando hacer el trabajo" (Wheen 1999: 167). El problema era que "Marx pensaba que no era apropiado para una persona de su posición *no* tener un secretario particular", lo mismo que pasaría más tarde con "las vacaciones anuales en la playa, las clases de piano para los niños y todos estos costosos ajilimójilis que acarrea la respetabilidad. (...) se negaba a aceptar una forma de vida 'subproletaria', como él decía" (Wheen 1999: 169).

²¹ Tres hijos pequeños del matrimonio murieron sucesivamente allí, en 1850, 1852, 1855.

²² De la madre (120 libras) y de un tío escocés de Jenny (150 libras), por un total de 270 libras (McLellan 1973: 305; Blumenberg 1972: 115).

²³ Wheen la describe como una "casa de cuatro pisos sin amueblar" en una calle que "no estaba pavimentada ni tenía alumbrado público", en un barrio "bárbaro" y en cuya "proximidad todo era una inmensa y embarrada obra", con un "jardín trasero" de "unos metros cuadrados de hierba y grava" (Wheen 1999: 202-3). Jenny se alegra de "la espaciosa mansarda para las maletas" (Giroud 1992: 149) y McLellan señala que "era un edificio estrecho, abalconado, de tres plantas y sótano, lo que en total sumaba ocho habitaciones" (McLellan 1973: 305); "desde 1857 tuvieron una segunda sirvienta, Marianne, la hermana menor de Helene Demuth, quien permaneció hasta su muerte en 1862" (McLellan 1973: 376).

²⁴ La dirección postal era "1, Modena Villas", hasta que en 1868 cambió a: "1, Maitland Park Road" (McLellan 1973: 407-8).

²⁵ Se mudaron al número 41 de Maitland Park Road (o Crescent), N. W. (Padover 1980: 373). Wheen señala que, en marzo de 1875, al casarse las dos hijas e instalarse en otros lugares de Hampstead, se desplazaron sólo 100 metros, dentro de la misma calle, a "una casa adosada de cuatro pisos que era algo más pequeña y mucho más barata" que la de Modena Villas (Wheen 1999: 329): "estaba adosada a otras dos casas, una a cada lado", pero seguía siendo "grande comparada con la casa de Grafton Terrace" (Gabriel 2011: 570).

En 1864 se produjo el cambio más espectacular de todos, ya que dos herencias²⁶ de Marx le permitieron alquilar en Modena Villas una "espaciosa" y "confortable"²⁷ casa que encantó a toda la familia y de la que Jenny, la mujer de Marx, llegó a decir que era "un verdadero palacio y, a mi modo de ver, una casa demasiado grande y cara"²⁸. Una reciente biógrafa de los Marx la considera una "gran mansión"²⁹, mientras que el internacionalista español José Mesa, que la llama "casita", la describía como "una quinta modestamente amueblada, sin más aparato que el que reclama la *respectability* británica, a la cual todo se sacrifica en Inglaterra"³⁰. En cualquier caso, en esta casa fue donde Marx "escribió *El Capital* y dirigió los asuntos de la Primera Internacional" (Padover, 193).

Pues bien, seguramente fue esta misma "respectability" –que era mucha "respectability"³¹– la que llevó a los Marx a organizar el 12 de octubre de 1864 –es decir, a mitad de camino entre la fundación de la Internacional y las dos primeras reuniones del subcomité en su casa– un baile³² para unas 50 personas: era una manera de compensar a sus hijas, quienes, habiendo sido educadas en un selecto "seminario de señoritas" de South Hampstead (donde se aprendía francés, italiano, baile, declamación, piano y música) en el que conocieron a amigas y compañeras más ricas, y habiendo sido invitadas por ellas en varias ocasiones, podían por fin "corresponder", como era de esperar en cualquier respetable familia burguesa. En la tarjeta de invitación al citado baile se leía:

El Dr. Marx y Frau Jenny Marx, de soltera von Westphalen,
tienen el placer de invitarle a un baile que tendrá lugar en su residencia
del número 1 de Modena Villas, Maitland Park,
Haverstock Hill, London NW,
el 12 de octubre de 1864.³³

²⁶ De su madre y de su amigo y camarada Wilhelm Wolff, conocido como *Lupus*, a quien Marx dedicó el primer volumen de *El Capital*. Entre ambas sumaron unas 1.500 libras, o sea, seis veces más que las herencias de 1856. "En julio de 1865 Marx le confesó a Engels que todo el dinero que había heredado el año anterior de su madre y de Lupus se había volatilizado" (Gabriel 2011: 421).

²⁷ Padover (1980: 192); quien añade que la casa tenía tres pisos, "con un pequeño jardín detrás y un parque delante" y con "una chimenea en cada habitación" (ibídem).

²⁸ McLellan (1973: 408). Wheen señala que esta casa estaba "a todo un mundo [de Grafton Terrace] en cuanto a estilo y categoría: el tipo de residencia preferida de prósperos médicos y abogados, con un gran jardín, un 'hermoso invernadero' y suficiente espacio para que las niñas tuvieran cada una su propio cuarto" (más "tres perros, dos gatos, dos pájaros") (Wheen 1999: 243-244). Jenny Marx escribió: "Tuvimos la suerte de encontrar una casa bonita y saludable, que amueblamos cómodamente y con cierta elegancia. En Pascua de 1864 nos trasladamos a esta nueva casa de habitaciones alegres y soleadas." (J. Marx 1865: 143) No hay que olvidar, sin embargo, que entonces "la hospitalidad de los Marx es más generosa que nunca", y "estaba abierta a todos los camaradas" (Giroud 1992: 178-179).

²⁹ (Gabriel 2011: 288ss).

³⁰ Mesa, que fue el primero que publicó en español una parte del libro I de *El Capital* (la sección II), apostillaba que "se ve bien que el doctor, que pasa por rico, no emplea todas sus rentas, ni mucho menos, en la satisfacción de goces personales, y que consagra, no sólo su tiempo, sino una parte de su caudal, al servicio de sus opiniones" (Mesa 1872). En una reciente y amplia recopilación de breves textos de Marx en español, se narra la mudanza a esta vivienda diciendo que la familia Marx "se muda a unas habitaciones mejores" (Bértolo, 2017: 873).

³¹ Escribe Jenny: "Ahora aparentamos respetabilidad y nos dirigimos, con la cabeza alta, hacia el aburguesamiento. (...) Había que romper con el pasado (...) Por los niños hemos adoptado una vida normal al estilo de la clase media. No podíamos seguir viviendo como bohemios. Pero tengo la impresión de estar en el exilio (...)" (Giroud 1992: 150-151).

³² La propia Jenny cuenta: "El 12 de octubre dimos el primer baile en nuestra nueva casa, al que siguieron varias otras fiestas" (J. Marx 1865: 143); el baile "fue seguido de otras recepciones más modestas" (Giroud 1992: 177), como una "fiesta anual" el 22 de marzo de 1866 (Gabriel 2011: 428).

³³ "Aquel baile tenía que ser lo suficientemente magnífico y lo suficientemente espléndido para compensar todos los años que las niñas habían tenido que aislarse de la sociedad por temor a que sus amigos descubriesen que su 'doctor' padre era un revolucionario y que su vida transcurría en medio de una miserable pobreza. Los salones del piso de arriba fueron despejados para hacer sitio para los músicos y la pista de baile, y en el piso de abajo se dispuso una mesa llena a rebosar de bandejas de comida. (...) A Marx le encantaba y las amigas de sus hijas eran sus parejas de baile favoritas. Jenny, que era una experta juzgando este tipo de actos, declaró que aquel había sido 'maravilloso' y 'un auténtico éxito'" (Gabriel 2011: 414-415). Véase también Giroud (1992: 177).

Quizás, una parte de esta "respetabilidad" tenga que ver con la personalidad de Jenny Marx³⁴, a quien su marido adoraba; pero en realidad Karl, que siempre vivió como un caballero burgués³⁵ de gustos más bien aristocráticos³⁶, estaba muy de acuerdo con esos planteamientos³⁷. Es verdad que, como ejemplo de lo dicho, Jenny no trató nunca de tú al íntimo amigo de Marx, Friedrich Engels, seguramente porque le reprochaba moralmente su convivencia, sin estar casados, con la pelirroja obrera irlandesa Mary Burns (y luego con su hermana Lizzy³⁸). Pero a Karl se le podría acusar de ser más presa aun de la respetabilidad burguesa –aunque algunos hablen de una precavida actitud "exigida" por el respeto debido a su propia personalidad política–, pues fue precisamente él quien, más allá de la ocultación del hijo (Frederick, o *Freddy*) que tuvo con la criada o ama de llaves de la casa, Helene (o Helena) Demuth³⁹, para no poner en peligro su matrimonio, se desentendió por completo de él⁴⁰, una vez que Engels aceptó la responsabilidad de reconocer privadamente su (falsa) paternidad⁴¹, y de hacerse cargo del niño, económicamente hablando⁴².

Pero lo más contradictorio –aunque algo parecido les ocurrió a un numerosísimo grupo de revolucionarios de la época, empezando por los anarquistas Bakunin y Kropotkin, hijos de grandes terratenientes, y siguiendo con una mayoría de nombres de extracción burguesa⁴³, entre quienes los "proletarios" como Blanqui o Proudhon eran la excepción– era la dependencia económica de la familia Marx, no sólo de las varias herencias recibidas durante su vida, sino sobre todo del dinero que les donó generosamente Engels

³⁴ Jenny no olvidaba mencionar su apellido de soltera, su aristocrático von Westphalen, ni incluir en sus tarjetas de visita su título de baronesa (Padover 1980: 271; Giroud 1992: 175), título creado justo un siglo antes (1764) para su abuelo, por los servicios prestados como secretario privado del Duque de Brunswick (Sperber 2013: 59) y jefe del Estado Mayor del archiduque" (NMH 1927: 39). Jenny era hermanastra de Ferdinand von Westphalen, quien fue ministro del Interior del gobierno prusiano (1850-58), llegando a ser el hombre fuerte del gobierno en la época más reaccionaria de dicho régimen. En cualquier caso, "la respetabilidad le gustaba mucho, al igual que a Marx" (Payne 1975: 31), quien escribió a Engels una vez que Jenny estaba enferma "por causas más bien burguesas que físicas" (McLellan 1973: 311).

³⁵ Se trataba de algo más que de vestir "con levita, chistera y monóculo" (Payne 1975: 30): "al propio Marx le gustaba dar la impresión a los visitantes, en especial a los extranjeros, de que vivía en confortables condiciones burguesas" (Blumenberg 1972: 121). "Toda su [de Marx y Jenny] concepción y modo de vida eran mucho más burgueses [que si fueran bohemios], y por eso mismo la pobreza burguesa los golpeaba con especial dureza" (ibídem).

³⁶ A la pregunta (en uno de esos cuestionarios a la moda, en casa de sus parientes holandeses), Marx responde así a la pregunta sobre su definición de la felicidad: "Château Margaux 1848" (Attali 2005: 292-3; es verdad que en la ocasión más conocida la respuesta fue "la lucha": McLellan 1973: 526). Gertrud Kugelman le comentó una vez que no "lo veo a usted en una sociedad igualitaria, pues tiene gustos y costumbres completamente aristocráticos", a lo que contestó él: "yo, tampoco; ese tiempo llegará, pero nosotros ya nos habremos ido" (Padover 1980: 201-202).

³⁷ De hecho, ambos eran "esencialmente burgueses en sus costumbres" (Padover 1980: 279).

³⁸ Gabriel (2011: 608 + XII). Wheen (1999: 151), habla de un "*ménage à trois*".

³⁹ La primera referencia pública al hijo ilegítimo de Marx la hizo Blumenberg en 1962, aunque Carver niega toda credibilidad a la historia oficial (Wheen 1999: 160-161; Carver 1989).

⁴⁰ Para uno de sus biógrafos, "Marx no se empequeñece en absoluto como consecuencia de esto, al igual que Dickens, modelo de respetabilidad burguesa, no pierde nada al conocerse su doble vida amorosa, o Beethoven no queda disminuido por el hecho de que tuviera una hija con una de sus admiradoras. ¡Que nos proteja el cielo de semejante estrechez de miras! También Marx se engrandece cuando entendemos los conflictos que lo rodeaban, que habrían destruido a personalidades más débiles mucho más rápidamente" (Blumenberg 1972, 126). Sin embargo, "lo chocante es que Marx no pensara en darle una educación, una instrucción"; al parecer, sólo "quería olvidarlo, negarlo, enterrarlo" (Giroud 1992: 130).

⁴¹ "Engels aceptó su papel de villano" pero "nunca dará su apellido al niño y se negará a verlo" (Giroud 1992: 126). Freddy "fue criado lejos de su madre y de la familia Marx, (...) Lenchen [Helene], Jenny y Marx habían llegado a un acuerdo tácito: su interdependencia era demasiado grande para que la destrozara un simple embarazo. El acuerdo hizo que sus vidas fueran más tolerables, pero no cicatrizó las heridas ni acabó con los rumores (...)" (Gabriel 2011: 295).

⁴² *Freddy*, que tenía la edad de la tercera hija de los Marx, *Tussy*, visitaba a su madre en casa de los Marx casi clandestinamente, sin que las hijas supieran de quién se trataba; y, tras la muerte de Karl Marx, cuando Helene pasó a ejercer sus funciones de ama de llaves en casa de Engels (hasta que murió en 1890), parece que *Freddy* la visitaba entrando siempre por la puerta de servicio. Por documentos nuevos de la década de 1990, se sabe hoy que "en su edad adulta, Freddy Demuth sabía el verdadero nombre de su padre" (Sperber 2013: 257). No se olvide, sin embargo, que Helene –quien al parecer tenía gran ascendiente político sobre el cabeza de familia (Giroud 1992: 127)– fue enterrada (1890) en la misma tumba que Karl (1883), Jenny (1881) y su primer nieto (Harry Longuet), fallecido una semana después de su abuelo. La decisión de poner una placa con los cuatro nombres fue de Engels y *Tussy* (en 1891), y la de enterrar allí las cenizas de esta se tomó en la década de 1950 por parte del Partido Comunista británico, que levantó también el monumento a los Marx (a Karl) que puede verse en el cementerio de Highgate (Padover 1980, 307).

⁴³ El internacionalista anarquista español Anselmo Lorenzo se refería así a los asistentes a la Conferencia de Londres de 1871: "Pocos trabajadores, o, si se prefiere determinar bien el concepto, pocos éramos los asalariados asistentes a aquella asamblea, siendo los más burgueses (ciudadanos de la clase media, como lo define la Academia), y éstos llevaban allí la dirección y la voz (...)" (Lorenzo 1974: 179; Enzensberger 1973: 297).

a lo largo de toda su vida⁴⁴, quien a su vez lo obtenía principalmente⁴⁵, como no podía ser de otra manera en quien era el copropietario de una fábrica textil en Manchester (Ermen & Engels), del plusvalor (y plusvalor) –esa realidad que Marx estudió con tanta profundidad en *El capital*– extraído a sus numerosos asalariados. Marx, además, fue un gastoso y un manirroto⁴⁶ durante toda su vida⁴⁷, desde su época de estudiante⁴⁸ hasta el final, aunque ciertamente también era muy generoso cada vez que contaba con dinero (por ejemplo, en 1848 financió la compra de rifles para una incursión militar en la Alemania revolucionaria⁴⁹ así como buena parte del coste del nuevo periódico revolucionario que dirigió, la *Nueva Gaceta Renana*⁵⁰; también puso su bolsa a disposición de amigos necesitados, como en la época de su casamiento).

El científico

Ante la tumba de Marx, Engels dijo la verdad al afirmar que Marx había sido y "era, ante todo, un revolucionario"; pero no se olvidó de añadir que fue también un "hombre de ciencia" y, en su opinión, "el más grande pensador de nuestros días"⁵¹, confirmando así lo que había escrito cinco años antes: que Marx fue el "hombre que dio por vez primera una base científica al socialismo, y por tanto a todo el movimiento obrero de nuestros días"⁵². Pero aunque conocemos bien la interconexión existente entre la teoría y la práctica de Marx, lo que nos interesa ahora es su labor teórica propiamente dicha, que podemos analizar, *teórica e hipotéticamente*, como si fuera independiente de su vertiente práctica y política. Nos interesa aquí la actividad teórica de Marx desde un punto de vista "académico", conscientes de que "trabajar la obra de Marx separándola de la intención comunista de su autor no tiene sentido marxista, aunque pueda tenerlo político-conservador o académico" (Sacristán 2003: 181); es decir, queremos usar el "punto de vista de la teoría de la ciencia"⁵³, desde el cual "hay que negar que haya ciencia burguesa, o socialista, etc.", puesto

⁴⁴ Según cálculos de Riazánov, la suma total de estas ayudas ascendió a unas 7.500 libras (150.000 marcos) (Blumenberg 1972: 114), sin contar las 5.000 libras que legó a cada una de las hijas de Marx al morir Engels (su patrimonio era entonces de 30.000 libras, el equivalente a 4,8 millones de dólares actuales) (Gabriel 2011: 699). Engels mantenía dos viviendas en Manchester, una "respetable" (burguesa) y otra que compartía con su compañera; y tenía gustos similares a los de Marx, como la buena bebida, la buena mesa..., a lo que añadía su pasión por la caza a caballo, para lo que contaba con su propio animal. En 1869 vendió su participación en la empresa y se compró una casa en Londres (cerca de la de Marx, en el 122 de Regent's Park Road) que le permitió verse con Marx diariamente y que fue donde vivió hasta su muerte (1895) (Padover 1980: 194). Por su parte, Laura Marx y Paul Lafargue, con el dinero recibido de la herencia de Engels, se compraron una casa a 30 kilómetros al sur de París (Draveil) que "tenía treinta habitaciones, un pabellón, una sala de billar, un estudio y un jardín de invierno, así como jardines, un huerto, cien aves de corral y docenas de conejos y ovejas" (Gabriel 2011, 701).

⁴⁵ Antes de ser socio capitalista de la empresa (lo que ocurrió en 1864, cuando heredó 10.000 libras de su padre (Padover 1980: 193), y también mientras lo fue, parece que Engels trabajaba como viajante, contable y gestor de la empresa.

⁴⁶ "Karl gastaba dinero desenfadadamente" a pesar de que su padre le recordaba: "sabes muy bien que no soy rico" (Padover 1980: 29). En los primeros años londinenses, gracias a sus artículos para el NYDT y otros medios, sus ingresos habrían "sido una renta suficiente de haber sido cuidadosamente manejad[os]", pero "Marx era incapaz de semejante gobierno. (...) Lo que no ayudó financieramente y redujo la moral de la familia fue la necesidad de guardar las apariencias" (McLellan 1973: 304). También Sperber habla del "despilfarro de Karl y su mala administración del dinero" (Sperber 2013: 290).

⁴⁷ Uno de los primeros biógrafos de Marx, especializado en una lectura psicológica del personaje, escribió lo siguiente: "Es bien conocido que las personas con desórdenes digestivos (...) son propensas a los desórdenes de la vida afectiva", y "las personas con desórdenes metabólicos (...) padecen un desorden del metabolismo económico" (Rühle 1928: 379-80 y 383). En su opinión, los problemas económicos de Marx tenían su origen en el "sentimiento de inferioridad" (376) que le producía la conciencia de su enfermedad, y en especial sus padecimientos de hígado, que consideraba una enfermedad hereditaria en su familia. Según Rühle, Marx, además de hipocondríaco (380), era un "neurótico" (388) y un "arrogante" (381), afirmación en la que coinciden Payne, que lo considera un "petulante hasta el final" (Payne 1975: 21), y sobre todo Sacristán, para quien "era un endiosado insoportable", y por razones parecidas a las que da Rühle: porque "había sufrido y se había esforzado tanto" (Sacristán 2003: 187). La conclusión final de Rühle es que, aunque fue un "genio (393), "el más grande genio" del proletariado (397), "en el mundo de la realidad concreta, Marx fracasó" (383).

⁴⁸ E incluso antes, pues siempre fue un niño mimado y consentido (Sperber 2013: 69), un "señorito" (McLellan 1973: 44).

⁴⁹ Según Payne (1975: 27), se gastó en rifles y otras armas 5.000 francos en oro de los 6.000 que recibió de la última parte de la herencia de su padre. *Vid.* también Wheen (1999: 119), e Ivanov (s.f.: 68).

⁵⁰ (Ivanov s.f.: 77).

⁵¹ Engels (1883). Pronunciado en inglés (17-3-1883), este discurso se publicó en alemán (*Sozialdemokrat*). La polémica sobre si Marx fue más un científico que un revolucionario, o más un socialista que un filósofo, ha estado muy presente en la historia de las ideas, pero no entraremos aquí en ese debate. Es curioso que, jugando con sus hijas, a lo que luego se llamó un "cuestionario Proust", a la pregunta de cuál era su "héroe favorito", contestara con dos: un revolucionario, Espartaco, y un científico: Kepler (McLellan 1973: 526; Wheen 1999: 354); para McLellan, "su figura favorita era Espartaco, 'el más noble camarada producido por toda la historia clásica (...) un auténtico representante del antiguo proletariado'" (McLellan 1973: 377).

⁵² Engels (1878).

⁵³ "Marx defendía que su enfoque de la economía era el de un científico, y no el de un agitador como Weitling o un utópico como Proudhon"; pensaba que podía estudiarse "con la precisión de la ciencia natural", comportándose "sólo como un científico que describe escrupulosamente las fuerzas y realidades tal y como se manifiestan sin más" (Padover 1980: 179).

que, desde ese punto de vista, "no hay más que ciencia o pseudociencia" (Sacristán 2003: 277). Pues bien, desde este punto de vista, Marx fue "conquistado por la ciencia 'pura'" a partir de cierto momento; y aun más: se percibe en él – aunque la "ciencia no es necesariamente ciencia formalizada" ni matemáticas– un "desplazamiento hacia lo formalizable" (Sacristán 2003: 157, 184).

En este sentido, lo más importante es que Marx "en sus investigaciones científicas ponía por encima de todo los intereses de la ciencia, y consideraba su deber de científico y de revolucionario proletario el conocimiento de la verdad" (Vygotski 1976: 52). Lo que equivale a afirmar que, para Marx, la "ciencia es metaparadigmática en el sentido de proyecto de investigación desinteresada" (Sacristán 2004: 194), porque, en efecto, "la primera convicción de su sociología de la ciencia es que la ciencia verdadera consiste en conocimiento desinteresado, o, como dice en el libro I de *El capital*, conocimiento sin más interés que 'el pensamiento desinteresado'" (Sacristán 1983: 365-6).

RECORRIDO CRONOLÓGICO POR LA VIDA Y OBRA DE MARX

Hasta aquí, hemos conocido a un Karl Marx trino, o tridimensional, que, al mismo tiempo que celebraba en su casa multitudinarios bailes y fiestas (sin privarse de bailar él mismo), así como decisivas reuniones de la Primera Internacional, se encerraba en su despacho cada vez que podía, para avanzar al mejor ritmo posible en los diversos borradores y manuscritos de su obra principal: *El capital*. A continuación, para conocer mejor a nuestro personaje, completaremos lo ya dicho en el epígrafe 1 con un breve recorrido cronológico por los principales puntos de su trayectoria vital.

Por consejo de su padre, abogado, Karl Marx empezó a estudiar Derecho⁵⁴ en la Universidad de Bonn en el curso 1835-36⁵⁵, pero pasó a la Universidad de Berlín al año siguiente, donde se desinteresó por el Derecho, dejó prácticamente de asistir a clase⁵⁶ y empezó a estudiar Filosofía por su cuenta. En Berlín estudió la carrera y allí escribió y terminó su tesis doctoral⁵⁷, que le permitió obtener, en abril de 1841, su título de Doctor en filosofía por la Universidad de Jena⁵⁸ (*in absentia*). En el ámbito universitario berlinés se encontró cómodo junto a colegas y profesores pertenecientes a la llamada Izquierda Hegeliana, y pensó en un primer momento en seguir la carrera docente, tras las huellas en particular de su principal mentor, Bruno Bauer. Pero al acentuarse el carácter reaccionario del régimen prusiano⁵⁹, que expulsó a muchos profesores críticos, incluido el propio Bauer, Karl prefirió buscarse una alternativa en el mundo del periodismo. Los principales periódicos en los que trabajó a lo largo de su vida estuvieron siempre en la oposición política al régimen imperante; durante su juventud fue director de varios de ellos, como la *Gaceta Renana* de Colonia (de octubre de 1842 a marzo de 1843), los *Anales francoalemanes*⁶⁰ (París, febrero de 1844, junto a Arnold Ruge), la *Nueva Gaceta Renana* (en la Colonia revolucionaria de 1848-49) o la *Nueva Gaceta Renana: Revista político-económica* (1850, dirigida desde Londres e impresa en Hamburgo); pero también trabajó para el *New York Daily Tribune* (NYDT), el diario más grande y más influyente entonces de los Estados Unidos, de tendencia fourierista, para quien fue uno de los corresponsales europeos durante el periodo

⁵⁴ Estudios de "Jurisprudencia y ciencias camerales", según los describe Mehring (1918: 19).

⁵⁵ "El primer año de Marx en la universidad estuvo regado de alcohol" (Gabriel 2011: 79).

⁵⁶ "Durante tres semestres no asistió a ninguna clase" (NMH 1927: 52).

⁵⁷ En su Tesis sobre la *Diferencia de la Filosofía de la naturaleza en Demócrito y en Epicuro*, Marx está aún "casi por completo dentro de los límites del pensamiento jovenhegeliano" (Kolakowski 1976: 110), pero, al contrario que Hegel, toma partido por Epicuro porque este, "frente al determinismo absoluto, admite el azar y la libertad" (Vranicki 1971: 38). "En contra del determinismo estricto de Demócrito, Marx se muestra partidario del principio epicúreo de la libertad de la conciencia y de la posibilidad, para el hombre, de actuar sobre la naturaleza" (Rubel 1972: 15; McLellan 1973: 49).

⁵⁸ Mucho más liberal que la clerical Universidad de Berlín (Padover 1980: 57).

⁵⁹ Federico Guillermo IV sucedió a su padre Federico Guillermo III en 1840, pero, pese a las esperanzas puestas en él, se negó a conceder una nueva Constitución y terminó aplicando una política cada vez más cerrada a las aspiraciones democráticas de la burguesía.

⁶⁰ Que, a pesar de su título, iba a ser una revista mensual. Sin embargo, sólo se publicó un número (del volumen de un libro). Esta revista surgió de un intercambio de cartas entre Ruge, Marx, Bakunin y Feuerbach (McLellan 2000: 43).

1852-1862⁶¹. Esta profesión lo inmiscuyó desde el principio en la actividad política y le hizo interesarse inmediatamente por los problemas económicos, influido por el contacto con los intereses materiales de los viticultores del Mosela y de los campesinos implicados en el robo de leña en los bosques comunales, y por un artículo temprano que Federico Engels publicó en la *Gaceta*: el *Esbozo de crítica de la economía política*. En los *Anales* parisinos, publicó Marx en 1844 dos artículos importantes: uno que había comenzado a redactar durante su luna de miel (1843) en Kreuznach⁶² (o Bad Kreuznach): *Sobre la cuestión judía*⁶³; y otro, llamado *Introducción a la crítica de la filosofía del Derecho de Hegel*, que suele confundirse con el otro manuscrito de Kreuznach, de título muy similar⁶⁴. También en París escribió la obra más importante de esta época: los *Manuscritos económico-filosóficos* o *Manuscritos de París* (verano de 1844)⁶⁵, extraídos de los mismos cuadernos de donde procede también un texto "Sobre James Mill"; aparte de esto, escribió también en 1844 un artículo conocido hoy como *Anti-Ruge*⁶⁶.

Como fruto de su colaboración con Engels, escribió en Bruselas, en donde había tenido que exiliarse tras 16 meses en París (en febrero de 1845), dos obras importantes: *La Sagrada familia*⁶⁷ (a principios de 1845⁶⁸) y la *Ideología alemana* (1846). Esta última obra, que puede interpretarse como una recapitulación de todo lo escrito por Marx en los dos años anteriores, arranca de la idea de que no es la conciencia la que determina la vida sino la vida la que determina la conciencia⁶⁹, y concibe la ideología como "falsa conciencia" (Kolakowski 1976: 159). Marx escribe que una consideración objetiva de la historia muestra

⁶¹ Marx incorporó a estos artículos buena parte del material que usaba en sus estudios económicos serios, lo que les daba profundidad y una perspectiva de largo plazo.

⁶² En realidad, pasó allí seis meses, desde marzo, en una casa propiedad de su suegra.

⁶³ Más allá del tema judío, Marx critica a Bauer por tratar sólo de la emancipación política del hombre sin abordar la cuestión de su emancipación humana, pero sobre todo critica el supuesto básico de los derechos humanos: que el hombre es por esencia una criatura egoísta (McLellan 2000: 46).

⁶⁴ Este manuscrito se suele llamar *Crítica de la filosofía del Derecho de Hegel*, pero en español se conoce también como *Crítica de la filosofía del Estado de Hegel* (vid. Marx 1844): la discrepancia viene de que el texto de Hegel que se critica es su libro *Fundamentos de la Filosofía del Derecho*, pero lo que hace Marx en el manuscrito es limitarse a un comentario, epígrafe a epígrafe (los §§ 261-313), de la parte III del libro, sección 3ª (que trata sobre "El Estado"); de ahí, el título. Este manuscrito original, inacabado, constaba de 150 páginas y no fue publicado hasta 1927 por Riazánov (MEGA original). En él, un Marx "humanista y democrata" opone "el principio democrático al monarquismo hegeliano" (Vranicki 1971: 61) y sigue a Feuerbach en la idea de invertir la relación entre el sujeto y el predicado en la dialéctica hegeliana, llegando a la conclusión de que la propiedad privada tenía que dejar de ser la base de la organización social (McLellan 2000: 32). En cuanto a la *Introducción* publicada en los *Anales*, en ella proclama Marx por primera vez su adhesión a la causa del proletariado. El estudio de Hegel en profundidad por parte de Marx venía de atrás: de creer lo que escribía a su padre en 1837, en su primer año en Berlín, Karl "había conseguido aprenderse a Hegel de principio a fin, junto a la mayoría de sus discípulos" (McLellan 2000: 13).

⁶⁵ Que son una crítica radical del capitalismo influida por varios artículos de Engels, el anti-industrialismo romántico de Schiller y el humanismo de Feuerbach (McLellan 2000: 8). Estos manuscritos no se publicaron hasta 1932, generando a partir de entonces un intenso debate sobre la continuidad o no, en la obra madura de Marx, del "humanismo" o "existencialismo" que emanaban de los *Manuscritos*; según McLellan, muchos de los puntos de vista de Marx en estos manuscritos están presentes también en los *Grundrisse* y en *El capital* (McLellan 2000: 83). Esta es también la posición de Kolakowski, quien asegura que "no hay discontinuidad" en el sentido de que, "desde el principio al final", el pensamiento de Marx "estuvo inspirado por la filosofía hegeliana" (Kolakowski 1976: 181, 185, 265); este autor añade que, si el término "alienación" se usa poco en *El capital* –aunque otros opinan que "figura muchas más veces de lo que algunos escritores parecen pensar" (McLellan 1973: 351)–, lo es porque hay "un cambio de lenguaje, no de contenido" (Kolakowski 1976: 267): "de hecho fue uno de sus mayores logros [de Marx] expresar la teoría de la alienación, derivada de Bauer, Feuerbach y Hess, en categorías conceptuales adoptadas, con modificaciones sustanciales, de Ricardo" (Kolakowski 1976: 269). En realidad, la posición de Marx entonces era "un naturalismo o humanismo consistente que evitaba tanto el idealismo como el crudo materialismo" (McLellan 2000: 6, 8).

⁶⁶ *Notas críticas al artículo 'El rey de Prusia y la reforma social', por un prusiano*, donde, como señala Rubel, Marx adopta una de sus primeras tomas de posición anarquistas.

⁶⁷ En ella, todavía bajo la influencia de Feuerbach, Marx enfatiza "la autoconciencia del proletariado", sigue considerando su posición como un "humanismo real" (Kolakowski 1976: 153) y hace una cerrada defensa del libro de Proudhon y de su libro ¿Qué es la propiedad?, por ser el primer pensador que cuestionó la existencia de la propiedad privada y demostró sus efectos inhumanos sobre la sociedad. Sin embargo, la obra era una larga divagación y crítica de una serie de artículos, elegidos al azar, publicados en una revista editada por los hermanos Bruno y Edgar Bauer.

⁶⁸ En abril escribió Marx sus famosas (once) *Tesis sobre Feuerbach*, en las que diferencia su materialismo del materialismo estático o mecánico ("viejo materialismo"), incluido el de Feuerbach, al que le falta una base histórica y la consideración del papel activo que desempeñan los seres humanos al transformar y desarrollar sus propias circunstancias (McLellan 2000: 171, 141). Las *Tesis* se publicaron por primera vez en 1888, como apéndice del libro de Engels *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana*.

⁶⁹ La obra pretendía varias cosas: aclarar los principios socialistas para el Comité de correspondencia comunista de Bruselas que había creado con Engels (que se integraría luego, junto a los comités en otras capitales europeas, en la Liga Comunista); atacar a los "verdaderos socialistas" (seguidores de Feuerbach y Grün que pretendían basar el socialismo en principios éticos); y, sobre todo, responder a la sonada crítica que recibieron en el libro "anarcoexistencialista" de Max Stirner, *El único y su propiedad*, que acusaba a Marx y Engels de ser discípulos de Feuerbach. Como ha señalado Kolakowski, la doctrina de Stirner, el "egocentrismo", "inspiró no sólo a grupos anarquistas, sino también a diversos grupos alemanes que fueron precursores inmediatos del fascismo" (Kolakowski 1976: 172).

cómo la división del trabajo, que conduce a la propiedad privada, creó la desigualdad social, la lucha de clases y el surgimiento de estructuras políticas que dominan al pueblo en vez de servirlo (McLellan 2000: 141-2). La concepción materialista de la historia de este libro es superior a la del famoso prefacio de la *Contribución a la crítica de la economía política* (1859)⁷⁰, mostrando un Marx que no es un "determinista económico" simplista ni cree que los elementos no económicos sean secundarios y derivados. Para Marx, el cambio técnico era una condición necesaria pero no suficiente del cambio social. El uso por Marx en este texto de diferentes términos, como "determinar", "condicionar" o "corresponder a", aconseja ser prudentes y pensar que lo que pretendía con ello es "proporcionar una serie de conceptos estructurales flexibles a través de los cuales interpretar el desarrollo de las sociedades actuales y pasadas" (McLellan 2000: 142).

En Bruselas, Marx publicó en 1847 *La miseria de la filosofía*, una crítica de una obra de Proudhon llamada *Filosofía de la miseria*⁷¹. Mientras tanto, seguía en contacto, como en París, con grupos de obreros socialistas y seguía igualmente estudiando el socialismo y el comunismo. Al entrar en contacto el *Comité de correspondencia comunista* de Bruselas⁷², fundado por Engels y él, con la Liga Comunista (Londres), y luego ingresar en ella, que hasta entonces se llamaba Liga de los Justos, esta encargó a Marx y Engels redactar un nuevo programa. Marx escribió en enero de 1848 el *Manifiesto comunista*⁷³, que fue publicado por la Liga, anónimamente, en febrero, justo cuando comenzaban los primeros disturbios de la "revolución de febrero" en París, que hizo huir al rey Luis Felipe y proclamarse la II República. Antes, en enero de 1848, impartió una conferencia ante la Asociación Democrática de Bruselas, luego publicada como *Discurso sobre el librecambio*, donde defendía este frente al proteccionismo, por ser un factor impulsor de las contradicciones de la sociedad burguesa. En marzo, recibió el mismo día la orden de expulsión por parte del gobierno belga y la invitación del ministro francés Ferdinand Flocon al "bravo y leal Marx" para volver a Francia, que "te abre sus puertas, a ti y a todos los que luchan por la santa causa, la causa fraternal de todos los pueblos" (McLellan 1973: 220). En París y Bruselas, los exiliados alemanes empiezan a preparar su vuelta a Alemania (incluida una Legión Alemana armada), donde había comenzado también la revolución, y Marx funda en Colonia un diario, la *Nueva Gaceta Renana*, con un consejo de redacción en manos de la Liga, que resistió un año (del 15 de junio de 1848 a mayo de 1849)⁷⁴ hasta que, expulsado de Alemania, se vio obligado a volver a París, de donde fue expulsado nuevamente, y tuvo que exiliarse definitivamente en Londres desde agosto de 1849. En varios números de este diario publicó en abril de 1849 unas conferencias dadas en el Club de trabajadores de Bruselas con el título de *Trabajo asalariado y capital*, donde aparece por primera vez la tesis de la depauperación relativa de los trabajadores, distinta de la depauperación absoluta.

⁷⁰ "Lo más sorprendente" de este libro es "la poca sustancia que contiene": "casi la mitad del libro consiste en una exposición crítica, llena de citas, de teóricos anteriores sobre el valor y el dinero. El resto se divide en dos secciones, la primera sobre manufacturas, la segunda sobre el dinero." (McLellan 1973: 356).

⁷¹ Marx criticaba la ingenuidad de las teorías económicas de Proudhon –quien proponía una reforma de la sociedad en la que todos sus miembros serían trabajadores que cambiarían bienes en proporción al tiempo trabajado en ellos– y su oposición a las huelgas. Según Marx, Proudhon no entendía a Hegel, de forma que para él serían las categorías y las abstracciones las que hacen la historia, y no los hombres. *Filosofía de la miseria* fue la primera obra publicada por Marx en la que este se pronunciaba sobre la economía y el materialismo histórico, y posteriormente la recomendó, junto al *Manifiesto comunista*, como una introducción a su *El capital* (McLellan 2000: 143).

⁷² "Este Comité fue el embrión de todas las Internacionales Comunistas subsiguientes" (McLellan 1973: 181).

⁷³ McLellan señala que ninguna de las ideas del *Manifiesto* era nueva, y muchas se debían a la influencia de Babeuf, Saint-Simon y Considérant, pero que lo nuevo era "la fuerza expresiva y la poderosa síntesis gracias a la concepción materialista de la historia", razón por la cual algunos no ven en el *Manifiesto* sino "un resumen brillante de las opiniones expresadas en la *Ideología alemana*" (McLellan 2000: 245). El *Manifiesto* concluye con las famosas palabras: "Proletarios de todos los países, uníos" –y no simplemente "trabajadores"– (Padover 1980: 129); al parecer, la expresión procede de Schapper, que la usó antes que Marx (Payne 1975: 9; Sperber 2013: 197, 205).

⁷⁴ Este periódico, que se llamaba "órgano de la democracia", defendía al ala izquierda del Parlamento de Frankfurt frente al rey, así como la guerra contra Rusia como medio de promover la unidad alemana. Ante la prohibición de seguir publicándolo, su último número se imprimió íntegramente en rojo (Padover 1980: 146), tras lo cual Marx tuvo que vender la planta y las máquinas, que había comprado él personalmente (le costaron 7.000 táleros) (McLellan 1973: 256).

En 1850⁷⁵, desde Londres, él y Engels comienzan a publicar en Hamburgo una nueva revista llamada *Nueva Gaceta del Rin: Revista político-económica*, de la que aparecerán seis números hasta noviembre, en donde incluyó *La lucha de clases en Francia, 1848-1850*⁷⁶. Pero tras su primer verano en Londres, se convenció en el Museo Británico de que la base económica era crucial para el éxito o fracaso de un movimiento revolucionario: Marx pensaba que la revolución de 1848-50 había fracasado, mientras que otro sector de la Liga no lo veía así, siendo esta diferencia el origen de una escisión que supuso el fin de la Liga Comunista. Marx pensaba ahora que "una nueva revolución sólo es posible como consecuencia de una nueva crisis"⁷⁷, y por eso dice McLellan que "fue al descubrimiento de las raíces económicas de esta crisis a lo que Marx dedicó el resto de su vida" (McLellan 2000: 242).

Tras haber tenido cuatro hijos con su mujer (Jenny en 1844 en París, Laura en 1845 en Bruselas, Edgar en 1846 en Bruselas, Guido en 1850 en Londres), el año 1851 ve el nacimiento de otra hija de Jenny (Franziska) y del hijo de Helene Demuth (Frederick o *Freddy*). En 1852, publica Marx el *Dieciocho Brumario*⁷⁸ de Luis Bonaparte⁷⁹, escribe con Engels el folleto *Los grandes hombres del exilio* y propone la disolución de la Liga Comunista. También comienzan sus publicaciones en el *New York Daily Tribune*⁸⁰, al principio traducidas al inglés (y a veces incluso escritas) por Engels, hasta que el propio Marx pudo soltarse en esa lengua. En 1855 nace su hija Eleanor (Leonor, en español), conocida como *Tussy*⁸¹, y muere, a los ocho años, su hijo Edgar. En octubre de 1856, tras morir un tío holandés y la madre de Jenny, la familia se instala en el número 9 (hoy 46) de Grafton Terrace (hasta 1864). En 1857, revitalizado su entusiasmo por la crisis económica de ese año, Marx escribe una *Introducción general*⁸² (que no se publicará hasta 1903) a su proyectado libro sobre economía política –y en particular a los *Grundrisse*–, y diversos artículos, con Engels, para la *New American Cyclopaedia* de Nueva York. En 1858, tras la redacción de un largo manuscrito llamado *Grundrisse*⁸³ (1857-58, publicado en 1941 e inaccesible hasta 1953), comienza a escribir su *Contribución a la crítica de la economía política*, cuya primera parte⁸⁴ se publicará en junio de 1859, incluido el célebre prefacio que se suele identificar como el *locus classicus* del materialismo histórico⁸⁵. En 1860 trabajó y publicó en Londres su *Herr Vogt*⁸⁶, y en 1861-62 se interrumpió su colaboración en el NYDT.

⁷⁵ El Marx de 1850 era un Marx influido por Blanqui y más ultraizquierdista que nunca (McLellan 2000: 241), que defendía la "revolución permanente", la actuación de un partido independiente de los trabajadores con dos secciones, pública y secreta, y la formación de gobiernos revolucionarios de los trabajadores en forma de consejos municipales, clubs y comités armados: véase la *Alocución a la Liga Comunista*, de marzo de 1850, y el cambio que supone la *Alocución al comité central de la Liga Comunista* de septiembre del mismo año; debido a esto, se escinde de la Liga el ala más izquierdista (formada por el grupo original de Willich y Schapper) mientras que el grupo de Marx la dirigirá hasta su desaparición en 1852.

⁷⁶ Se trata de un texto que contiene ideas muy importantes de Marx sobre las clases y el Estado, y que, según Engels, fue "el primer intento de Marx por explicar una sección de la historia contemporánea por medio de la concepción materialista, sobre la base de una situación económica dada"; a lo que añade McLellan que es también el panfleto político más brillante de Marx, "dirigido a demostrar que la derrota de la revolución fue no sólo inevitable sino también benéfica" (McLellan 2000: 242).

⁷⁷ Estas ideas se añadieron en noviembre a los textos publicados en el periódico a principios de año, revisando los planteamientos desarrollados en los mismos.

⁷⁸ El título es una alusión al día del golpe de estado de Napoléon Bonaparte en 1799.

⁷⁹ Que aparecerá en 1852 en la revista *Die Revolution*, publicada en alemán en Nueva York por su amigo Joseph Weydemeyer.

⁸⁰ Donde aparecería, entre otros, una serie de artículos (de 1854) sobre la "España revolucionaria", editados luego por Andreu Nin (1929), Manuel Sacristán (1960) y Pedro Ribas (1998).

⁸¹ A diferencia de sus dos hermanas mayores, ella "no era la típica ama de casa sino una vigorosa activista revolucionaria"; ello no le impidió heredar de Engels 9.000 libras (Padover 1980: 296, 303).

⁸² En ella se encuentran los más extensos comentarios de Marx sobre su propio método de investigación; por ejemplo, el punto de partida debe ser la "producción socialmente determinada de los individuos" y el método debe partir de conceptos teóricos simples como el valor o el trabajo y seguir hacia entidades observables más complejas como la población o las clases (McLellan 2000: 379).

⁸³ En estos manuscritos, no sólo largos sino también anchos (porque cubren las seis partes en que Marx quería dividir su "economía"), se observa una gran continuidad con las ideas de los *Manuscritos* de 1844 (por ejemplo, el tema del "individuo universal"); pero, mientras que en estos no tuvo tiempo de integrar sus conocimientos de economía en su crítica de Hegel, en los *Grundrisse* sí fue capaz de hacer una síntesis entre Ricardo y Hegel: para Lassalle, Marx era por entonces "un Hegel convertido en economista, un Ricardo convertido en socialista" (McLellan 2000: 375, 379). En estos manuscritos aparece la idea de que cualquier economía es una "economía de tiempo", y se desarrolla una perspectiva para el futuro en la cual aparecen: "la producción comunal, en la que la calidad del trabajo determina su valor; la desaparición del dinero junto a la del valor de cambio; y el incremento del tiempo libre, que es una oportunidad para el desarrollo universal del individuo" (McLellan 2000: 376).

⁸⁴ La prevista segunda parte nunca se publicó, ya que el trabajo sobre economía de Marx evolucionó hacia *El capital*, cuyo primer volumen apareció en 1867.

⁸⁵ Prefacio que es de interés también porque contiene una breve autobiografía intelectual de Marx.

⁸⁶ "Un panfleto amargo, violento y financieramente ruinoso contra Karl Vogt, a quien Marx acusó de ser un espía bonapartista", lo que se confirmó documentalmente años después (Padover 1980: 365).

En 1862-63 redacta las *Teorías sobre la plusvalía*⁸⁷ y en 1864 se mudan a otra casa mejor (1, Modena Villas) en el mismo barrio, a doscientos metros, en donde vivirán hasta 1875.

En 1865 escribe *Salario, precio y ganancia*, resultado de una conferencia impartida en el Consejo General de la Internacional. El 14 de septiembre de 1867 se publica en Hamburgo el libro I de *El capital*. En 1868 se casa su hija Laura con Paul Lafargue, y Engels, que deja su trabajo en Manchester y vende su participación en Ermen & Engels, se compromete a entregar a los Marx anualidades de 350 libras⁸⁸ como ayuda financiera permanente⁸⁹. En 1869 comienza a estudiar ruso, se afilia a la *Land and Labour League* y da una famosa conferencia en Hanóver *Sobre los Sindicatos* donde muestra su confianza en ellos, su importancia y su potencial. En 1870, Engels se muda a Londres para el resto de su vida, y en 1871 escribe Marx *La guerra civil en Francia*⁹⁰, y organiza la ayuda financiera para los refugiados de la Comuna en Londres.

En 1872 escribe el prólogo a la segunda edición alemana del *Manifiesto comunista*, prepara con Engels una circular anti-Bakunin⁹¹ de la Internacional: *Divisiones ficticias en la Internacional*, y acude al Congreso de La Haya, donde logra frenar el intento bakuniniano de apoderarse de la organización, en un enfrentamiento que terminará con la disolución de la Internacional en 1876 (Congreso de Filadelfia) tras aprobarse en La Haya la propuesta de Marx de traspasar el Consejo General desde Londres a Nueva York. Su hija Jenny se casa con el socialista francés Charles Longuet. También en 1872, corrige y comienza a publicar los primeros fascículos de la versión francesa del libro I de *El capital*, traducido por Joseph Roy y editado por Maurice La Châtre, que se completará en 1875; se publica la primera traducción rusa de *El capital*, que es un éxito comercial (900 copias vendidas en seis semanas); se publica la primera parte de la segunda edición alemana de *El capital*, cuya segunda parte aparece en 1873, con un epílogo. En 1874 publica en el *Der Volksstaat* de Leipzig las *Revelaciones sobre el juicio de los comunistas de Colonia*, publicadas como folleto en 1875, año en el que escribe su *Crítica del Programa de Gotha*⁹² (no publicada hasta 1891). En 1877 escribe el capítulo 10 del *Anti-Dühring* de Engels y una famosa carta-respuesta al populista ruso Mijailovsky, asegurando que su concepción [de Marx] no es una "fórmula" abstracta que permita conocer de antemano si Rusia puede saltarse en su desarrollo la etapa capitalista. En 1879, junto a Engels, redacta una "carta circular" al partido criticando la posición de ciertos intelectuales (entre ellos, el joven Bernstein), el quietismo del partido y su apartamiento de la lucha de clases y la revolución.

Como consecuencia del agravamiento de las diversas enfermedades que arrastraba desde mucho tiempo atrás, en especial el hígado, los pulmones y la forunculosis, que le impiden trabajar, durante las décadas de 1870 y 1880 ha de tomar baños en diversas ciudades inglesas y extranjeras, especialmente

⁸⁷ Sus tres volúmenes tratan, según McLellan, de Adam Smith y su distinción entre trabajo productivo e improductivo (I), de las teorías del beneficio y de la renta de Ricardo (II) y de los seguidores socialistas de Ricardo (III). Existe un breve pero excelente resumen en español de las *Teorías* en Nonius (2016).

⁸⁸ En realidad, se trataba de transferencias trimestrales de 87,50 libras, a partir de febrero de 1869 (Attali 2005: 322).

⁸⁹ Wheen (1999: 288), calcula que los Marx gastaban al año entre 400 y 500 libras. Téngase en cuenta que, "a título de comparación, un obrero no cualificado podría ganar en Londres en 1870 alrededor de las 50 libras por año" (McLellan 1973: 411).

⁹⁰ Aunque la Internacional apenas tuvo relación directa con la Comuna de París, este texto fue un encargo de la AIT a Marx, quien, al retrasarse en su redacción, sólo pudo escribir una defensa a posteriori de la Comuna (McLellan la llama "obituario"). Marx describe la Comuna como un primer ejemplo práctico de una dictadura del proletariado; señala la importancia de las medidas tomadas, como el establecimiento de un sueldo para los cargos públicos igual al salario medio, la revocación inmediata de estos por incumplimiento del mandato recibido, etc. (todo dentro de un modelo político más descentralizado que en el *Manifiesto comunista*); y teoriza que el proletariado no puede simplemente tomar el Estado existente para llevar a cabo sus propios fines, sino que debe destruir primero el Estado burgués. Sin embargo, "la Comuna no era ni comunista ni particularmente revolucionaria. La mayoría de sus miembros ni siquiera eran socialistas sino republicanos más o menos moderados" (Padover 1980: 252). Y "las medidas que beneficiaban a la clase media eran por lo menos tan frecuentes y significativas como las reservadas a los obreros" (Sperber 2013: 365).

⁹¹ A finales de 1874, Marx anota los márgenes de su ejemplar del libro de Bakunin *Estatismo y anarquía*: en dichas anotaciones se muestra optimista sobre las posibilidades revolucionarias en los países con predominio de las masas campesinas y hace interesantes comentarios sobre el gobierno en una sociedad comunista.

⁹² El programa criticado era el proyecto que se iba a presentar al congreso de fusión de los dos partidos socialistas alemanes: uno lassalliano y otro dirigido por Wilhelm Liebknecht (seguidor de Marx). Marx lo rechaza porque está lleno de concesiones a las posiciones de "socialismo de estado" de Lassalle, especialmente las ideas sobre distribución (derecho al "producto íntegro" del trabajador) y sobre el "Estado libre" ("una contradicción en los términos").

Karlsbad en 1874-76 (la actual Karlovy Vary, en la República Checa). En el periodo 1878-1882, Marx ocupa más tiempo que nunca con sus *Manuscritos matemáticos*, comenzados en la década de los sesenta y no publicados hasta 1968 en Moscú: se trata de veintitantos cuadernos rellenos de notas y críticas de los libros leídos (desde Newton y Leibniz a manuales modernos), junto a una historia resumida del cálculo diferencial⁹³. En 1880 escribe unos comentarios sobre el manual de economía del profesor alemán y "socialista de cátedra" Adolph Wagner⁹⁴, donde resume su concepción del valor, y también del hombre como "ser condicionado por sus actividades prácticas". A principios de 1881 escribe una meditada –y según algunos "ambivalente"– respuesta a la populista rusa Vera Zasúlich, sobre la cuestión de si es posible un desarrollo socialista a partir de la comuna campesina tradicional rusa (el *mir*), y en diciembre muere su esposa Jenny Marx de cáncer de hígado. En 1882 visita a su hija Jenny Marx-Longuet en Francia y viaja en busca de buen tiempo, primero él solo a Argel, Niza, Montecarlo y Cannes, y luego, con su hija Laura, a Lausana y Vevey (Suiza). En enero de 1883 muere su hija Jenny de cáncer de vesícula, y, enfermo ya de cáncer de pulmón, muere el 14 de marzo de 1883. Sus hijas Leonor⁹⁵ y Laura (esta, junto a Lafargue) se suicidan, respectivamente, en 1898 y 1911.

DE MARX A EL CAPITAL

Marx y el marxismo

Para entender el libro I de *El capital*, de cuya publicación se cumplen ahora 150 años, creemos necesario hacer varias aclaraciones previas que se imponen cada vez que se trata de Marx y de su obra. En primer lugar, nos parece imprescindible distinguir tajantemente entre Marx y el marxismo⁹⁶, pues, entre otras cosas, el marxismo "se ha convertido en una gigantesca burla filosófica contra el hombre que lo creó" (Alan Ryan, en Berlin, 10). Nótese que esta tarea no consiste en "preguntarse quién es un 'verdadero' marxista en el mundo moderno", ni en saber "quiénes son los marxistas 'más verdaderos'" (Kolakowski 1976: 15); se trata de reflexionar sobre por qué el estudio directo de Marx nos merece mucho más respeto que su estudio mediado por las obras de autores marxistas, y por qué es mejor y más fructífero estudiar a Marx que a los marxistas⁹⁷ (por mucho que estos sean más recientes y supuestamente más próximos a nosotros). Aunque el origen de nuestra posición tiene que ver con nuestra experiencia acerca de la teoría laboral del valor (TLV) –una vez comprobado que la mayoría de los marxistas niegan, critican o al menos se desentienden de la misma, y también que algunos no marxistas sí la apoyan–, la realidad es que la distinción entre el marxismo y Marx es obligatoria en casi todos los demás campos también. De todas formas, es posible que estas diferencias en el campo marxiano-marxista no sean un caso excepcional, pues parece que "es un hecho conocido, del que la historia de la civilización no registra excepción alguna, que todas las ideas importantes se ven sometidas a división y diferenciación a medida que aumenta su influencia" (Kolakowski 1976: 15); pero no por ello deja de tener razón Rubel cuando afirma que "la obra de Marx exige una lectura aparte, sin las aportaciones de los discípulos, incluido Engels" (en Rubel 2003: 16).

⁹³ Como curiosidad, el ruso Kovalevsky contaba que en la década de 1870 "Marx iba a reanudar su estudio del cálculo para responder a las ideas de un economista inglés, William Stanley Jevons, uno de los primeros teóricos de la utilidad marginal, que utilizaba esta matemática avanzada" (Sperber 2013: 434).

⁹⁴ Las *Glosas marginales al 'Tratado de economía política' de Adolph Wagner* suelen publicarse en su versión resumida, como ocurre, en el caso español, con la edición de Pasado y Presente.

⁹⁵ "Eleanor descubrió en marzo de 1898 cuánta razón tenían [los críticos de su marido, Edward Aveling] cuando supo que el verano anterior se había casado en secreto con una actriz de veintidós años. La solución de Aveling para la crisis fue proponer un pacto de suicidio. Eleanor escribió debidamente una nota de despedida y se tomó el ácido prúsico que él le suministró. Aveling, ni que decir tiene, jamás pensó en cumplir su parte del trato: en cuanto ella se tomó su dosis letal, él se marchó de la casa. Aunque no fue acusado de asesinato, indudablemente la mató." (Wheen 1999: 352-3)

⁹⁶ Lenin, por ejemplo, escribió que "el marxismo es el sistema de las ideas y la doctrina de Marx" (*vid.* Ivanov, s.f.: 228), mientras que nosotros, sin negar cierta conexión entre ambas cosas, pensamos que existen enormes diferencias entre las ideas de Marx y el marxismo, que en muchos puntos se colocan en posiciones diametralmente enfrentadas.

⁹⁷ Cuando Marx decía que no era marxista, no lo hacía "para condenar a una categoría de discípulos y mostrar su preferencia por otra, sino para indicar su apoyo a un principio fundamental: la causa del movimiento obrero no debe ligarse al nombre de ningún pensador, por grande que sea su genio creativo" (Rubel 1980: III).

Algunos estudiosos captan diferencias entre Marx y marxismo, pero las interpretan como diferencias entre Marx y ciertos marxistas (por ejemplo, Kautsky⁹⁸ o Engels⁹⁹); otros, sorprendidos por tantas discrepancias¹⁰⁰, se caracterizan por un "querer volver a Marx" (Ruiz Sanjuán 2014: 144); y, finalmente, una minoría pretende "rescatar a Marx del marxismo" (Fernández Liria y Alegre 2010: 29) o "liberar la obra de Marx de los avatares del marxismo" (Manale 2003: 13), tras comprobar que Marx fue un "crítico del marxismo"¹⁰¹ y que nunca "pretendi[ó] fundar una cosa llamada marxismo" (Fernández Buey 2004: 15). En lo queda de artículo, el estudio de Marx y *El capital* se desentenderá, pues, del marxismo, y supondremos que "lo único que hay es (...) un cierto libro inacabado que se titula *Das Kapital*" (Martínez Marzoa 1983, i: 29).

La "economía" de Marx: del materialismo a las matemáticas¹⁰²

Para una mayoría de marxistas, la teoría económica de Marx es una *aplicación* de una teoría más general –el materialismo o materialismo histórico o concepción materialista de la historia– al campo de la economía; en nuestra opinión, no es así, pues la "economía" de Marx es una teoría *específica* de la sociedad capitalista desarrollada. No estamos sugiriendo que haya una discontinuidad, ni mucho menos un corte, una *coupure* à la Althusser, entre el joven Marx y el maduro; al contrario, nos parece verdad que "Marx aplicó su básica teoría de la deshumanización a los fenómenos de la producción e intercambio", de forma que en buena medida todas sus obras económicas "son versiones cada vez más elaboradas del mismo pensamiento" (Kolakowski 1976: 264)¹⁰³.

Por otra parte, también es verdad que "la economía de Marx no puede separarse de su sociología, su política o su historia", y que, en ese sentido, el primer volumen de *El capital* "no es tan puramente económico como se suele creer" (McLellan 2000: 376). Tampoco negamos que muchas ideas de *El capital* están enmarcadas en su concepción de la historia; pero en cambio sí ponemos reparos a la afirmación de que "más de la mitad del libro es una aplicación sumamente legible de la concepción materialista de la historia al capitalismo británico de su época" (ibídem). También nos plantea problemas la afirmación de que "en sus obras de los años cuarenta Marx y Engels hicieron un *macroanálisis* de la producción social (...) A continuación, obviamente, Marx debía acometer la argumentación económica de la concepción materialista de la historia (...) Este problema requería un *microanálisis* de la producción capitalista (...) " (Vygotski 1976: 30).

⁹⁸ Un biógrafo de Marx afirma que "el marxismo no es creación suya [de Marx]; el principal responsable de esto fue Karl Kautsky" (Blumenberg 1972: 178).

⁹⁹ "En la historia del marxismo como culto a Marx, Engels ocupa el primer plano", ya que también él "expresó muchas ideas que Marx no podía ciertamente aceptar sin crítica; el silencio de Marx se explica, sin embargo, por su deseo de respetar escrupulosamente la solidaridad que lo unía a su amigo" (Rubel 2003: 31). Sperber afirma, al igual que N. Levine, "que la mayor parte del 'marxismo' era en realidad 'engelsismo'" (Sperber 2013: 515).

¹⁰⁰ Por ejemplo, "hay tanta diferencia entre ciertos marxistas como la que hay entre uno que lo es y otro que no lo es" (Lamo de Espinosa 1981: 21).

¹⁰¹ Hasta el punto de decir, por estas razones, que él no era "marxista". Pero para no tergiversar el sentido de esta frase, conviene atenerse a lo siguiente: "Engels cuenta que durante la lucha de Brousse, Malon & C., Marx había dicho un día, riendo: 'Sólo os puedo decir una cosa y es que *no soy marxista*'. (...) Sin embargo, no fue con este tono de broma como Marx, durante un viaje a Francia, comunicó a su amigo su impresión sobre las disputas socialistas en los congresos simultáneos de Saint-Étienne ('posibilistas') y de Roanne ('guesdistas'), en el otoño de 1882. 'Los marxistas y los antimarxistas, escribía, *estas dos especies*, han hecho lo posible para estropear mi estancia en Francia' (a Engels, 30 sept. 1882)" (en Rubel 2003: 35). Lo anterior es bien conocido, pero lo es menos que su *no marxismo* también se aplicaba a cuestiones teóricas y no sólo políticas: por la misma época (4 de diciembre de 1882), Marx escribe a Engels desde Ventnor contándole la controversia que, sobre su teoría del valor, estaba teniendo lugar en el periódico socialista italiano *La Plebe* entre Malon, Cafiero (autor de un resumen de *El capital* publicado en 1879 con el visto bueno de Marx) y Candelari, en la que, en su opinión, "todos dicen tonterías" (Draper 1985/86, I: 225).

¹⁰² En este epígrafe se usan algunas ideas contenidas en un artículo enviado a la consideración de una revista para su publicación, con el título de "Del materialismo histórico a la teoría laboral del valor".

¹⁰³ Por eso, *El capital* y sus antecedentes inmediatos (los *Grundrisse* de 1857-58 y la *Crítica de la economía política* de 1859) están tan relacionados con los primeros escritos económicos de Marx, desde los *Manuscritos de París* (1844) a *Miseria de la filosofía* (1847) o *Trabajo asalariado y capital* (1849) (Kolakowski 1976: 264).

La clave está en qué entendemos por "concepción materialista de la historia"¹⁰⁴, pues, si se entiende lo normal, coincidimos con que "Marx no sustenta en absoluto la llamada 'concepción materialista de la historia'" (Martínez Marzoa, 98). Para empezar, Marx fue también un crítico del materialismo¹⁰⁵, precisamente por conocer muy bien el materialismo clásico (Demócrito y Epicuro, por ejemplo), el materialismo francés del siglo XVIII o el materialismo de Feuerbach. En un sentido muy elemental, está claro que era anti-idealista, y prefería ser materialista que idealista a la hora de analizar cualquier fenómeno social (y no sólo histórico); pero el materialismo de Marx se caracteriza por ser un materialismo *activo*, no *contemplativo*. En su primera tesis sobre Feuerbach escribió que "el defecto fundamental de todo el materialismo anterior –incluido el de Feuerbach– es que sólo concibe las cosas, la realidad, la sensibilidad, bajo la forma de objeto o de contemplación, pero no como *actividad* sensible humana, no como *práctica*; de ahí que el *lado activo* fuese desarrollado por el idealismo, por oposición al materialismo, pero sólo de un modo abstracto (...)" (Marx 1845: 35). Por eso, su materialismo pretende desarrollar ese "lado activo" desde un punto de vista concreto y empírico: un materialismo basado en la *práctica*, en los *hechos*, y, más exactamente, en la *actividad*, en los actos de los individuos humanos reales, empezando por la *producción* de su vida: el *trabajo*.

Lo importante es comprender que esta preocupación filosófica por el materialismo va dando paso a un creciente abordaje de lo que llamará la "economía", y ello con un espíritu cada vez más científico-matemático: se desentiende del materialismo (Fernández Liria 1998: 20) y "se aparta cada vez más de una temática filosófica digamos 'general' o 'convencional', para ocuparse en lo que él llama 'la crítica de la economía política'", de forma que, sin dejar de hacer filosofía, Marx define su economía, o el estudio de "la sociedad moderna", como algo "específico" y no como aplicación de ninguna filosofía previa; más específicamente, "esa sociedad aparece como una estructura económica" y "el concepto mismo de estructura económica se genera, para Marx, en el análisis de la sociedad moderna" (Martínez Marzoa 1983: 20, 98).

El materialismo de Marx se nos ha transformado, pues, en una nueva actitud y actividad *científica* y *filosófica* que, en ambos casos, implican una nueva actitud y actividad *matemática*, ya que ahora entenderemos por "materiales" en primer lugar los hechos matematizables. Que Marx sea científico y filósofo a la vez no plantea ningún problema, dado que fue "en realidad un original metafísico autor de su propia ciencia positiva; o dicho al revés, un científico en el que se dio la circunstancia, nada frecuente, de ser el autor de su metafísica, de su visión general y explícita de la realidad" (Sacristán, 1983, 364-5). Lassalle veía a Marx, en la época de los *Grundrisse*, como "un Hegel convertido en economista, un Ricardo convertido en socialista" –y McLellan agrega: "una síntesis entre Ricardo y Hegel" (McLellan 2000: 375, 379)–; y "su objetivo era, al ejemplo de Smith y de Ricardo, fundar la 'fisiología de la sociedad burguesa'", aunque fuera desde una perspectiva diferente (Rubel 2003: 82). Igualmente, Sacristán afirma, a pesar de que "Marx es más hegeliano que ricardiano", que "la influencia epistemológica de Ricardo y, en general, de los economistas ingleses ha obrado probablemente más en la llegada de Marx a la ciencia normal de su época, al justo aprecio de la empiria, a la adquisición de hábitos analíticos, etc." (Sacristán 1983: 343-344).

Marx compartía, pues, la idea de lo que se llama hoy "materialismo científico", y asume que "*la ciencia positiva realiza el principio del materialismo a través de una metodología analítico-reductiva*" que "tiende incluso a obviar conceptos con contenido cualitativo, para limitarse en lo esencial al manejo de relaciones cuantitativas, o al menos, materialmente vacías" (Sacristán 2003: 151; 2004: 35). Y decir "cuantitativo"

¹⁰⁴ Preferimos esta expresión, que sí se encuentra en Marx, a la de "materialismo histórico", que es un sintagma inexistente en los escritos marxianos.

¹⁰⁵ Marx criticó "todo el materialismo anterior", incluido el "materialismo *contemplativo*" o "antiguo" (I, IX y X *Tesis sobre Feuerbach*: Marx, (1845: 35, 38-9), crítica tanto filosófica como política.

equivale a decir "matemático", pues los hechos materiales en que consiste la "economía" de Marx pueden cuantificarse con exactitud matemática: el tipo de hechos en que se cumple esa "ley económica" es el de "los hechos que llamamos 'materiales', entendiendo por tales aquellos hechos 'que pueden ser constatados con la exactitud de las ciencias de la naturaleza'", como la producción, los precios o los salarios (Martínez Marzoa 1983: 60).

Por tanto, Marx usó plenamente, junto al método hegeliano (con el que simplemente "coquetea"), el método "normal" de la ciencia tanto para "localizar los hechos de un campo de investigación y enlazarlos entre sí" (Sacristán 1983: 324-5) como para construir modelos. Pero no sólo eso: pensaba, con Kant, que "una ciencia sólo está desarrollada cuando alcanza el punto en que puede hacer uso de las matemáticas", y, por ello, tras aplicar este criterio a la economía, consiguió hacer una serie de aportaciones "matemáticas" muy importantes (véanse, por ejemplo, Samuelson 1971: 399; Morishima 1974: 621; Bródy 1970: 93, 65-66; Smolinski 1973: 1201; Godelier 1966: 136; Fisher 1897; Witt-Hansen 1977; Sacristán 2004: 354).

El capital y sus libros

Hemos visto que en octubre de 1864 Marx estaba trabajando intensamente en *El capital*, cuyo primer volumen sería publicado tres años más tarde. Más específicamente, estaba trabajando en el Manuscrito económico de 1864-65, un manuscrito que no se ha publicado como tal hasta 1992 en alemán (y 2015 en inglés), y que contiene la última redacción de los tres libros de *El capital* antes de la redacción final del texto definitivo del libro I publicado en Hamburgo en 1867. Este manuscrito estuvo listo a finales de 1865 (Draper 1985/86, I: 123) y consistía en un borrador completo de los tres libros de *El capital*: el borrador del libro I jamás se ha encontrado; el del libro II fue publicado en 1988 en la Sección II de la MEGA (volumen 4.1.); y el del libro III fue editado por Müller y sus coautores en 1992 (MEGA, Sección II, volumen 4.2) (vid. Müller et al., 2002). Este último, del que aún no existe versión española, ha sido traducido al inglés en 2015 por Ben Fowkes, en una edición llevada a cabo por Fred Moseley.

Lo más importante de estas nuevas publicaciones es que han hecho posible comparar el manuscrito original de Marx del libro III (el único borrador que existe de dicho libro) con la versión publicada por Engels en 1894, comparación que han venido haciendo diversos autores alemanes desde 1992, a la que se suma ahora la de Moseley. Este recuerda que durante mucho tiempo era una incógnita entre los estudiosos marxistas en qué medida había cambiado Engels el manuscrito de Marx, y si existían diferencias significativas entre las dos versiones; pues bien, tras discutir las diferencias entre ambos textos capítulo a capítulo, Moseley concluye: 1º) que, a pesar de que la edición de Engels está mejor organizada, dando la impresión de estar más terminada y ser más completa de como era realmente, su reorganización no cambió la estructura lógica general del manuscrito de Marx; y 2º) que no existen cambios significativos en las dos secciones más importantes del libro III: la segunda, sobre los precios de producción y el "problema de la transformación", y la tercera, sobre la teoría de la tendencia descendente de la tasa de ganancia. Ambas secciones, que son las más importantes del libro III, estaban ya casi acabadas en el manuscrito de Marx, y no experimentaron muchos cambios en la versión publicada por Engels¹⁰⁶.

No vamos a abordar aquí, de todos modos, el largo "recorrido" de Marx hacia *El capital* (vid. el anexo I de Guerrero, 2008), pero sí recordar algunos de sus principales momentos. Cuando escribía los *Grundrisse* (1857-58), Marx concebía su "economía" dividida en seis volúmenes, el primero de los cuales iba a llamarse *El capital*. La *Contribución a la crítica de la economía política* (1859) fue la primera parte

¹⁰⁶ Los cambios principales afectaron a las secciones primera ("La transformación del plusvalor en ganancia") y quinta ("El interés y el capital que devenga interés"), que eran las menos terminadas del manuscrito de Marx. La cuestión interpretativa más relevante que está por resolver es hasta qué punto el contenido de la sección V sobre el sistema crediticio pertenece en realidad al libro III, o tiene un nivel de abstracción menor en el conjunto de la teoría de Marx y debería pertenecer, por consiguiente, a un volumen posterior.

de ese primer volumen, pero la segunda parte no se terminó porque todo el primer volumen previsto se estaba convirtiendo en una nueva unidad conceptual dividida ahora en cuatro libros (los 4 libros de *El capital*). El primer trabajo posterior a la *Contribución* fue el manuscrito de 1861-63, de donde Kautsky extrajo las *Teorías sobre la plusvalía* o volumen IV de *El capital*, que él mismo publicó entre 1905 y 1910. Entre 1863 y 1865, Marx trabajó en los tres libros de *El capital*: el III lo escribió antes de la redacción del I; el II, antes y después de la redacción del I; y, tras publicar el libro I (1867), no pudo terminar los libros II y III, que Engels "terminó" (editó) y publicó en 1885 y 1894 respectivamente. El conjunto de los cuatro libros de *El capital* hoy ya publicados debería haber tenido su continuación en cinco volúmenes adicionales que vendrían después de *El capital* pero que nunca fueron comenzados realmente: Propiedad de la tierra, Trabajo asalariado, Estado, Libre comercio, Mercado mundial (McLellan 1973: 533).

Pues bien, son muchos los autores no marxistas, biógrafos incluidos, que han alabado este libro y a su autor con la misma fuerza que los marxistas (por ejemplo Engels, quien afirmó que "somos lo que somos por obra de él [Marx]; sin él, estaríamos aún hundidos en un cenagal de confusión": Berlin, 197). A Isaiah Berlin, por ejemplo, le parecía que para Marx el viejo orden capitalista "se desmoronaba patentemente ante sus ojos, e hizo más que ningún otro hombre para acelerar el proceso, procurando acortar la agonía que precede al fin" (Berlin 1939: 41). Este resultado único fue en gran medida fruto de este libro, que su autor consideraba el más terrible misil jamás lanzado a la cabeza de la burguesía; pero Berlin no se queda atrás y escribe que *El capital*

"En su totalidad constituye la acusación más formidable y fundada jamás lanzada contra todo un orden social, contra sus gobernantes, sus ideólogos, los que lo apoyan, sus instrumentos conscientes e inconscientes, contra todos aquellos cuyas vidas están enlazadas en su supervivencia. Lanzó este ataque contra la sociedad burguesa en un momento en que esta había alcanzado la cúspide de su prosperidad (...)" (ibídem).

Aunque *El capital* es "una amalgama original de teoría económica, historia, sociología y propaganda que no encaja en ninguna de las categorías aceptadas", el propio "Marx lo consideraba primariamente un tratado de ciencia económica" (Berlin 1939: 197), y por tanto "a menudo un libro lento y pesado, la obra de un profesor, no de un luchador" (Gabriel 2011: 448). En cuanto al volumen publicado en vida de Marx (libro I, 1867), este se preocupó mucho por que su libro fuera lo más popular posible y así estuviera al alcance de la clase obrera, a quien iba dirigido: "He dado el carácter más popular posible a lo que se refiere más concretamente al *análisis de la sustancia y la magnitud del valor*"; aun así, "los comienzos son siempre difíciles, y esto rige para todas las ciencias", por lo que "la comprensión del *primer capítulo*, y en especial de la parte dedicada al *análisis de la mercancía*, presentará, por tanto, la dificultad mayor." (Marx 1867: 43; Wheen 1999, 286)

Aunque "Engels se quedó asombrado de que Marx hubiese sido capaz de explicar la teoría económica de manera fácil y con un lenguaje sencillo", el libro no resultaba fácil para nadie y "era difícil de digerir incluso para los intelectuales" (Gabriel 2011: 444, 447); por ejemplo, William Morris, que era no sólo socialista y comunista sino también marxista, exclamó, al enfrentarse a la experiencia, que "estaba desesperado por la confusión de mi cerebro" (Wheen 1999: 287). Se entiende que "el mero peso físico del libro, por no mencionar sus fórmulas matemáticas¹⁰⁷, sus múltiples lenguajes, sus eruditas referencias

¹⁰⁷ El censor de la traducción rusa de *El capital* dio su visto bueno a la publicación argumentando que "aunque el autor es, por sus convicciones, un perfecto socialista y todo su libro presenta el mismo carácter marcado", no hacía falta prohibir la obra, "habida cuenta de que sus doctrinas no son si mucho menos accesibles a cualquiera y de que, además, revisten la forma de una argumentación científica rigurosamente matemática" (Mehring 1918: 396).

literarias¹⁰⁸ y filosóficas, y su teorización abstracta, lo hacían casi inaccesible", y además "daba también la sensación de que *El capital* era en realidad dos libros", debido al "extenso uso que hacía Marx de las notas a pie de página" (Gabriel 2011: 447). Por su parte, McLellan señala tres razones por las que el comienzo de *El capital* era particularmente difícil: 1) por el "molde" o hechura hegeliana de todo el libro, 2) porque los primeros nueve capítulos, a diferencia del resto¹⁰⁹, son de naturaleza teórica y muy abstractos, y 3) porque los conceptos que usa Marx eran conocidos por los economistas de su época pero luego fueron abandonados por las escuelas ortodoxas de la economía (por ejemplo, para los marginalistas no existe un concepto de valor diferente del de precio). No sorprende, entonces, que algunos potenciales lectores pidieran consejo a Marx sobre cómo facilitar la lectura del libro, pero sólo conocemos dos consejos del autor: a la mujer de su amigo Ludwig Kugelmann, Gertrud, le aconsejó que empezara leyendo los capítulos sobre "La jornada de trabajo" (cap. 8), "La maquinaria y la industria moderna" (cap. 13) y "La acumulación capitalista" (caps. 23 y 24) (McLellan 1973: 400); por otra parte, como introducción a la lectura de *El capital*, aconsejó leer primero la *Filosofía de la miseria* y el *Manifiesto comunista* (McLellan 2000: 143).

A pesar de las dificultades, Marx estaba convencido de que el proletariado terminaría leyendo¹¹⁰ y apropiándose del libro que Engels llamaba "la biblia de los trabajadores" (Blumenberg 1972: 165; Attali 2005: 329)¹¹¹. Engels escribió que "en cuanto al triunfo definitivo de las tesis expuestas en el *Manifiesto*, Marx confiaba exclusivamente en el desarrollo intelectual de la clase obrera, tal como deriva necesariamente de su acción conjunta y de su discusión" (Prólogo a la 4ª edición de Marx y Engels, 1848, 115; Rubel 2003: 25); sin duda, Marx confiaba en las mismas fuerzas para el triunfo de las ideas de *El capital*¹¹². Por eso, aunque "repetía constantemente que se necesitarían años, si no décadas, para educar y preparar¹¹³ a los trabajadores para que tomasen las riendas del poder", también "esperaba que estos mismos trabajadores no sólo absorbiesen y entendiesen *El capital*, sino que lo hiciesen rápidamente" (Gabriel 2011: 447). Con *El capital* –decía ese "estudioso partisano"¹¹⁴ que fue su autor (Carmichael 1968: 226)–, "espero obtener, para nuestro partido, una victoria en el campo científico"¹¹⁵ y "asestar a la burguesía, en el plano teórico, un golpe del que no volverá a rehacerse"¹¹⁶. Pero "la tarea de preparar a los obreros para la revolución era para él una tarea científica" (Berlin 1939: 144).

¹⁰⁸ Muchos autores, siguiendo al propio Marx ("un todo artístico"), han interpretado *El capital* también como una "obra maestra de la literatura" (Padover 1980: 209; Sperber 2013: 278, llama así, sin embargo, al *18 Brumario*...); algunos hablan de "una especie de novela victoriana, de novela policiaca, de manual de iniciación a la magia de las cosas (...)" (Attali 2015: 311), o de "una obra de imaginación (...) un melodrama victoriano, o una inmensa novela gótica (...) o tal vez una utopía satírica (...)" (Wheen 1999: 280).

¹⁰⁹ En cambio, después de esos 9 capítulos viene una descripción magistral de la génesis del capitalismo que es una de las mejores ilustraciones de materialismo histórico aplicado (McLellan 2000: 452).

¹¹⁰ Algunos autores ponen una nota pesimista al respecto; por ejemplo, se ha escrito que "de mil socialistas, tal vez uno haya leído una obra de Marx sobre economía; de mil antimarxistas, ni siquiera uno" (NMH 1927: 11). Y también: "El sino de *El capital* como obra científica es en su conjunto poco envidiable. Si fuera menos alabado y menos denunciado pero más leído, habría habido menos ideas falsas sobre él y la economía habría progresado más rápidamente" (Bródy 1970: 67).

¹¹¹ Arnold Ruge, quien, tantos años después, seguía con atención las publicaciones de Marx, escribió: "Y aunque el libro sobrepasa los horizontes de muchos lectores y periodistas, se impondrá sin ningún género de duda" (en Mehring 1918: 396); y lo mismo pensaba Feuerbach, que se refería a los "hechos indiscutibles, interesantísimos, y espantosos también muchos de ellos, que llenan la obra" (en ibídem).

¹¹² "Isaiah Berlin decía que aunque los trabajadores que leían *El capital* no hubiesen entendido nada más, sí habrían entendido el mensaje de Marx de que 'sólo hay una clase, la suya, que produce más riqueza de la que consume y que este resto se lo apropian otros hombres simplemente en virtud de su posición estratégica como únicos poseedores de los medios de producción (...) El capital', escribía, 'es trabajo muerto, trabajo que, como un vampiro, sólo vive chupando trabajo vivo, y vive tanto más cuanto más trabajo chupa'" (Gabriel 2011: 452-453).

¹¹³ Wilhelm Liebknecht escribió que "para Marx, la política era un estudio"; nos llevaba continuamente a la sala de lectura del Museo Británico y nos decía: "¡Estudiar! ¡Estudiar! Este era el imperativo categórico que a menudo nos gritaba en voz alta, y que se hallaba presente en su propio ejemplo (...)" (en Enzensberger 1973: 174-175).

¹¹⁴ "Marx siempre fue algo más que un economista. Siempre se preocupó por relacionar sus estudios económicos –el lado 'objetivo' de su dialéctica– con su lado 'subjetivo', que se refiere a los conceptos de clase, partido y revolución, a través de los cuales la gente se hace políticamente consciente de las tensiones de la economía capitalista y 'acortan los dolores del parto' del comunismo" (McLellan 2000: 571). Lafargue comentaba así cuál era el propósito último de su trabajo teórico: "Debo preparar a quienes, después de mí, continuarán la propaganda comunista" (Attali 2005: 289).

¹¹⁵ Carta de Marx a Weydemeyer, 1-2-1859 (vid. Marx 1866: VII).

¹¹⁶ Carta de Marx a Klings de 4-X-1864 (vid. Marx 1866: VII).

¿Qué es lo más importante del libro publicado por Marx? En una carta a Engels de 24 de agosto de 1867, ya en imprenta el libro, escribe Marx lo siguiente: "Los mejores puntos de mi libro son: 1) *El doble carácter del trabajo*, según que sea expresado en valor de uso o en valor de cambio (toda la comprensión de los hechos depende de esto, se subraya de inmediato en el primer capítulo); 2) El tratamiento de la *plusvalía independientemente* de sus formas particulares, beneficio, interés, renta del suelo, etcétera. Esto aparecerá especialmente en el segundo volumen. El tratamiento de las formas particulares por la economía clásica, que siempre las mezcla con la forma general, es un buen revoltijo."¹¹⁷ (vid. Bértolo 2017: 537).

En cuanto al primer punto, Marx se queja de que, siendo "lo mejor" de su libro, sin embargo "ha escapado a la atención de todos los economistas, sin excepción, que si la mercancía es algo dual –valor de uso y valor de cambio–, entonces el trabajo incorporado a la mercancía debe ser también de carácter dual (...) De hecho, aquí se encierra todo el secreto de la concepción crítica" (Bródy 1970: 67). Como dice Vygotski, esta "idea de la naturaleza doble del trabajo"¹¹⁸ aparece ya en el capítulo primero y "constituye el contenido fundamental de la teoría marxista del valor"; y, aunque algunos economistas "estuvieron muy cerca", nadie ha comprendido que esta teoría "se diferencia radicalmente de la teoría del valor-trabajo desarrollada por los precursores de Marx, los economistas burgueses clásicos" (Vygotski 1976: 39-40; Kolakowski 1976: 266, 273ss).

En cuanto al segundo punto, Marx colocó en el frontispicio de sus *Teorías sobre la plusvalía* la siguiente "Observación general": "Todos los economistas participan del error de examinar la plusvalía, no como tal, en su forma pura, sino en las formas especiales de ganancia y renta. Los errores teóricos que por fuerza deben surgir de ello se muestran más en detalle en el capítulo III¹¹⁹, en el análisis de la forma muy modificada que la plusvalía adopta como ganancia" (Marx 1861-63, I: 33). Enfatizando la importancia que tiene esta observación marxiana, Sacristán escribe que el análisis de la plusvalía, "*forma general*" transformada en las "formas particulares, *transformadas*, de beneficio y renta de la tierra", siguiendo "*leyes muy peculiares descubiertas por Marx*" [expresión de Engels], es "pura ciencia (teoría) positiva" (Sacristán 2004: 257-8).

La Teoría laboral del valor

Aunque algunos piensan que la gran aportación de Marx es su teoría del plusvalor o de la explotación¹²⁰, acabamos de ver que, para Marx, lo principal era la cuestión del valor (de la que deriva la del plusvalor). Marx opina que sólo hay una teoría del valor que pueda explicar el precio de las mercancías (incluido el de la mercancía fuerza de trabajo): la que se basa en la cantidad de trabajo socialmente necesario; junto a esta primera teoría (1ª), mencionaremos otras dos, difundidas más tarde (2ª y 3ª), que en realidad no explican nada.

1ª. El valor nuevo lo crea el *trabajo*, no el mero paso del *tiempo* (como creen los neoclásicos) ni el uso de *mercancías* para producir mercancías (como creen los sraffianos y, en general, los neofisiócratas). Igualmente, el pluscapital o plusvalor lo crea el *plustrabajo*, y no la productividad del capital monetario o de las mercancías. Increíblemente, nadie presta atención hoy en día al capítulo 20 de los *Principios* de Ricardo (1817), dedicado explícita y completamente a la cuestión "Riqueza y valor: sus propiedades distintivas". En él, Ricardo explica que una cosa es la riqueza (conjunto de valores de uso) y otra muy distinta el valor de esa riqueza; y critica frontalmente a Say por no hacer esta distinción, generando así uno

¹¹⁷ En opinión de Kolakowski, hay otra "novedad fundamental de *El capital*", que es "el argumento de que lo que el trabajador vende no es su trabajo, sino su fuerza de trabajo": esto es al mismo tiempo "la versión final de la teoría de la deshumanización de Marx, esbozada por primera vez en 1843-1844", ya que "la explotación consiste en la venta que el trabajador hace de su fuerza de trabajo, despojándose así de su propia esencia" (Kolakowski 1976: 266).

¹¹⁸ "El trabajo tiene dos aspectos, el abstracto y el concreto" (Kolakowski 1976: 266).

¹¹⁹ Se refiere aquí Marx a lo que hoy es el libro III de *El capital* (vid. Marx 1861-63, I: 414).

¹²⁰ Sólo precedida por la teoría del materialismo histórico.

de los mayores "errores de la economía política". No sorprende, por tanto, que casi nadie distinga entre "factores productivos de riqueza" y "factores productivos de valor", excepto gente como Ricardo y Marx, pero también Petty y Cournot¹²¹. Para la TLV (que también Cournot defendía, a la vez que desechaba la utilidad y la escasez), todos los factores productivos contribuyen a producir la riqueza pero sólo el trabajo crea el valor de esa riqueza.

Según Marx, la fórmula general del capital es $\ll D - M \text{ (mmpp, ft)} \dots P \dots M' - D' \gg$, es decir, el capitalista adelanta un capital (dinero) D para comprar mercancías (M) en forma de medios de producción (mmpp) y fuerza de trabajo (ft), combina ambos en un proceso de producción ($\dots P \dots$) y obtiene un producto mercantil de mayor valor que M ($M' > M$), producto que, al ser vendido, se convierte en una cantidad de dinero superior al capital inicial ($D' > D$). Si esto lo convertimos en una fórmula expresada exclusivamente en términos de valor, llamando K al capital inicial, c al capital constante (valor de los mmpp comprados), v al capital variable (valor de la ft comprada), " $\dots T \dots$ " al proceso de *trabajo*, y va al valor añadido, y haciendo $K' = K + \Delta K$, tenemos:

$$K - M(c, v) \dots T \dots M'(c, va) - K'(K + \Delta K) \quad (1)$$

Si partimos del principio del intercambio de equivalentes (es decir, $K = M$ y $M' = K'$) y observamos que el valor de las cosas no aumenta por sí solo (ni siquiera cuando los mmpp se integran en el producto, y su valor en el valor de este), entonces $M' > M$, y el valor ha de crearse necesariamente en y durante el proceso de trabajo, " $\dots T \dots$ "; pero como $c = c$, *tiene que ser* que $va > v$, y la diferencia " $(va - v)$ " *tiene que ser* $= \Delta K$. El pluscapital ΔK sólo puede tener su origen en que $va > v$, es decir, en que el valor añadido por el trabajo es superior al valor de la propia fuerza de trabajo. De aquí se deduce que el hecho de que el trabajo cree valor nuevo implica que el pluscapital se debe al *plustrabajo*, e implica, por ende, que existe *explotación* del trabajo por el capital.

2ª. La teoría utilitarista del valor de los neoclásicos se basa en la utilidad marginal del consumidor, y en esto no podemos entrar ahora¹²². Pero sí podemos decir que, a la vista de la ecuación (1), estos autores la rechazarían por completo, sustituyéndola por la ecuación (2):

$$K - M(m_1, m_2) \dots \text{T tiempo} \dots M'(m_1, m_2, m_3) - K'(K + \Delta K) \quad (2)$$

Lo que hace crecer al capital, haciendo que $(m_1 + m_2)$ se convierta en $(m_1 + m_2 + m_3)$ es el simple paso del tiempo, como de hecho parece ocurrir con cualquier activo financiero. No sólo no es necesario el trabajo sino tampoco la producción: es como si viviéramos en un mundo de bancos con banqueros (que se apropian de m_3) pero sin bancarios (pues no se necesita trabajo).

3ª. El pluscapital de los neofisiócratas es el plusproducto (no vinculado necesariamente al plustrabajo), o, mejor dicho, el valor del plusproducto, que resulta de multiplicar el plusproducto en sí (físico) por los precios de las mercancías que lo componen. Fred Moseley echa de menos el dinero en esta concepción; por eso escribe que la fórmula que la describe debería ser:

$$M \dots P \dots M' \quad (3);$$

pero nos parece más completa y representativa la ecuación (4), donde, al igual que hicimos más arriba, señalamos dentro de un paréntesis los componentes de M y M' :

$$M(\text{coste}) \dots \text{Producción} \dots M'(\text{coste} \cdot (1 + r)) \quad (4)$$

¹²¹ Marx (1880) cita a Cournot (1838) en este sentido.

¹²² Digamos solamente que esta teoría, en vez de ser una teoría del precio, es en realidad una teoría sobre la cantidad demandada una vez conocido el precio (es decir, explicado por alguna teoría alternativa).

En este caso, no es que el trabajo esté ausente, sino que, al interpretarse el trabajo (más que la fuerza de trabajo) como una mercancía más, esta forma con las demás mercancías el "coste de producción". Ahora bien, el plusvalor no necesita ser explicado ni deducido, basta con ser supuesto y presupuesto: como partimos de matrices insumo-producto no negativas y "productivas" (es decir, los insumos, o costes, sólo son una fracción del producto), está claro que estas contienen un autovalor positivo (del cual es función la tasa de ganancia, r) al que vendrá asociado el correspondiente vector de precios. Nada de lo anterior es falso, pero no se comprende bien por qué tienen necesidad de desligar la producción del trabajo, y el plusproducto del plustrabajo.

EL CAPÍTULO 1º DE EL CAPITAL

Antes de decidimos por el capítulo 1 para ilustrar los ciento cincuenta años de *El capital*, estuvimos considerando la alternativa del capítulo 23 ("La ley general de la acumulación capitalista"¹²³) como buena representación del libro I, por la importancia del tema que trata y por su contenido dinámico. Para McLellan, el 23 es "el capítulo más hermoso del libro", donde ocurre que "el capitalista, siendo presa de un 'conflicto fáustico entre la pasión por la acumulación y el deseo de goce', se veía obligado a crear un 'ejército industrial de reserva' o una vasta balsa de trabajadores temporalmente desempleados para servir a las fluctuaciones del mercado" (McLellan 1973: 402).

Pero el capítulo 1 contiene lo esencial de la teoría laboral del valor (TLV), que, como sabemos, es la base de toda la construcción marxiana. Esta TLV tiene como tesis principal que los precios de las mercancías normales¹²⁴ vienen determinados por las cantidades respectivas de trabajo necesarias para producirlas y reproducirlas en condiciones *sociales* y *técnicas* medias. Todas las mercancías –entendida siempre cada una como un "ejemplar medio de su clase"–, son *valores de uso*, o cosas útiles; pero, al mismo tiempo, el cuerpo de dichas mercancías es portador de una propiedad fantasmal, no evidente, que es el *valor de cambio*. El observador superficial identifica el precio con la cosa, es decir, cree que su precio es algo innato en la mercancía, intrínseco a ella, sin darse cuenta de que el precio existe solamente en el seno de unas relaciones sociales determinadas (no otras) que son las que separan a los capitalistas de los trabajadores, así como a los trabajadores de cada unidad productiva (empresa) de los de todas las demás: en este contexto, la relación social entre los individuos aislados tiene que expresarse por medio de una relación entre mercancías. Pero un análisis más detenido permite ir más allá de esto y resumir el contenido de este epígrafe 4 en los siguientes 13 puntos¹²⁵:

1º. *La dualidad*. Hemos dicho que en la mercancía hay una *dualidad* entre valor de uso y valor de cambio. Pero el valor de cambio no es en realidad más que una forma de expresión del *valor*, que es la propiedad, que tienen todas las mercancías en común, de ser el resultado directo del trabajo que las produce. La única propiedad que no las distingue sino que las iguala¹²⁶ (por tanto, que no puede ser inherente al valor de uso), que es omnipresente en todos los bienes (y también en todos los servicios), y que además es cuantificable¹²⁷, es la de ser el resultado directo de un proceso de trabajo que las iguala

¹²³ Se trataría de los 4 primeros epígrafes, dejando fuera las 70 páginas que componen la "ilustración" empírica de la citada ley en el caso inglés. En el punto 12º, *infra*, se encuentra un resumen del capítulo 23.

¹²⁴ Ya Ricardo tuvo buen cuidado de dejar fuera de la determinación laboral el conjunto de mercancías no reproducibles ilimitadamente, como las obras de arte de artistas fallecidos o los vinos antiguos y raros. Lo que escribía Ricardo en 1817 (justo medio siglo antes de *El capital*) se refería a los casos en que la oferta es totalmente rígida (una línea recta vertical), en cuyo caso es exclusivamente la demanda (o la escasez) la que determina el precio de estas mercancías. Es posible que el campo de estas mercancías excepcionales sea ahora mayor que hace dos siglos.

¹²⁵ Los puntos 1º a 4º corresponden al capítulo 1º del libro I.

¹²⁶ Al decir que es la única propiedad que las iguala, comenta Sacristán: "En este momento queda definida la ciencia del *Capital*, la ciencia de Marx. Incluso antes de que precise la afirmación introduciendo el concepto de trabajo abstracto y trabajo socialmente necesario." (Sacristán 2003: 190; 2004: 196).

¹²⁷ Este es el requisito que falta a todas las propuestas como la de Böhm-Bawerk, quien hablaba de la incuantificable "utilidad abstracta" de las mercancías.

como un *quantum* determinado de trabajo coagulado¹²⁸ en cada una de ellas. Pero si hay una dualidad de la mercancía, también hay una dualidad del trabajo, y, aquí, este trabajo no es el *trabajo concreto* (*work*) que desarrollan los trabajadores en el ejercicio de su especialización, sino el *trabajo abstracto*¹²⁹ (*labour*) que una *específica* existencia social humana pone en el interior de cada trabajo concreto¹³⁰. Aunque muchos economistas tienen dificultades para ver qué cosa es el trabajo abstracto, en realidad no se trata de algo muy diferente de la abstracción implícita e inconsciente que ellos mismos realizan (y en realidad todo el mundo) cuando hablan, por ejemplo, de la existencia de 6 millones de parados o de una población activa de 24 millones de trabajadores, etc.; todas estas cantidades, perfectamente válidas en cuanto sumas de algo homogéneo (trabajo abstracto, en definitiva), son a la vez "sumas" de *n* tipos completamente heterogéneos de trabajadores concretos.

2º. La *magnitud* del valor de cada mercancía se cuantifica como cierto número de horas (tiempo) de *trabajo socialmente necesario*, y ello tanto en un sentido *técnico* (que se estudia en el libro I de *El Capital*) como en un sentido *social* (que se desarrolla más completamente en el libro III), que relaciona la cantidad producida socialmente de cada mercancía con la cantidad *demandada* por la población como el *valor de uso social* que cubre sus necesidades¹³¹.

3º. La *forma de valor*. El valor tiene un contenido o *sustancia* (el trabajo), pero también una "forma" que es el valor de cambio. Veamos las distintas formas de valor. 1) En su forma *simple*, una mercancía equivalente (B) expresa mediante cierta cantidad de su valor de uso el valor de una primera mercancía (A); vistas como mercancías independientes, A y B son sólo "portadoras de valor", pero en la relación $A = B$, B es algo más: B es valor¹³². 2) Al igual que ocurre con este primer equivalente, puede haber numerosas (*n*) mercancías que sirvan simultáneamente de equivalentes de A: esta es la forma *desplegada* del valor. 3) Pero, de igual forma que una mercancía cualquiera puede expresar su valor en el valor de uso de otras *n* mercancías distintas, también es posible expresar el valor de estas *n* mercancías en cierta cantidad de valor de uso de A: esta es la forma *general* de valor. 4) Lo que ocurre es que, en último término, la contradicción o antítesis *interna* (dualidad intrínseca) que existe entre el valor de uso y el valor de una mercancía se exterioriza (exteriorización que ya existía en la forma simple) como contradicción o antítesis *externa* entre el valor de las *n* mercancías y el valor de uso de una única mercancía especial, el *dinero*, que queda separada de las demás y se convierte en el medio de expresión *necesario* de los valores mercantiles; esta es, pues, la cuarta forma de valor: la forma *de dinero*. Esto significa que los valores tienen que expresarse *necesariamente en dinero*, que no es sino la forma monetaria del valor. Por esa razón, Marx se refiere siempre a los valores como una cierta cantidad de libras, etc.

4º. *Fetichismo*. El carácter *fetichista* de la mercancía –"fetichista", "fantasmal", "fantasmagórico", "enigmático", "misterioso", "mágico", "místico", "fantástico", "ilusorio", "neblinoso"..., son los adjetivos que usa Marx– se reduce esencialmente a algo simple: basándose en la apariencia¹³³, los mercaderes, hombres prácticos, y los economistas, sus teóricos o sicofantes, conceden carácter *social* a lo que sólo es lo *natural* de la mercancía (por ejemplo, llaman capital a lo que sólo es un medio de producción); y, a la

¹²⁸ Marx dice: "gelatina homogénea de trabajo".

¹²⁹ Marx lo llama "trabajo humano *indiferenciado*" o "trabajo *abstractamente humano*", es decir, "el gasto de fuerza de trabajo común a todos estos tipos concretos de trabajo" (Marx 1880: 31).

¹³⁰ Se trata de *trabajo humano en general*, o indiferenciado, *cierta cantidad* del trabajo medio simple que puede realizar cualquier hombre común y corriente, en cuanto actividad normal de la vida.

¹³¹ Demanda que no debe interpretarse como un reflejo de las necesidades humanas reales de cada individuo, sino como reflejo, exclusivamente, de las necesidades efectivamente expresadas en dinero, de acuerdo con la concreta distribución de la renta y la riqueza que exista realmente en cada momento.

¹³² Es verdad que el trabajo humano crea valor, pero *no es* valor, dice Marx. Para expresar el valor como gelatina de trabajo humano, hay que expresarlo *en cuanto objetividad*, es decir, *en una cosa distinta*.

¹³³ Marx creía que "cualquier ciencia –incluida la social– tenía que penetrar bajo el movimiento aparente de las cosas hasta sus causas reales subyacentes", pasando, por ejemplo, del sistema de mercado (apariencia) al fundamento social (esencia) en el que se basa el mercado (McLellan 2000: 377). Esta distinción entre apariencia y esencia se remonta hasta Aristóteles a través de Spinoza y Hegel.

inversa, toman por natural lo que no es sino su lado social y nada natural (por ejemplo, que la mercancía tenga precio se considera una propiedad natural más de la *cosa-mercancía*). El famoso "fetichismo" se reduce por tanto a este *doble quid pro quo*, que surge, no del cuerpo de la mercancía, que es fácil de comprender, sino de su forma, su propia forma mercantil, debido a la "peculiar índole social del trabajo que las produce", es decir, debido a que los trabajos privados e independientes que las producen sólo se vuelven sociales (parte del todo al que realmente pertenecen) por medio del intercambio y el mercado.

5º. Dejando de lado el proceso del intercambio (cap. 2) y las funciones del dinero (cap. 3), veamos la transformación del dinero en capital. En un primer momento, los productos se cambian como simples valores de uso, $P - P$, siendo "fortuita" la proporción cuantitativa en que lo hacen. Sólo cuando la repetición convierte este intercambio en un proceso social *regular*, esta proporción pasa a depender de su *producción*, convirtiéndose así en *valor*. El trueque bilateral entre dos mercancías, $M - M$, da paso a un trueque multilateral, $M - M - M$, en el que el papel central lo ocupa la mercancía que está *convirtiéndose ya en dinero* pero aún no lo es¹³⁴. Las *propiedades naturales* de ciertas mercancías –como la calidad uniforme y la divisibilidad de los metales preciosos– hacen que *el oro* adquiera poco a poco un papel creciente, hasta convertirse finalmente en la mercancía general y medio universal de intercambio y de pago. Y como el valor no lo confiere el intercambio sino la producción, el valor del oro *se determina exactamente igual* que el de las demás mercancías. Por tanto, $M - M - M$ se transforma en $M - D - M$, fórmula cuyo lema es "vender para comprar". Pero junto a este uso del "dinero en cuanto dinero" aparece el "dinero en cuanto capital": como la fórmula $D - M - D$ es imposible, pues se trataría de un proceso "absurdo y fútil", ha de ser $D - M - D'$, es decir, un proceso de "comprar para vender" que termina con una cantidad de dinero mayor que al principio ($D' = (D + \Delta D) > D$), donde ΔD es un *plusvalor (pluscapital)*, siendo el movimiento que lo genera lo que transforma desde principio al dinero en *capital*.

6º. La fórmula $D - M - D'$ corresponde tanto al capital *financiero y mercantil* como al *industrial*, pero en este último caso se ha de llevar a cabo un proceso de producción entre dos procesos sucesivos de intercambio basados en el principio del intercambio de equivalentes, lo que convierte la fórmula anterior en una más desarrollada: $D - M (MMPP + FT) \dots P \dots M' - D'$. El capitalista emplea su dinero o capital-dinero (D) en la compra de *medios de producción y fuerza de trabajo*¹³⁵ (M), reúne ambas condiciones de trabajo en un proceso de producción determinado ($\dots P \dots$) y obtiene un producto mercantil de un valor superior al de todas las mercancías compradas ($M' > M$), valor que se convierte, si M' es adecuadamente transformada en dinero (D'), en un capital que incluye ahora un *pluscapital*, lo que permite reinvertir una parte del mismo para reiniciar el proceso a una escala superior. Marx demuestra que el origen de ese pluscapital o plusvalor es el *plustrabajo*, lo que se debe a lo siguiente; el capitalista gasta su dinero de dos formas: por una parte compra medios de producción con una parte de su capital que es *constante*, y por otra compra la fuerza de trabajo de los obreros con la otra parte de su capital que es *variable*; y es variable porque el pago de los salarios permite que la fuerza de trabajo comprada por el capital desarrolle para su dueño, el capitalista, una cantidad de horas de trabajo (es decir, de valor *nuevo* o valor *añadido*) superior a las horas necesarias para reproducir el valor de dicha fuerza de trabajo (es decir, el valor de la cesta efectiva de consumo del trabajador). Que exista esta mercancía especial que permite, al ser consumida¹³⁶, crear

z Estos símbolos podrían escribirse $M_1 - M_2 - M_3$; entonces, el poseedor de M_3 no desea la mercancía M_1 pero el poseedor de M_1 sabe que aquél sí desea M_2 ; por tanto, el poseedor de M_1 cambia su mercancía por M_2 , pero no porque quiera M_2 sino porque así puede cambiar esta M_2 por M_3 (que era su objetivo). Esta mercancía intermedia que ocupa un lugar central en el intercambio social es una mercancía que va convirtiéndose en dinero.

¹³⁵ Para Marx, la fuerza de trabajo se diferencia del trabajo como la capacidad de digerir se distingue de la digestión: tener la primera no implica que se produzca la segunda, ya sea por ausencia de un empleo o de alimentos.

¹³⁶ El proceso de consumo de la fuerza de trabajo en la producción es *dos cosas* a la vez; y, como la mercancía y el trabajo mismo, tiene una naturaleza también *dual*: por una parte, es un proceso "natural" entre el hombre y la naturaleza que debe analizarse *cualitativamente*; pero, al mismo tiempo, es un "proceso de valorización", y como tal debe analizarse desde un punto de vista *cuantitativo*, porque ahora sólo se producen valores de uso en cuanto "portadores materiales" de valor.

más valor de lo que cuesta no es una "injusticia": es una *suerte*¹³⁷ para el capitalista que, de esta manera, se apropia gratuitamente de una parte del trabajo realizado (la fracción que supera al trabajo necesario y suficiente para la reproducción del obrero), lo que constituye la *explotación* del trabajo por el capital.

7º. El valor total de la mercancía se compone, pues, de tres componentes: capital constante (c), capital variable (v) y plusvalor (pv). Visto a escala global, el valor de la producción total de bienes y servicios es la suma del valor añadido o producto final (o renta producida en forma de salarios y beneficios) más la producción intermedia (o consumo intermedio). La correspondencia entre la TLV y las igualdades contables de la Contabilidad nacional oficial es, a este respecto, completa.

8º. *La jornada de trabajo* queda así dividida en dos partes: trabajo necesario y plus-trabajo; y el valor creado queda repartido entre capital variable (v) y plusvalor (pv). Cuando estos dos se ponen en relación, obtenemos el cociente pv/v , que es la *tasa de plusvalor*, tasa que expresa el grado de *explotación del trabajo*. Este grado de explotación tiende a aumentar con el tiempo, ya sea porque se aumenta el *plusvalor absoluto* al incrementarse la duración o la intensidad de la jornada laboral o, lo que es más probable, porque se aumenta la productividad social del trabajo gracias a la mecanización progresiva de la producción social en su conjunto, dando lugar a un aumento del *plusvalor relativo*. Aunque la tasa de plusvalor refleja la auténtica relación entre el plusvalor y el trabajo, es habitual que se preste atención también a la *tasa de ganancia*, r , que es una transformación de la primera: el cociente entre el plusvalor y el capital total: $pv/(c + v)$. Esta última tasa desempeña un papel muy importante en el libro III de *El capital*, en forma de lo que Marx llamó la "ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia".

9º. El aumento de la productividad social del trabajo tiene su origen en la entronización de la *máquina* en el seno del proceso de producción, que da lugar a la *revolución industrial*. El modo técnico de producir cambia al pasar de la industria artesanal (gremial) y manufacturera¹³⁸ a la *gran industria* (mecanizada o maquinizada), caracterizada por la sustitución del taller por la *fábrica* (incluida la *fábrica automática* y el *sistema fabril*). La máquina se apropia de la destreza del obrero¹³⁹, destreza que pasa a ser ahora una función de su propio cuerpo mecánico. La cooperación simple del trabajo y la fundada en la división del trabajo se convierten ahora en una cooperación entre máquinas (ya sea entre muchas máquinas similares, ya mediante un "sistema de máquinas"¹⁴⁰ o un "sistema *automático* de máquinas"¹⁴¹), y el incremento de la productividad se debe a la mejora de las tres partes en que consiste toda maquinaria: el mecanismo *motor*, gracias a la máquina de vapor, aumenta su potencia más allá de los límites de la fuerza orgánica del obrero; el mecanismo de *transmisión* se adapta a dichos cambios; y la *máquina-herramienta*, o máquina de trabajo, sustituye a las herramientas del artesano y el manufacturero, siendo ella misma la que emplea ahora las herramientas. A esto se suma el paso que hay entre producir máquinas artesanalmente y producir máquinas por medio de máquinas. A la *subsunción formal* del obrero al capital –su sometimiento al contrato laboral¹⁴², a los vaivenes del mercado de trabajo, y al representante y a la disciplina impuestos por el propietario– se le une ahora su *subsunción real*, es decir, el sometimiento a la autoridad y el ritmo de la máquina y, por tanto, del capitalista a través de la máquina.

137 Marx señala que es una suerte para el capitalista pero no una *injusticia* para el obrero, ya que el patrón le da a este, a cambio de su fuerza de trabajo, justamente lo mismo que esta vale.

138 En esta, la jornada individual es una *parte alícuota* de la jornada conjunta, pues lo que se pone ahora en movimiento es un *trabajo social medio*: el obrero *colectivo*. En segundo lugar, los medios de producción se consumen ahora colectivamente, de forma que hay economías de escala que permiten rebajar el consumo de capital constante *por unidad* de producto y, por tanto, el valor unitario de las mercancías.

139 Lo que permite el empleo de mano de obra femenina e infantil, antes imposible.

140 Este hace que el objeto de trabajo recorra "una serie conexas de procesos graduales y diversos, ejecutados por una cadena de máquinas *heterogéneas* pero complementarias entre sí", es decir, máquinas "específicas" constituidas ahora en "órganos particulares" del sistema.

141 El *sistema de máquinas* es ya un "autómata", tanto más perfecto cuanto más "continuo" sea su proceso total. Y como puede ejecutar "sin el concurso humano" –o sólo con su "asistencia ulterior"– todos los movimientos necesarios para elaborar la materia prima, tenemos ya el "*sistema automático de máquinas*". "Su riqueza [del capitalismo] se basaba en la introducción de la maquinaria seguida por la de la automatización (la previsión de Marx es aquí extraordinaria)" (McLellan 1973: 344).

142 La "conversión del obrero en asalariado".

10º. *La mecanización* es indispensable para que el capitalista luche adecuadamente contra sus obreros y sus competidores. Aparte de lo ya dicho, la máquina, al sustituir mano de obra de forma creciente, ayuda a crear un desempleo y un *ejército industrial de reserva* que presionan a la baja el nivel medio de los salarios, operando así nuevamente al servicio del capitalista. Al mismo tiempo, la mecanización supone una capitalización creciente, pero es el origen de un aumento de productividad que se manifiesta en una disminución del coste unitario del producto y, por tanto, de su precio, lo que constituye el arma fundamental en la batalla competitiva. De esta forma, se desplaza a los competidores no mecanizados en el mercado interno, permitiendo ganar cuota de mercado; pero también se desplaza en el mercado mundial a los países donde el modo de producción burgués aún no ha sido implantado.

11º. La simple *continuidad* del proceso capitalista –la reproducción "simple"– permite ver que todo capital no es sino "plusvalor capitalizado" (o "capital acumulado"), es decir, todo capital se convierte, tarde o temprano, en "valor apropiado sin equivalente" y concreción material de *trabajo impago*. Asimismo, al comprar fuerza de trabajo el capitalista mata dos pájaros de un tiro: valoriza su capital convirtiendo una parte en capital *variable*, y al mismo tiempo reconvierte los medios de subsistencia en nuevos obreros, de forma que "la clase obrera, también cuando está fuera del proceso laboral directo, es un accesorio del capital", un "accesorio móvil de la fábrica", un "esclavo" sujeto a su propietario por "hilos invisibles", en vez de por cadenas. El proceso capitalista reproduce así, constantemente, la "escisión entre fuerza de trabajo y condiciones de trabajo", es decir, las "condiciones de explotación" del obrero, que se ve continuamente arrojado al mercado como vendedor de su fuerza de trabajo y como alguien que "en realidad pertenece al capitalista aun antes" de venderse a él. Reproduce la relación capitalista misma: "por un lado el capitalista, por la otra el asalariado", y la reproduce a escala creciente.

12º. *La ley general de la acumulación capitalista*. La acumulación hace que crezca el capital en un polo de la relación capitalista y que crezca el proletariado en el polo opuesto, pero la suerte que este corre depende sobre todo de los cambios en la *composición orgánica del capital* (*coc*, o cociente c/v)¹⁴³, es decir, del aumento (caso b) o no (caso a) de la cantidad de medios de producción que un obrero transforma en producto por unidad de tiempo.

(a) Para el obrero, las condiciones más favorables de la acumulación se dan con una *coc inalterada*, pues entonces es posible que la demanda de obreros supere su oferta y que los salarios aumenten, en cuyo caso pueden ocurrir dos cosas: que esta alza salarial no impida que la acumulación continúe, o bien que sí la impida, o la perjudique, en cuyo caso el capital reaccionará *frenando* la acumulación: de este modo, bajarán los salarios, desapareciendo así la causa del problema. Los movimientos de la acumulación son, pues, la variable independiente, y la magnitud del salario la dependiente (no a la inversa), pero la ley de la acumulación capitalista excluye toda mengua en el grado de explotación que pueda amenazar seriamente la relación capitalista.

(b) Pero la palanca más poderosa de la acumulación consiste en el aumento de la composición del capital, pues el aumento de la *productividad* consiguiente significa la expulsión de mano de obra ya empleada y una más lenta atracción de nuevos obreros, de lo que resulta una "ley de la población" peculiar al capitalismo: la "sobrepoblación relativa", o creación de un *ejército industrial de reserva* (*eir*) que sirve de colchón de seguridad frente a expansiones y contracciones súbitas de la producción. Como este *eir* crece más deprisa que la propia acumulación de capital y el cambio técnico, se convierte en una *nueva palanca* de la acumulación¹⁴⁴ y al mismo tiempo en una necesidad o condición de existencia del

¹⁴³ En realidad, esta puede concebirse de tres formas: como una relación o composición *técnica* (*ctc*), como una relación o composición *en valor* (*cvc*) y, además, si se tiene en cuenta la correlación entre ambas, la composición *orgánica* del capital (*coc*), que es una composición en valor pero "en tanto se determina" por la composición técnica y refleja sus variaciones.

¹⁴⁴ Hay otras palancas de la acumulación, como la competencia, el crédito, las sociedades por acciones o la *centralización* del capital, que implica la redistribución del capital global mediante la expropiación del pequeño capitalista por el grande o, mejor dicho, del menos competitivo por el más competitivo.

sistema, que en su ciclo económico pasa por las fases de "animación media, producción a toda marcha, crisis y estancamiento". De esta manera, el capital no sólo establece la *demand*a de obreros sino también, mediante el *eir*, una *oferta* creciente de estos, lo que aumenta la competencia entre los trabajadores, hace bajar sus salarios y los obliga unas veces al "ocio forzoso" del desempleo, y otras veces (cuando están ocupados) al "exceso de trabajo".

Por tanto, la proporción entre el ejército "activo" de trabajadores y el de reserva (*eir*) depende del ciclo *económico*, no *demográfico*, y la sobrepoblación relativa adopta cinco variantes: 1) la *fluctuante*, típica de *la industria*, hace que aumente el empleo femenino y que el obrero se desgaste antes y deba ser reemplazado por otro más joven; 2) la *latente*, típica de *la agricultura*, que es ese exceso de población rural siempre a punto de convertirse en proletariado urbano o manufacturero; 3) la *estancada*, que es sobre todo el empleo irregular de la economía *negra* o *sumergida*¹⁴⁵; 4) la esfera del *pauperismo*, que afecta a tres categorías de *pobres*: los que aún pueden trabajar, los incapacitados (viejos, mutilados, degradados, etc.) y los "huérfanos e hijos de indigentes"; 5) el *lumpenproletariado* propiamente dicho: vagabundos, delincuentes, prostitutas.

En resumen: con el incremento de la riqueza capitalista, aumenta no sólo el proletariado y *la fracción* de este que pertenece al *eir* y al pauperismo, sino la "misericordia" y "precariedad" de todo el conjunto: esta es la "ley general, absoluta", de la acumulación capitalista. Esta "acumulación de miseria"¹⁴⁶, que acompaña a la de riqueza en el otro polo¹⁴⁷, no sólo es independiente de que el salario sea alto o bajo sino que muestra el carácter "antagónico" que señalan los economistas clásicos¹⁴⁸.

13º. La *acumulación originaria del capital*. La acumulación de capital presupone la producción capitalista, pero esta requiere, la primera vez, una acumulación "previa" (Smith) u "originaria" (Marx), una *génesis* histórica que no es tanto la acumulación física de capital o de dinero, sino un largo proceso histórico que escinde o divide lo que hasta ese momento era un conjunto o entidad social única, a saber, la unidad básica familiar que explotaba la tierra antes del capitalismo: se trata de "un proceso de escisión entre los trabajadores y las condiciones de trabajo". En el siglo XVIII y antes de él, la inmensa mayoría de la población rural estaba formada por campesinos libres¹⁴⁹ y a la vez propietarios sólo de una pequeña explotación agraria (y ganadera e industrial) en la que toda la familia trabajaba a la vez con sus manos y sus medios de producción. De esa forma, medios de producción y fuerza de trabajo formaban una *unidad* en el campesino típico. Pues bien, la acumulación originaria del capital es precisamente la separación de eso que estaba unido, de forma que finalmente la fuerza de trabajo y el trabajo quedaron separados de los medios de producción: quedó la fuerza de trabajo por un lado (en manos de unos campesinos y excampesinos que habían perdido su propiedad) y los medios de producción por otro (en manos de los capitalistas que habían comprado o expropiado esas tierras a los campesinos). Buena parte de estos campesinos expropiados quedaron durante mucho tiempo desempleados o reducidos a ocupaciones marginales hasta que pasaron a integrar bandas de vagabundos, bandoleros y otras similares, que intentaban ganarse la vida fuera del

¹⁴⁵ En tiempo de Marx, era la industria doméstica.

¹⁴⁶ Y de "tormentos de trabajo, esclavitud, ignorancia, embrutecimiento y degradación moral en el polo opuesto" (Wheen 1999: 277).

¹⁴⁷ Ya Moses Hess, en 1837, había observado "que la revolución social se produciría como resultado de una inevitable profundización del contraste entre la creciente riqueza, por una parte, y la miseria por otra", polarización que, por cierto, incluía una "gradual desaparición de las clases medias" (Kolakowski 1976: 114, 118; Carmichael 1968: 55). Sin embargo, el pensamiento de Marx no parte de la pobreza sino de la "deshumanización", más en concreto de "la conciencia de la deshumanización de la clase trabajadora", y de la "pérdida de la subjetividad humana" (Kolakowski 1976: 225, 289). Ahora bien, para Marx "el socialismo es el efecto de la historia en el sentido de que la historia da luz a la conciencia revolucionaria del proletariado, pero es también un efecto de la libertad en tanto el acto de la revolución es libre, con lo que, en el movimiento revolucionario de los trabajadores, la necesidad histórica se expresa en la libre acción. (...) *La inevitabilidad histórica y la libre acción son una y la misma cosa*" (Kolakowski 1976: 226, cursivas añadidas: DG).

¹⁴⁸ Por ejemplo, Ortes, Townsend, Storch, Sismondi o Destutt de Tracy.

¹⁴⁹ Lo mismo se puede aplicar al artesano gremial.

mercado de trabajo (en el campo en su mayor parte); pero finalmente se vieron obligados a claudicar¹⁵⁰ y convertirse en asalariados, ya fuera en la propia agricultura, o bien en la industria, el transporte (ferrocarril) o en otros servicios. Este nuevo proletariado surge, pues, de una doble *liberación* del trabajo: 1) respecto de la *servidumbre* feudal y la coerción gremial, que han desaparecido; 2) pero también respecto a sus antiguos *medios de producción*, que han perdido.

Ejemplificados por la metáfora de Tomás Moro en su *Utopía*, en la que "las ovejas devoran a los hombres", existieron toda una serie de métodos violentos¹⁵¹ para la expropiación terrible y dificultosa de las masas populares, o "prehistoria del capital". De esta forma, la propiedad privada construida a fuerza de trabajo propio es desplazada por la propiedad privada *capitalista*, mas esta "primera negación" viene seguida por la "negación de la negación", que restaura la propiedad individual, pero sobre el fundamento de la conquista alcanzada por la era capitalista: la cooperación de trabajadores libres y su propiedad colectiva sobre la tierra y sobre los medios de producción. La producción de miseria ligada a la acumulación capitalista va acompañada por la creciente rebeldía de la clase obrera, dispuesta a convertir la propiedad privada *capitalista* en propiedad *social*; este proceso será mucho más rápido y sencillo que el parto de las "leyes naturales eternas" del capitalismo: si en este se trataba de la expropiación de la masa del pueblo por unos pocos usurpadores, ahora se tratará de la usurpación de unos pocos usurpadores por la masa del pueblo¹⁵². Suena la hora de la propiedad capitalista, y "los expropiadores son expropiados".

BIBLIOGRAFÍA

Attali, Jacques (2005): *Karl Marx ou l'esprit du monde*, Paris: Fayard.

Berlin, Isaiah (1939): *Karl Marx. Su vida y su entorno*. Madrid: Alianza, 2000.

Bértolo, Constantino (2017): "El misterio Marx", en K. Marx, 2017, pp. 17-120.

Blumenberg, Werner (1972): *Karl Marx: An Illustrated Biography*, New Left Books.

Bródy, Andras (1970): *Proportions, Prices and Planning. A Mathematical Restatement of the Labor Theory of Value*, Akadémiai Kiadó, Budapest.

Carmichael, Joel (1968): *Karl Marx: The Passionate Logician*, Rapp & Whiting: London.

Carver, Terrell (1989): *Friedrich Engels: His Life and Thought*, London: Macmillan.

Cournot, Antoine Augustin (1838): *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, ed. J. C. Zapatero, Madrid: Alianza, 1969.

Dangeville, Roger (1971): "Présentation", en K. Marx, 1971, pp. 7-69.

Draper, Hal (1985/86) (y la colaboración del Center for Socialist History): *The Marx-Engels Cyclopedía*, 3 volúmenes. Vol. I: *The Marx-Engels Chronicle. A Day-by-Day Chronology of Marx and Engels' Life and*

¹⁵⁰ Por ejemplo, las leyes contra la "vagancia" permitían encerrar, marcar, convertir en esclavo y ejecutar a estos "vagos"; y a fuerza de latigazos, hierros candentes y tormentos, la población expropiada fue obligada a someterse a la "disciplina" del nuevo sistema del trabajo *asalariado*. Finalmente..., deja de hacer falta la coerción, porque las "leyes naturales de la producción", es decir, la "dependencia del capital" y el *hambre*, se encargan de disciplinar al obrero por sí mismas, usándose la *violencia directa* sólo "excepcionalmente".

¹⁵¹ Así fue como vino al mundo el capital: ¡"chorreando sangre y lodo, por todos los poros, desde la cabeza hasta los pies"!

¹⁵² Así termina el 7º epígrafe ("Tendencia histórica de la acumulación capitalista") del capítulo 24 ("La llamada 'acumulación originaria'"). El capítulo que sigue, el 25 y último, versa extrañamente sobre "La teoría moderna de la colonización". Según Rubel, debería intercambiarse la posición de este con el epígrafe 7 citado ya que, en su opinión, la inversión de este orden natural tenía exclusivamente el objetivo de engañar a la censura; en ese caso, el libro I de *El capital* terminaría con las palabras aquí transcritas. Debe tenerse en cuenta que Marx escribió pero finalmente no publicó un capítulo, conocido como "inédito", que vendría a continuación de la sección séptima y se llamaba "*Libro primero. El proceso de producción del capital. Capítulo sexto. Resultados del proceso inmediatos de producción*" (publicado en 1933), donde se trata de temas como la alienación, el crecimiento de los servicios o el paso de la producción mercantil simple a la capitalista. [Por qué se llama capítulo 6º, y no 8º, lo cuenta Dangeville 1971: 18-19].

Activity, 1985. Vol. II: *The Marx-Engels Register. A Complete Bibliography of Marx and Engels' Individual Writings*, 1985. Vol. III: *The Marx-Engels Glossary. Glossary to the Chronicle and Register, and Index to the Glossary*, 1986. New York: Schocken.

Eco, Umberto (1998): "Sobre el estilo del *Manifiesto comunista*", *L'Espresso*, 8 de enero de 1998. Publicado en español en <http://www.sinpermiso.info/textos/sobre-el-estilo-del-manifiesto-comunista>.

Engels, Friedrich (1878): "Karl Marx", *Volks-Kalender*, 1878 (accesible en <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1870s/cmarx.htm#7>).

Engels, Friedrich (1883): "Discurso ante la tumba de Marx" (17-3-1883), *Sozialdemokrat*, 22-3-1883 (accesible en <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1880s/83-tumba.htm>).

Enzensberger, Hans Magnus (ed.) (1973): *Conversaciones con Marx y Engels*, Barcelona: Anagrama, 1974.

Fernández Buey, Francisco (2004): *Marx (sin ismos)*, Barcelona: El Viejo Topo.

Fernández Liria, Carlos (1998): *El materialismo*, Madrid: Síntesis.

Fernández Liria, Carlos, y Luis Alegre (2010): *El orden de 'El capital'. Por qué seguir leyendo a Marx*, Madrid: Akal.

Fisher, Irving (1897): "Bibliografía sobre economía matemática", en A. A. Cournot, 1838, pp. 230-262.

Gabriel, Mary (2011): *Amor y capital. Karl y Jenny Marx y el nacimiento de una revolución*, Barcelona: El Viejo Topo, 2014.

Giroud, Françoise (1992): *Jenny Marx ou la femme du diable*, Paris: Robert Laffont.

Godelier, Maurice (1966): *Racionalidad e irracionalidad en Economía*, México: Siglo XXI, 1967.

Guerrero, Diego (2008): *Un resumen completo de 'El capital' de Marx*, Madrid: Maia.

Ivanov, Nikolái (s. f.): *Carlos Marx*. Bogotá (Colombia): Alfonso Rentería Editores.

Kolakowsky, Leszek (1976): *Las principales corrientes del marxismo, vol. 1: Los fundadores*, Madrid: Alianza, 1982.

Lamo de Espinosa, Emilio (1981): *La teoría de la cosificación, de Marx a la Escuela de Frankfurt*, Madrid: Alianza.

Lorenzo, Anselmo (1974): *El proletariado militante (Memorias de un internacional)*, con prólogo y glosario de Juan Gómez Casas, Bilbao: Zero.

Manale, Margaret (2003): "Claves para una lectura de Rubel", en Rubel, 2003, pp. 13-17.

Martínez Marzoa, Felipe (1983): *La filosofía de 'El Capital'*, Madrid: Taurus.

Marx, Jenny (1865): "Breve bosquejo de una vida memorable", en R. Payne, 1975, pp. 119-146.

Marx, Karl (1844): *Crítica de la Filosofía del Estado de Hegel*, ed. Ángel Prior, Madrid: Editorial Biblioteca Nueva, 2002.

Marx, Karl (1845): "Tesis sobre Feuerbach", en *Karl Marx. Escritos sobre materialismo histórico*, ed. C. Rendueles, Madrid: Alianza, 2012, pp. 33-39.

Marx, Karl (1861-63): *Teorías sobre la Plusvalía*, 3 vols., Buenos Aires: Cartago, 1974.

Marx, Karl (1866): *En capital, libro I, Sexto capítulo (inédito). Resultados del proceso de producción inmediato*, Barcelona: Ediciones Curso, 1997.

Marx, Karl (1867): *El capital*, libro I. Madrid: Siglo XXI de España, 2017.

- Marx, Karl (1880): *Glosas marginales al 'Tratado de economía política' de Adolph Wagner*, México: Cuadernos de Pasado y Presente nº 97, 1982.
- Marx, Karl (1929): *La revolución española*. Ed. Andrés Nin, Madrid: Cenit.
- Marx, Karl (1960): *Revolución en España*, ed. Manuel Sacristán, Barcelona: Ariel.
- Marx, Karl (1971): *Un chapitre inédit du Capital*, Paris: Union Générale d'Éditions.
- Marx, Karl (1998): *Escritos sobre España*, ed. Pedro Ribas, Madrid: Trotta.
- Marx, Karl (2015): *Marx's Economic Manuscript of 1864-1865*, ed. Fred Moseley, trad. Ben Fowkes, Brill Academic Publishers.
- Marx, Karl (2017): *Llamando a las puertas de la revolución (Antología)*, ed. Constantino Bértolo, Madrid: Penguin Clásicos.
- Marx, Karl; Engels, Friedrich (1848): *Manifiesto comunista*, ed. Pedro Ribas, Madrid: Alianza, 2011.
- Marx, Karl; Engels, Friedrich (1973): *Correspondencia*, Ed. V. Adoratski, Buenos Aires: Cartago.
- McLellan, David (1973): *Karl Marx. Su vida y sus ideas*, Barcelona: Crítica, 1977.
- McLellan, David (2000): *Karl Marx. Selected Writings* (Second edition), New York: Oxford University Press.
- Mehring, Franz (1918): *Carlos Marx. Historia de su vida*. 3ª ed. Barcelona: Grijalbo, 1967.
- Mesa Leompart, José (1872): "El doctor Carlos Marx", *La Ilustración Española y Americana*, Madrid, 1 de febrero de 1872, año XVI, nº V, pp. 71-74.
- Morishima, Michio (1974): "Marx in the Light of Modern Economic Theory", *Econometrica*, 42 (4), pp. 611-632.
- Müller, Manfred J., Jürgen Jungnickel, Barbara Lietz, Christel Sander, y Artur Schnickmann (2002): "General Commentary to Marx's Manuscript of *Capital*, Book 3 (1864/65)", *International Journal of Political Economy*, 32, 1, pp. 14-34.
- [NMH] Nicolaevsky, Boris; Otto Maenchen-Helfen (1927): *Marx*, Madrid: Ediciones Cid, 1965.
- Nonius, Jorge (2016): *Un resumen completo de las 'Teorías sobre la plusvalía' de Marx*, Madrid: Maia.
- Padover, Saul K. (1980): *Karl Marx. An Intimate Biography* (Abridged edition), New York: New American Library.
- Payne, Robert (1975): *El desconocido Karl Marx*, Barcelona: Bruguera.
- Ricardo, David (1817): *Principios de economía política y tributación*, Madrid: Ayuso.
- Rubel, Maximilien (1972): *Crónica de Marx. Datos sobre su vida y su obra*, Barcelona: Anagrama.
- Rubel, Maximilien (1980): *Marx. Live and Works*, London: Macmillan.
- Rubel, Maximilien (2003): *Marx sin mito*, Barcelona: Octaedro.
- Rühle, Otto (1928): *Karl Marx. His Life and Work*. New York: The New Home Library, 1943.
- Ruiz Sanjuán, César (2014): "La evolución teórica del marxismo: del materialismo histórico a la crítica de la conciencia fetichista", *Isegoría, Revista de Filosofía Moral y Política*, 50, pp. 143-165.
- Sacristán, Manuel (1983): *Sobre Marx y marxismo (Panfletos y materiales I)*, ed. J. R. Capella, Icaria, Barcelona.

Sacristán, Manuel (2003): *M.A.R.X. Máximas, aforismos y reflexiones con algunas variables libres*, ed. S. López Arnal, El Viejo Topo, Barcelona.

Sacristán, Manuel (2004): *Escritos sobre 'El capital' (y textos afines)*: ed. S. López Arnal, El Viejo Topo, Barcelona.

Samuelson, Paul (1971): "Understanding the Marxian notion of exploitation: a summary of the so-called transformation problem between Marxian values and competitive prices", *Journal of Economic Literature*, 9 (2), pp. 399-431

Smolinski, Leon (1973): "Karl Marx and mathematical economics", *Journal of Political Economy*, 81, pp. 1189-1204.

Sperber, Jonathan (2013): *Karl Marx. Una vida decimonónica*. Barcelona: Galaxia Gutenberg / Círculo de Lectores.

Vranicki, Predrag (1971): *Historia del marxismo*, 2 vols. (I: *De Marx a Lenin*; II: *De la Tercera Internacional a nuestros días*), Salamanca: Eds. Sígueme, 1977.

Vygotski, Vitali S. (1976): *¿Por qué no envejece El Capital de Marx?*, Madrid: Villalar, 1978.

Wheen, Francis (1999): *Karl Marx*, Madrid: Debate, 2000.

WittHansen, Johannes (1977): "Marx's Method in Social Science, and its Relationship to Classical and Modern Physics and Mathematics", *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*, 3 (1-4), pp. 1-41 (<http://www.autodidactproject.org/other/poznan1.html>).

EL CAPITAL. SECCIÓN PRIMERA. MERCANCÍA Y DINERO. CAPÍTULO 1. LA MERCANCÍA¹

Karl Marx

1. LOS DOS FACTORES DE LA MERCANCÍA: VALOR DE USO Y VALOR (SUSTANCIA DEL VALOR, MAGNITUD DEL VALOR)

La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un "enorme cúmulo de mercancías",² y la mercancía individual como la forma elemental de esa riqueza. Nuestra investigación, por consiguiente, se inicia con el análisis de la mercancía.

La mercancía es, en primer lugar, un objeto exterior, una cosa que merced a sus propiedades satisface necesidades humanas del tipo que fueran. La naturaleza de esas necesidades, el que se originen, por ejemplo, en el estómago o en la fantasía, en nada modifica el problema³. Tampoco se trata aquí de cómo esa cosa satisface la necesidad humana: de si lo hace directamente, como medio de subsistencia, es decir, como objeto de disfrute, o a través de un rodeo, como medio de producción.

Toda cosa útil, como el hierro, el papel, etc., ha de considerarse desde un punto de vista doble: según su *calidad* y con arreglo a su *cantidad*. Cada una de esas cosas es un conjunto de muchas propiedades y puede, por ende, ser útil en diversos aspectos. El descubrimiento de esos diversos aspectos y, en consecuencia, de los múltiples modos de usar las cosas, constituye un hecho histórico⁴. Ocurre otro tanto con el hallazgo de *medidas* sociales para indicar la *cantidad* de las cosas útiles. En parte, la diversidad en

¹ Este texto reproduce el capítulo I (pp. 43-102) de la obra *El capital* de Karl Marx, con traducción de Pedro Scaron y publicada por la editorial Siglo XXI en 8 volúmenes (sexta edición de 1978). La *Revista de Economía Crítica* agradece a la editorial Siglo XXI su amabilidad por otorgarnos el permiso de reproducción y a Enrique Palazuelos su ayuda en todo el proceso. Así mismo, nos complace informar que recientemente dicha editorial, coincidiendo con el 150 aniversario de la publicación original del primer volumen de *El Capital*, acaba de volver a publicar en 2017 esta obra en tres volúmenes.

² Karl Marx, *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, Berlin, 1859, p. 3.

³ "El deseo implica necesidad; es el apetito del espíritu, y tan natural como el hambre al cuerpo ... La mayor parte (de las cosas) derivan su valor del hecho de satisfacer las necesidades del espíritu." (Nicholas Barbon, *A Discourse on Coining the New Money Lighter. In Answer to Mr. Locke's Considerations . . .*, Londres, 1696, pp. 2, 3.)

⁴ "Las cosas tienen una virtud intrínseca" (es éste [virtue], en Barbon, el término específico para designar el valor de uso); "en todas partes tienen la misma virtud, tal como la de la piedra imán de atraer el hierro." (*Ibidem*, p. 6.) La propiedad del imán de atraer el hierro sólo se volvió útil cuando, por medio de ella, se descubrió la polaridad magnética.

las medidas de las mercancías se debe a la diferente naturaleza de los objetos que hay que medir, y en parte a la convención.

La utilidad de una cosa hace de ella un valor de uso⁵. Pero esa utilidad no flota por los aires. Está condicionada por las propiedades del cuerpo de la mercancía, y no existe al margen de ellas. El *cuerpo* mismo *de la mercancía*, tal como el hierro, trigo, diamante, etc., es pues un *valor de uso* o un bien. Este carácter suyo no depende de que la apropiación de sus propiedades útiles cueste al hombre mucho o poco trabajo. Al considerar los valores de uso, se presupone siempre su carácter determinado cuantitativo, tal como *docena* de relojes, *vara* de lienzo, *tonelada* de hierro, etc. Los valores de uso de las mercancías proporcionan la materia para una disciplina especial, la merceología⁶. El valor de uso se efectiviza únicamente en el uso o en el consumo. Los valores de uso constituyen el *contenido material de la riqueza*, sea cual fuere la forma social de ésta. En la forma de sociedad que hemos de examinar, son a la vez los portadores materiales del *valor de cambio*.

En primer lugar, el valor de cambio se presenta como *relación cuantitativa*, proporción en que se intercambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra clase⁷, una relación que se modifica constantemente según el tiempo y el lugar. El valor de cambio, pues, parece ser algo contingente y puramente relativo, y un valor de cambio inmanente, intrínseco a la mercancía (*valeur intrinsèque*)⁸ pues, sería una *contradictio in adiecto* [contradicción entre un término y su atributo]. Examinemos la cosa más de cerca.

Una mercancía individual, por ejemplo un *quarter*⁹ de trigo, se intercambia por otros artículos en las *proporciones más diversas*. No obstante su valor de cambio se mantiene inalterado, ya sea que se exprese en *x* betún, *y* seda, *z* oro, etc. Debe, por tanto, poseer un contenido diferenciable de estos diversos *modos de expresión*¹⁰.

Tomemos otras dos mercancías, por ejemplo el trigo y el hierro. Sea cual fuere su relación de cambio, ésta se podrá representar siempre por una ecuación en la que determinada cantidad de trigo se equipara a una cantidad cualquiera de hierro, por ejemplo: 1 *quarter* de trigo = *a* quintales de hierro. ¿Qué denota esta ecuación? Que existe algo común, de la misma magnitud, en dos cosas distintas, tanto en 1 *quarter* de trigo como en *a* quintales de hierro. Ambas, por consiguiente, son iguales a una tercera, que en sí y para sí no es ni la una ni la otra. Cada una de ellas, pues, en tanto es valor de cambio, tiene que ser reducible a esa tercera.

Un sencillo ejemplo geométrico nos ilustrará el punto. Para determinar y comparar la superficie de todos los polígonos se los descompone en triángulos. Se reduce el triángulo, a su vez, a una expresión totalmente distinta de su figura visible: el semiproducto de la base por la altura. De igual suerte, es

⁵ "El *worth* [valor] natural de cualquier cosa consiste en su aptitud de satisfacer las necesidades o de servir a la comodidad de la vida humana." (John Locke, *Some Considerations on the Consequences of the Lowering of Interest*, 1691, en *Works*, Londres, 1777, vol. II, p. 28.) En los escritores ingleses del siglo xviii suele encontrarse aún la palabra "*worth*" por valor de uso y "*value*" por *valor de cambio*, lo cual se ajusta, en un todo, al genio de una lengua que se inclina a expresar en vocablos germánicos la cosa *directa*, y en latinos la *refleja*.

⁶ En la sociedad burguesa prevalece la *factio iuris* [ficción jurídica] de que todo comprador de mercancías tiene un conocimiento enciclopédico acerca de las mismas.

⁷ "El valor consiste en la relación de intercambio que media entre tal cosa y cual otra, entre tal medida de un producto y cual medida de otro." (Le Trosne, *De l'intérêt social*, en Physiocrates, ed. por Daire, París, 1846, p. 889.)

⁸ "Ninguna cosa puede tener un valor intrínseco" (N. Barbon, *op. cit.*, p. 6), o, como dice Butler:

"El valor de una cosa, es exactamente tanto como lo que habrá de rendir."

⁹ Medida de capacidad equivalente a 290,79 litros.

¹⁰ El texto de este párrafo es como sigue en la 3ª y 4ª ediciones: "Determinada mercancía, por ejemplo un *quarter* de trigo, se cambia por *x* betún o por *y* seda o por *z* oro, etc., en suma, por otras mercancías, en las *proporciones más diversas*. El trigo, pues, tiene múltiples valores de cambio, en vez de uno solo. Pero como *x* betún, y del mismo modo y seda o *z* oro, etc., es el valor de cambio de un *quarter* de trigo, forzosamente *x* betún, *y* seda, *z* oro, etcétera, tienen que ser valores de cambio sustituibles entre sí o de igual magnitud. De donde se desprende, primero, que los valores de cambio vigentes de la misma mercancía expresan un algo que es igual. Pero, segundo, que el valor de cambio únicamente puede ser el *modo de expresión*, o "forma de manifestarse", de un contenido diferenciable de él".

preciso reducir los valores de cambio de las mercancías a algo que les sea *común*, con respecto a lo cual representen un más o un menos.

Ese algo común no puede ser una propiedad natural —geométrica, física, química o de otra índole— de las mercancías. Sus propiedades corpóreas entran en consideración, única y exclusivamente, en la medida en que ellas hacen útiles a las mercancías, en que las hacen ser, pues, valores de uso. Pero, por otra parte, salta a la vista que es precisamente la abstracción de sus valores de uso lo que caracteriza la relación de intercambio entre las mercancías. Dentro de tal relación, un valor de uso vale exactamente lo mismo que cualquier otro, siempre que esté presente en la proporción que corresponda. O, como dice el viejo Barbon: "Una clase de mercancías es tan buena como otra, si su valor de cambio es igual. No existe diferencia o distinción entre cosas de igual valor de cambio"¹¹. En cuanto valores de uso, las mercancías son, ante todo, diferentes en cuanto a la cualidad; como valores de cambio sólo pueden diferir por su cantidad, y no contienen, por consiguiente, ni un solo átomo de valor de uso.

Ahora bien, si ponemos a un lado el valor de uso del cuerpo de las mercancías, únicamente les restará una propiedad: la de ser productos del trabajo. No obstante, también el producto del trabajo se nos ha transformado entre las manos. Si hacemos abstracción de su valor de uso, abstraemos también los componentes y formas corpóreas que hacen de él un valor de uso. Ese producto ya no es una mesa o casa o hilo o cualquier otra cosa útil. Todas sus propiedades sensibles se han esfumado. Ya tampoco es producto del trabajo del ebanista o del albañil o del hilandero o de cualquier otro trabajo productivo determinado. Con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanece el carácter útil de los trabajos representados en ellos y, por ende, se desvanecen también las diversas formas concretas de esos trabajos; éstos dejan de distinguirse, reduciéndose en su totalidad a trabajo humano indiferenciado, a trabajo abstractamente humano.

Examinemos ahora el residuo de los productos del trabajo. Nada ha quedado de ellos salvo una misma objetividad espectral, una mera gelatina de trabajo humano indiferenciado, esto es, de gasto de fuerza de trabajo humana sin consideración a la forma en que se gastó la misma. Esas cosas tan sólo nos hacen presente que en su producción se empleó fuerza humana de trabajo, se acumuló trabajo humano. En cuanto cristalizaciones de esa sustancia social común a ellas, son valores¹².

En la relación misma de intercambio entre las mercancías, su valor de cambio se nos puso de manifiesto como algo por entero independiente de sus valores de uso. Si luego se hace efectivamente abstracción del valor de uso que tienen los productos del trabajo, se obtiene su valor, tal como acaba de determinarse. Ese algo común que se manifiesta en la relación de intercambio o en el valor de cambio de las mercancías es, pues, su valor. El desenvolvimiento de la investigación volverá a conducirnos al valor de cambio como modo de expresión o forma de manifestación necesaria del valor¹³, al que por de pronto, sin embargo, se ha de considerar independientemente de esa forma.

Un valor de uso o un bien, por ende, sólo tiene valor porque en él está *objetivado* o *materializado* *trabajo* abstractamente humano. ¿Cómo medir, entonces, la *magnitud* de su valor? Por la *cantidad* de "sustancia generadora de valor" —por la cantidad de trabajo— contenida en ese valor de uso. La cantidad de trabajo misma se mide por su *duración*, y el *tiempo de trabajo*, a su vez, reconoce su patrón de medida en *determinadas fracciones temporales*, tales como hora, día, etcétera.

¹¹ "One sort of wares are as good as another, if the value be equal. There is no difference or distinction in things of equal value ... One hundred pounds worth of lead or iron, is of as great a value as one hundred pounds worth of silver and gold." [Cien libras esterlinas de cuero o de hierro tienen un valor de cambio exactamente igual al de cien libras esterlinas de plata y oro.] fN. Barbon, *op. cit.*, pp. 53 y 7.)

¹² En la 3ª y 4ª ediciones se agrega: "valores mercantiles".

¹³ 3ª y 4ª ediciones: "valor mercantil".

Podría parecer que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo gastada en su producción, cuanto más perezoso o torpe fuera un hombre tanto más valiosa sería su mercancía, porque aquél necesitaría tanto más tiempo para fabricarla. Sin embargo, el trabajo que genera la sustancia de los valores es trabajo humano indiferenciado, gasto de la misma fuerza humana de trabajo. El conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad, representado en los valores del mundo de las mercancías, hace las veces aquí de una y la misma fuerza humana de trabajo, por más que se componga de innumerables fuerzas de trabajo individuales. Cada una de esas fuerzas de trabajo individuales es la misma fuerza de trabajo humana que las demás, en cuanto posee el carácter de fuerza de trabajo social media y opera como tal fuerza de trabajo social media, es decir, en cuanto, en la producción de una mercancía, sólo utiliza el tiempo de trabajo promedialmente necesario, o *tiempo de trabajo socialmente necesario*. El tiempo de trabajo socialmente necesario es el requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo. Tras la adopción en Inglaterra del telar de vapor, por ejemplo, bastó más o menos la mitad de trabajo que antes para convertir en tela determinada cantidad de hilo. Para efectuar esa conversión, el tejedor manual inglés necesitaba emplear ahora exactamente el mismo tiempo de trabajo que antes, pero el producto de su hora individual de trabajo representaba únicamente *media* hora de trabajo social, y su valor disminuyó, por consiguiente, a la mitad del que antes tenía.

Es sólo la cantidad de trabajo socialmente necesario, pues, o el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso, lo que determina su magnitud de valor¹⁴. Cada mercancía es considerada aquí, en general, como ejemplar medio de su clase¹⁵. Por tanto, las mercancías que contienen cantidades iguales de trabajo, o que se pueden producir en el mismo tiempo de trabajo, tienen la misma magnitud de valor. El valor de una mercancía es al valor de cualquier otra, como el tiempo de trabajo necesario para la producción de la una es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la otra. "En cuanto valores, todas las mercancías son, únicamente, determinada medida de tiempo de trabajo solidificado"¹⁶.

La *magnitud de valor* de una mercancía se mantendría constante, por consiguiente, si también fuera constante el tiempo de trabajo requerido para su producción. Pero éste varía con todo cambio en la *fuerza productiva del trabajo*. La fuerza productiva del trabajo está determinada por múltiples circunstancias, entre otras por el nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficacia de los medios de producción, las *condiciones naturales*. La misma cantidad de trabajo, por ejemplo, produce 8 *bushels*¹⁷ de trigo en un buen año, 4 en un mal año. La misma calidad de trabajo produce más metal en las minas ricas que en las pobres, etc. Los diamantes rara vez afloran en la corteza terrestre, y de ahí que el hallarlos insuma, *término medio*, mucho tiempo de trabajo. Por consiguiente, en poco volumen representan mucho trabajo. Jacob pone en duda que el oro haya saldado nunca su valor íntegro. Aun más cierto es esto en el caso de los diamantes. Según Eschwege, el total de lo extraído durante ochenta años de los yacimientos diamantíferos brasileños todavía no había alcanzado, en 1823, a igualar el precio del producto medio obtenido durante 18 meses en las plantaciones brasileñas de caña o de café, aun cuando representaba mucho más trabajo y por consiguiente más valor. Disponiendo de minas más productivas,

¹⁴ Nota a la 2ª edición. "The value of them (the necessaries of life) when they are exchanged the one for another, is regulated by the quantity of labour necessarily required, and commonly taken in producing them." "El valor de los objetos para el uso, cuando se los intercambia, se regula por la cantidad de trabajo requerida de manera necesaria y empleada por lo común para producirlos." (*Some Thoughts on the Interest of Money in General, and Particularly in the Public Funds...*, Londres, pp. 36, 37.) Este notable escrito anónimo del pasado siglo carece de fecha. De su contenido se infiere, sin embargo, que se publicó en el reinado de Jorge II, hacia 1739 o 1740.

¹⁵ "Todos los productos de un mismo género no forman, en realidad, más que una masa, cuyo precio se determina de manera general y haciendo caso omiso de las circunstancias particulares." (Le Trosne, *op. cit.*, p. 893.)

¹⁶ K. Marx, *Zur Kritik...*, p. 6.

¹⁷ 291 litros, aproximadamente.

la misma cantidad de trabajo se representaría en más diamantes, y el valor de los mismos disminuiría. Y si con poco trabajo se lograra transformar carbón en diamantes, éstos podrían llegar a valer menos que ladrillos. En términos generales: cuanto mayor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto menor será el tiempo de trabajo requerido para la producción de un artículo, tanto menor la masa de trabajo cristalizada en él, tanto menor su valor. A la inversa, cuanto menor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto mayor será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo, tanto mayor su valor. Por ende, la magnitud de valor de una mercancía varía en razón *directa* a la *cantidad* de trabajo efectivizado en ella e *inversa* a la *fuerza productiva* de ese trabajo.

Una cosa puede ser *valor de uso* y no ser *valor*. Es éste el caso cuando su utilidad para el hombre no ha sido mediada por el trabajo. Ocurre ello con el aire, la tierra virgen, las praderas y bosques naturales, etc. Una cosa puede ser útil, y además producto del trabajo humano, y no ser *mercancía*. Quien, con su producto, satisface su propia necesidad, indudablemente crea un *valor de uso*, pero no una *mercancía*. Para producir una mercancía, no sólo debe producir valor de uso, sino valores de uso para otros, valores de uso sociales. {F. E. — Y no sólo, en rigor, para otros. El campesino medieval producía para el señor feudal el trigo del tributo, y para el cura el del diezmo. Pero ni el trigo del tributo ni el del diezmo se convertían en mercancías por el hecho de ser producidos para otros. Para transformarse en mercancía, el producto ha de transferirse a través del intercambio a quien se sirve de él como valor de uso.} ¹⁸ Por último, ninguna cosa puede ser *valor* si no es un objeto para el uso. Si es inútil, también será inútil el trabajo contenido en ella; no se contará como trabajo y no constituirá valor alguno.

2. DUALIDAD DEL TRABAJO REPRESENTADO EN LAS MERCANCÍAS

En un comienzo, la *mercancía* se nos puso de manifiesto como algo *bifacético*, como valor de uso y valor de cambio. Vimos a continuación que el trabajo, al estar expresado en el valor, no poseía ya los mismos rasgos característicos que lo distinguían como generador de valores de uso. He sido el primero en exponer críticamente esa naturaleza bifacética del trabajo contenido en la mercancía ¹⁹. Como este punto es el eje en torno al cual gira la comprensión de la economía política, hemos de dilucidarlo aquí con más detenimiento.

Tomemos dos mercancías, por ejemplo una chaqueta y 10 varas de lienzo. La primera vale el doble que la segunda, de modo que si 10 varas de lienzo = V, la chaqueta = 2 V.

La chaqueta es un valor de uso que satisface una necesidad específica. Para producirla, se requiere *determinado tipo de actividad productiva*. Ésta se halla determinada por su finalidad, modo de operar, objeto, medio y resultado. Llamamos, sucintamente, *trabajo útil* al trabajo cuya utilidad se representa así en el valor de uso de su producto, o en que su producto sea un valor de uso. Desde este punto de vista, el trabajo siempre se considera con relación a su *efecto útil*.

Así como la chaqueta y el lienzo son *valores de uso cualitativamente diferentes*, son *cualitativamente diferentes* los trabajos por medio de los cuales llegan a existir: el del *sastre* y el del *tejedor*. Si aquellas cosas no fueran valores de uso cualitativamente diferentes, y por tanto productos de trabajos útiles cualitativamente diferentes, en modo alguno podrían contraponerse como *mercancías*. No se cambia una chaqueta por una chaqueta, un valor de uso por el mismo valor de uso.

A través del cúmulo de los diversos valores de uso o cuerpos de las mercancías se pone de manifiesto un conjunto de trabajos útiles igualmente disímiles, diferenciados por su tipo, género, familia, especie, variedad: una *división social del trabajo*. Ésta constituye una condición para la existencia misma de la producción de mercancías, si bien la producción de mercancías no es, a la inversa, condición para la

¹⁸ {F.E. — Nota a la 4ª edición. — He insertado el texto entre paréntesis* porque su omisión motiva el frecuentísimo error de creer que, para Marx, es mercancía todo producto consumido por quien no sea su productor.}

¹⁹ K. Marx, op. cit., pp. 12, 13 y ss.

existencia misma de la división social del trabajo. En la comunidad paleoíndica el trabajo está dividido socialmente, sin que por ello sus *productos* se transformen en *mercancías*. O bien, para poner un ejemplo más cercano: en todas las fábricas el trabajo está dividido sistemáticamente, pero esa división no se halla mediada por el hecho de que los obreros intercambien sus *productos individuales*. Sólo los productos de *trabajos privados* autónomos, *recíprocamente independientes*, se enfrentan entre sí como mercancías.

Se ha visto, pues, que el valor de uso de toda mercancía encierra determinada actividad productiva —o trabajo útil— orientada a un fin. Los valores de uso no pueden enfrentarse como *mercancías* si no encierran en sí trabajos útiles cualitativamente diferentes. En una sociedad cuyos productos adoptan *en general* la forma de *mercancía*, esto es, en una sociedad de productores de mercancías, esa diferencia cualitativa entre los trabajos útiles —los cuales se ejercen independientemente unos de otros, como ocupaciones privadas de productores autónomos— se desenvuelve hasta constituir un sistema multimembre, una división social del trabajo.

A la chaqueta, por lo demás, tanto le da que quien la vista sea el sastre o su cliente. En ambos casos oficia de valor de uso. La relación entre la chaqueta y el trabajo que la produce tampoco se modifica, en sí y para sí, por el hecho de que la ocupación sastreril se vuelva profesión especial, miembro autónomo de la división social del trabajo. El hombre hizo su vestimenta durante milenios, allí donde lo forzaba a ello la necesidad de vestirse, antes de que nadie llegara a convertirse en sastre. Pero la existencia de la chaqueta, del lienzo, de todo elemento de *riqueza material* que no sea producto espontáneo de la naturaleza, necesariamente estará mediada siempre por una actividad productiva especial, orientada a un fin, la cual asimila a necesidades particulares del hombre materiales naturales particulares. Como creador de valores de uso, como *trabajo útil*, pues, el trabajo es, independientemente de todas las formaciones sociales, condición de la existencia humana, necesidad natural y eterna de mediar el metabolismo que se da entre el hombre y la naturaleza, y, por consiguiente, de mediar la vida humana.

Los valores de uso —chaqueta, lienzo, etc., en suma, los cuerpos de las mercancías— son *combinaciones de dos elementos*: material natural y trabajo. Si se hace abstracción, en su totalidad, de los diversos trabajos útiles incorporados a la chaqueta, al lienzo, etc., quedará siempre un sustrato material, cuya existencia se debe a la naturaleza y no al concurso humano. En su producción, el hombre sólo puede proceder como la naturaleza misma, vale decir, cambiando, simplemente, *la forma de los materiales*²⁰. Y es más: incluso en ese trabajo de transformación se ve constantemente apoyado por fuerzas naturales. El *trabajo*, por tanto, *no es la fuente única de los valores de uso que produce*, de la *riqueza material*. El trabajo es el padre de ésta, como dice William Petty, y la tierra, su madre.

De la mercancía en cuanto objeto para el uso pasemos ahora al *valor* de la mercancía.

Supusimos que la chaqueta valía el doble que el lienzo. Pero ésta no es más que una diferencia *cuantitativa*, y por el momento no nos interesa. Recordemos, pues, que si una chaqueta vale el doble que 10 varas de lienzo, la *magnitud de valor* de 20 varas de lienzo *será igual* a la de una chaqueta. En su calidad de valores, la chaqueta y el lienzo son cosas de *igual sustancia*, expresiones objetivas *del mismo tipo de trabajo*. Pero el *trabajo del sastre* y el *del tejedor* difieren cualitativamente. Existen condiciones sociales, no obstante, en que *el mismo hombre* trabaja alternativamente de sastre y de tejedor: en ellas estos dos modos diferentes de trabajo, pues, no son más que *modificaciones del trabajo que efectúa el mismo*

²⁰ "Todos los fenómenos del universo, los haya producido la mano del hombre o las leyes universales de la física, no dan idea de una *creación real*, sino únicamente de una *modificación* de la materia. *Juntar y separar* son los únicos elementos que encuentra el ingenio humano cuando analiza la idea de la reproducción, y tanto estamos ante una reproducción de valor" (*valor de uso*, aunque aquí el propio Verri, en su polémica contra los fisiócratas, no sepa a ciencia cierta de qué valor está hablando) "y de riqueza si la tierra, el aire y el agua de los campos se transforman en cereales, como si, mediante la mano del hombre, la pegajosa secreción de un insecto se transmuta en terciopelo o bien algunos trocitos de metal se organizan para formar un reloj de repetición." (Pietro Verri, *Meditazioni sulla economia politica* —la edición príncipe es de 1771—, col. "Scrittori classici italiani di economia politica", dir. por Custodi, parte moderna, t. xv, pp. 21. 22.)

individuo) no han llegado a ser funciones especiales, fijas, de individuos diferentes, del mismo modo, exactamente, que la chaqueta que nuestro sastre confecciona hoy y los pantalones que hará mañana sólo suponen variedades del mismo trabajo individual. Una simple mirada nos revela, además, que en nuestra sociedad capitalista, y con arreglo a la orientación variable que muestra la demanda de trabajo, *una porción dada de trabajo humano* se ofrece alternativamente en forma de trabajo de sastrería o como trabajo textil. Este cambio de forma del trabajo posiblemente no se efectúe sin que se produzcan fricciones, pero se opera necesariamente. Si se prescinde del carácter determinado de la actividad productiva y por tanto del carácter útil del trabajo, lo que subsiste de éste es el ser un *gasto de fuerza de trabajo humana*. Aunque actividades productivas cualitativamente diferentes, el trabajo del sastre y el del tejedor son ambos gasto productivo del cerebro, músculo, nervio, mano, etc., *humanos*, y en este sentido uno y otro son *trabajo humano*. Son nada más que dos formas distintas de gastar la fuerza humana de trabajo. Es preciso, por cierto, que la fuerza de trabajo humana, para que se la gaste de esta o aquella forma, haya alcanzado un mayor o menor desarrollo. Pero el valor de la mercancía representa trabajo humano puro y simple, gasto de *trabajo humano* en general. Así como en la sociedad burguesa un general o un banquero desempeñan un papel preeminente, y el *hombre* sin más ni más un papel muy deslucido²¹, otro tanto ocurre aquí con el *trabajo humano*. Éste es gasto de la fuerza de trabajo *simple* que, término medio, todo hombre común, sin necesidad de un desarrollo especial, posee en su organismo corporal. El carácter del **trabajo medio simple** varía, por cierto, según los diversos países y épocas culturales, pero está dado para una sociedad determinada. Se considera que el trabajo más complejo es igual sólo a trabajo simple **potenciado** o más bien **multiplicado**, de suerte que una pequeña cantidad de trabajo complejo equivale a una cantidad mayor de trabajo simple. La experiencia muestra que constantemente se opera esa reducción. Por más que una mercancía sea el producto del trabajo más complejo su **valor** la equipara al producto del trabajo simple y, por consiguiente, no representa más que determinada cantidad de trabajo simple²². Las diversas proporciones en que los distintos tipos de trabajo son reducidos al trabajo simple como a su *unidad de medida*, se establecen a través de un proceso social que se desenvuelve a espaldas de los productores, y que por eso a éstos les parece resultado de la tradición. Para simplificar, en lo sucesivo consideraremos directamente toda clase de fuerza de trabajo como fuerza de trabajo *simple*, no ahorrándonos con ello más que la molestia de la reducción.

Por consiguiente, así como en los *valores* chaqueta y lienzo se hace abstracción de la diferencia entre sus *valores de uso*, otro tanto ocurre, en el caso de los *trabajos* que están representados en esos valores, con la diferencia entre las *formas útiles* de esos trabajos: el del *sastre* y el del *tejedor*. Así como los *valores de uso* chaqueta y lienzo son *combinaciones* de actividades productivas orientadas a un fin que se efectúan con paño e hilado, y en cambio los *valores* chaqueta y lienzo sólo son mera *gelatina homogénea de trabajo*, también los trabajos contenidos en dichos *valores* no tienen validez por su relación productiva con el paño y el hilado sino sólo como *gastos de fuerza humana de trabajo*. El trabajo sastreril y el textil son elementos constitutivos de los *valores de uso* chaqueta y lienzo merced precisamente a sus cualidades *diferentes*; son *sustancia* del *valor* chaqueta y del *valor* lienzo sólo en tanto se hace *abstracción* de su cualidad específica, en tanto ambos poseen la *misma cualidad*, la de *trabajo humano*.

La chaqueta y el lienzo, empero, no son sólo *valores en general*, sino valores de una *magnitud determinada*, y con arreglo a nuestra hipótesis la chaqueta valía el doble que 10 varas de lienzo. ¿A qué se debe tal disparidad entre sus *magnitudes de valor*? Al hecho de que el lienzo sólo contiene la mitad de

²¹ Cfr. Hegel, *Philosophie des Rechts*, Berlín, 1840, § 190, página 250.

²² Ha de advertir el lector que aquí no se trata del *salario* o valor que percibe el obrero por una jornada laboral, sino del *valor* de la mercancía en que su jornada laboral se objetiva. En la presente fase de nuestra exposición, la categoría del salario aún no existe, en modo alguno.

trabajo que la chaqueta, de tal manera que para la producción de la última será necesario gastar fuerza de trabajo durante el doble de *tiempo* que para la producción del primero.

Por ello, si en lo que se refiere al *valor de uso* el trabajo contenido en la mercancía sólo cuenta *cualitativamente* en lo que tiene que ver con la *magnitud de valor*, cuenta sólo *cuantitativamente*, una vez que ese trabajo se haya reducido a la condición de trabajo humano sin más cualidad que ésta. Allí, se trataba del *cómo* y del *qué* del trabajo; aquí del *cuánto*, de su duración. Como la magnitud de valor de una mercancía sólo representa la cantidad del trabajo en ella contenida, las mercancías, en cierta proporción, serán siempre, necesariamente, valores iguales.

Si se mantiene inalterada la fuerza productiva de todos los trabajos útiles requeridos para la producción, digamos, de una chaqueta, la magnitud de valor de las chaquetas aumentará en razón de su cantidad. Si una chaqueta representa x días de trabajo, 2 chaquetas representarán $2x$, etc. Pero supongamos que el trabajo necesario para la producción de una chaqueta se duplica, o bien que disminuye a la mitad. En el primero de los casos una chaqueta valdrá tanto como antes dos; en el segundo, dos de esas prendas sólo valdrán lo que antes una, por más que en ambos casos la chaqueta preste los mismos servicios que antes y el trabajo útil contenido en ella sea también ejecutado como siempre. Pero se ha alterado la *cantidad* de trabajo empleada para producirlo.

En sí y para sí, una cantidad mayor de valor de uso constituirá una riqueza material mayor; dos chaquetas, más riqueza que una. Con dos chaquetas puede vestirse a dos hombres, mientras que con una sólo a uno, etc. No obstante, a la masa creciente de la riqueza material puede corresponder una reducción simultánea de su *magnitud de valor*. Este movimiento antitético deriva del *carácter bifacético* del trabajo. La fuerza productiva, naturalmente, es siempre fuerza productiva de trabajo útil, concreto, y de hecho sólo determina, en un espacio dado de tiempo, el grado de eficacia de una actividad productiva orientada a un fin. Por consiguiente, es en *razón directa* al aumento o reducción de su fuerza productiva que el trabajo útil deviene fuente productiva más abundante o exigua. Por el contrario, en sí y para sí, un cambio en la fuerza productiva del trabajo en nada afecta el trabajo representado en el valor. Como la fuerza productiva del trabajo es algo que corresponde a la forma útil adoptada concretamente por el trabajo, es natural que, no bien hacemos abstracción de dicha forma útil concreta, aquélla ya no pueda ejercer influjo alguno sobre el trabajo. El mismo trabajo, pues, por más que cambie la fuerza productiva, rinde siempre *la misma magnitud de valor* en los *mismos espacios de tiempo*. Pero en *el mismo espacio de tiempo* suministra *valores de uso en diferentes cantidades*: más, cuando aumenta la fuerza productiva, y menos cuando disminuye. Es así como el mismo cambio que tiene lugar en la fuerza productiva y por obra del cual el trabajo se vuelve más fecundo, haciendo que aumente, por ende, la masa de los valores de uso proporcionados por éste, *reduce* la *magnitud de valor* de esa masa total *acrecentada*, siempre que abrevie la suma del *tiempo de trabajo* necesario para la producción de dicha masa. Y viceversa.

Todo trabajo es, por un lado, gasto de fuerza humana de trabajo en un sentido fisiológico, y es en esta condición de trabajo humano igual, o de trabajo abstractamente humano, como constituye el valor de

la mercancía. Todo trabajo, por otra parte, es gasto de fuerza humana de trabajo en una forma particular y orientada a un fin, y en esta condición de trabajo útil concreto produce valores de uso²³.

3. LA FORMA DE VALOR, O EL VALOR DE CAMBIO

Las mercancías vienen al mundo revistiendo la forma de valores de uso o cuerpos de mercancías: hierro, lienzo, trigo, etc. Es ésta su prosaica forma natural. Sin embargo, sólo son mercancías debido a su *dualidad*, a que son objetos de uso y, simultáneamente, portadoras de valor. Sólo se presentan como mercancías, por ende, o sólo poseen la forma de mercancías, en la medida en que tienen una *forma doble*: la forma natural y la forma de valor.

La objetividad de las mercancías en cuanto valores se diferencia de mistress Quickly en que no se sabe por dónde agarrarla. En contradicción directa con la objetividad sensorialmente grosera del cuerpo de las mercancías, ni un solo átomo de sustancia natural forma parte de su objetividad en cuanto valores. De ahí que por más que se dé vuelta y se manipule una mercancía cualquiera, resultará inasequible en cuanto cosa que es valor. Si recordamos, empero, que las mercancías sólo poseen objetividad como valores en la medida en que son expresiones de la misma unidad social, del trabajo humano; que su objetividad en cuanto valores, por tanto, es de naturaleza puramente social, se comprenderá de suyo, asimismo, que dicha objetividad como valores sólo puede ponerse de manifiesto en la relación social entre diversas mercancías. Habíamos partido, en realidad, del valor de cambio o de la relación de intercambio entre las mercancías, para descubrir el valor de las mismas, oculto en esa relación. Es menester, ahora, que volvamos a esa forma en que se manifiesta el valor.

No hay quien no sepa, aunque su conocimiento se reduzca a eso, que las mercancías poseen una forma común de valor que contrasta, de manera superlativa, con las abigarradas formas naturales propias de sus valores de uso: la forma de dinero. De lo que aquí se trata, sin embargo, es de llevar a cabo una tarea que la economía burguesa ni siquiera intentó, a saber, la de dilucidar la génesis de esa forma dinerada, siguiendo, para ello, el desarrollo de la expresión del valor contenida en la relación de valor existente entre las mercancías: desde su forma más simple y opaca hasta la deslumbrante forma de dinero. Con lo cual, al mismo tiempo, el enigma del dinero se desvanece.

La *más simple* relación de valor es, obviamente, la que existe entre una mercancía y *otra mercancía determinada de especie diferente, sea cual fuere*. La *relación de valor entre dos mercancías*, pues, proporciona la *expresión más simple del valor de una mercancía*.

²³ Nota a la 2ª edición. — Para demostrar "que sólo el trabajo [. . .] es la medida definitiva y real con arreglo a la cual en todos los tiempos puede estimarse y compararse el valor de todas las mercancías", dice Adam Smith: "Cantidades iguales de trabajo en todo tiempo y lugar han de tener el mismo valor para el trabajador. En su estado normal de salud, fuerza y dinamismo, y con el grado medio de destreza que posea, el trabajador debe siempre renunciar a la misma porción de su descanso, libertad y felicidad". (*Wealth of Nations*, lib. i, cap. v [ed. por E. G. Wakefield, Londres, 1836, vol. I, pp. 104-105].) De una parte, Adam Smith confunde aquí (no en todos los casos) la determinación del valor por la *cantidad de trabajo* gastada en la producción de la mercancía, con la determinación de los *valores* mercantiles por el *valor del trabajo*, y por eso procura demostrar que cantidades iguales de trabajo tienen siempre el mismo valor. De otra parte, entrevé que el trabajo, en la medida en que se representa en el valor de las mercancías, sólo cuenta como *gasto de fuerza de trabajo*, pero sólo concibe ese gasto como sacrificio del descanso, la libertad y la felicidad, no como actividad normal de la vida. Sin duda, tiene en vista aquí al asalariado moderno. Mucho más certero es el anónimo precursor de Adam Smith citado en la nota 9, cuando dice: "Un hombre se ha ocupado durante una semana en producir este artículo necesario ... y quien le dé a cambio de él algún otro objeto, no podrá efectuar mejor evaluación de lo que es su equivalente adecuado, que calculando qué le cuesta a él exactamente el mismo *labour* (trabajo) y tiempo; lo cual, en realidad, no es sino el cambio entre el *labour* que un hombre empleó en una cosa durante determinado tiempo, y el trabajo gastado en otra cosa, por otro hombre, durante el mismo tiempo". (*Some Thoughts*... , página 39.)

{F.E. — Agregado a la 4ª edición. — La lengua inglesa tiene la ventaja de poseer dos palabras distintas para esos dos diferentes aspectos del trabajo. El trabajo que crea valores de uso y que está determinado cualitativamente se denomina *work*, por oposición a *labour*; el que crea valor, y al que sólo se mide cuantitativamente, es *labour*, por oposición a *work*. Véase nota a la traducción inglesa, página 14.}

A. FORMA SIMPLE O SINGULAR DE VALOR

x mercancía A = y mercancía B, o bien:
x mercancía A vale y mercancía B

(20 varas de lienzo = 1 chaqueta, o bien:
20 varas de lienzo valen 1 chaqueta)

Los dos polos de la expresión del valor: forma relativa de valor y forma de equivalente

El secreto de toda forma de valor yace oculto bajo esta *forma simple de valor*. Es su análisis, pues, el que presenta la verdadera dificultad.

Las dos mercancías heterogéneas A y B, en nuestro ejemplo el lienzo y la chaqueta, desempeñan aquí, obviamente, *dos papeles diferentes*. El lienzo *expresa su valor* en la chaqueta; la chaqueta *hace las veces de material para dicha expresión del valor*. A la primera mercancía le corresponde un papel activo; a la segunda, uno pasivo. El valor de la primera mercancía queda representado como *valor relativo*, o sea, reviste una *forma relativa de valor*. La segunda mercancía funciona *como equivalente*, esto es, adopta una *forma de equivalente*.

La forma relativa de valor y la forma de equivalente son aspectos interconectados e inseparables, que se condicionan de manera recíproca, pero constituyen a la vez *extremos excluyentes* o *contrapuestos*, esto es, *polos de la misma expresión de valor*-, se reparten siempre entre las *distintas* mercancías que la expresión del valor pone en interrelación. No me es posible, por ejemplo, expresar en lienzo el valor del lienzo. *20 varas de lienzo = 20 varas de lienzo* no constituye expresión alguna de valor. La igualdad, por el contrario, dice más bien: 20 varas de lienzo no son otra cosa que 20 varas de lienzo, que una cantidad determinada de ese *objeto para el uso* que es el lienzo. El *valor* del lienzo, como vemos, sólo se puede expresar *relativamente*, es decir, *en otra mercancía*. La *forma relativa de valor* del lienzo supone, pues, que *otra* mercancía *cualquiera* se le contraponga *bajo la forma de equivalente*. Por lo demás, *esa otra mercancía* que hace las veces de *equivalente*, *no puede revestir al mismo tiempo la forma relativa de valor*. Ella *no expresa su propio valor*. Se reduce a proporcionar *el material para la expresión del valor de otra mercancía*.

Sin duda, la expresión *20 varas de lienzo = 1 chaqueta*, o *20 varas de lienzo valen 1 chaqueta*, implica la relación inversa: *1 chaqueta = 20 varas de lienzo*, o *1 chaqueta vale 20 varas de lienzo*. Pero lo cierto es que para *expresar en términos relativos* el valor de la chaqueta debo *invertir* la ecuación, y al hacerlo es el lienzo, en vez de la chaqueta, el que pasa a ser el *equivalente*. Por tanto, *la misma mercancía no puede, en la misma expresión del valor, presentarse simultáneamente bajo ambas formas*. Éstas, por el contrario, se excluyen entre sí de *manera polar*.

El que una mercancía adopte la forma relativa de valor o la forma contrapuesta, la de equivalente, depende de manera exclusiva de la *posición que en ese momento ocupe en la expresión del valor*, esto es, de que sea la mercancía cuyo valor se expresa o bien, en cambio, la mercancía en la que se expresa el valor.

La forma relativa del valor

a) Contenido de la forma relativa de valor

Para averiguar de qué manera la expresión simple del valor de una mercancía se encierra en la relación de valor entre dos mercancías, es necesario, en un principio, considerar esa relación con total prescindencia de su aspecto cuantitativo. Por regla general se procede precisamente a la inversa, viéndose en la relación de valor tan sólo la *proporción* en que se equiparan determinadas cantidades de dos clases distintas de mercancías. Se pasa por alto, de esta suerte, que *las magnitudes de cosas diferentes* no llegan

a ser comparables cuantitativamente sino después de su reducción a la misma unidad. Sólo en cuanto expresiones de la misma unidad son magnitudes de la misma denominación, y por tanto conmensurables²⁴.

Ya sea que 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, ó = 20 ó = x chaquetas, es decir, ya sea que una cantidad determinada de lienzo valga muchas o pocas chaquetas, en todas esas proporciones siempre está implícito que el lienzo y las chaquetas, en cuanto magnitudes de valor son expresiones de la misma unidad, cosas de igual naturaleza. Lienzo = chaqueta es el fundamento de la ecuación.

Pero las dos mercancías cualitativamente equiparadas no desempeñan el mismo papel. Sólo se expresa el valor del lienzo. ¿Y cómo? Relacionándolo con la chaqueta en calidad de "equivalente" suyo u objeto "intercambiable" por ella. En esta relación, la chaqueta cuenta como forma de existencia del valor, como cosa que es valor, pues sólo en cuanto tal es ella lo mismo que el lienzo. Por otra parte, sale a luz o adquiere una expresión autónoma el propio carácter de ser valor del lienzo, ya que sólo en cuanto valor se puede relacionar con la chaqueta como equivalente o intercambiable por ella. El ácido butírico, por ejemplo, es un cuerpo diferente del formiato de propilo. Ambos, sin embargo, se componen de las mismas sustancias químicas: carbono (C), hidrógeno (H) y oxígeno (O), y justamente en proporciones iguales, a saber: $C_4H_8O_2$. Ahora bien, si se igualara el ácido butírico al formiato de propilo, tendríamos lo siguiente: primero, que en esa igualdad el formiato de propilo sólo contaría como forma de existencia de $C_4H_8O_2$, y en segundo lugar, con la igualdad diríamos que el ácido butírico se compone de $C_4H_8O_2$. Al igualar el formiato de propilo con el ácido butírico, pues, se expresaría la sustancia química de ambos por contraposición a su forma corpórea.

Si decimos que las mercancías, en cuanto valores, no son más que mera gelatina de trabajo humano, nuestro análisis las reduce a la abstracción del valor, pero no les confiere forma alguna de valor que difiera de sus formas naturales. Otra cosa ocurre en la relación de valor entre una mercancía y otra. Lo que pone de relieve su carácter de valor es su propia relación con la otra mercancía.

Por ejemplo: al igualar la chaqueta, en cuanto cosa que es valor, al lienzo se equipara el trabajo que se encierra en la primera al trabajo encerrado en el segundo. Ahora bien: el trabajo que confecciona la chaqueta, el del sastre, es un trabajo concreto que difiere por su especie del trabajo que produce el lienzo, o sea, de tejer. Pero la equiparación con éste reduce el trabajo del sastre, en realidad, a lo que en ambos trabajos es efectivamente igual, a su carácter común de trabajo humano. Dando este rodeo, pues, lo que decimos es que tampoco el trabajo del tejedor, en la medida en que teje valor, posee rasgo distintivo alguno con respecto al trabajo del sastre; es, por ende, trabajo abstractamente humano. Sólo la expresión de equivalencia de mercancías heterogéneas saca a luz el carácter específico del trabajo en cuanto formador de valor, reduciendo de hecho a lo que les es común, a trabajo humano en general, los trabajos heterogéneos que se encierran en las mercancías heterogéneas²⁵.

Sin embargo, no basta con enunciar el carácter específico del trabajo del cual se compone el valor del lienzo. La fuerza de trabajo humana en estado líquido, o el trabajo humano, crea valor, pero no es valor. Se convierte en valor al solidificarse, al pasar a la forma objetiva. Para expresar el valor de la tela como una

²⁴ Los raros economistas que, como Samuel Bailey, se dedicaron al análisis de la forma de valor, no podían alcanzar resultado alguno, primeramente porque confunden la forma de valor y el valor mismo, y en segundo término porque, sometidos al tosco influjo del burgués práctico, desde un primer momento tenían presente exclusivamente la determinación cuantitativa. "La posibilidad de disponer de la cantidad ... es lo que constituye el valor." (*Money and its Vicissitudes*, Londres, 1837, p. II. El autor es Samuel Bailey.)

²⁵ Nota a la 2ª edición. —Uno de los primeros economistas que, después de William Petty, sometió a examen la naturaleza del valor, el célebre Franklin, dice: "Como el comercio, en general, no es otra cosa que el intercambio de un trabajo por otro trabajo, de la manera en que se medirá mejor el valor de todas las cosas ... es en trabajo". (*The Works of B. Franklin* . . ., ed. por Sparks, Boston, 1836, vol. n, p. 267.) Franklin no es consciente de que al estimar "en trabajo" el valor de todas las cosas, hace abstracción de la diferencia entre los trabajos intercambiados, reduciéndolos así a trabajo humano igual. No lo sabe, pero lo dice. Se refiere primero a "un trabajo", luego al "otro trabajo" y por último al "trabajo", sin más especificación, como sustancia del valor de todas las cosas.

gelatina de trabajo humano, es menester expresarlo en cuanto "objetividad" que, como cosa, sea distinta del lienzo mismo, y a la vez común a él y a otra mercancía. El problema ya está resuelto.

Si en la relación de valor del lienzo se considera la chaqueta como algo que es cualitativamente igual a él, como cosa de la misma naturaleza, ello se debe a que ésta es un valor. Se la considera aquí, por tanto, como cosa en la que se manifiesta el valor, o que en su forma natural y tangible representa al valor. Ahora bien: la chaqueta, el cuerpo de la mercancía chaqueta, es un simple valor de uso. Una chaqueta expresa tan inadecuadamente el valor como cualquier pieza de lienzo. Esto demuestra, simplemente, que la chaqueta, puesta en el marco de la relación de valor con el lienzo, importa más que fuera de tal relación, así como no pocos hombres importan más si están embutidos en una chaqueta con galones que fuera de la misma.

En la producción de la chaqueta se ha empleado, de manera efectiva, fuerza de trabajo humana bajo la forma de trabajo sastreril. Se ha acumulado en ella, pues, trabajo humano. Desde este punto de vista, la chaqueta es "portadora de valor", aunque esa propiedad suya no se trasluzca ni siquiera cuando de puro gastada se vuelve transparente. Y en La relación de valor del lienzo, la chaqueta sólo cuenta en ese aspecto, esto es, como valor corporificado, como cuerpo que es valor. Su apariencia abotonada no es obstáculo para que el lienzo reconozca en ella un alma gemela, afín: el alma del valor. Frente al lienzo, sin embargo, la chaqueta no puede representar el valor sin que el valor, simultáneamente, adopte para él la forma de chaqueta. Del mismo modo que el individuo A no puede conducirse ante el individuo B como ante el titular de la majestad sin que para A, al mismo tiempo, la majestad adopte la figura corporal de B y, por consiguiente, cambie de fisonomía, color del cabello y muchos otros rasgos más cada vez que accede al trono un nuevo padre de la patria.

En la relación de valor, pues, en que la chaqueta constituye el equivalente del lienzo, la forma de chaqueta hace las veces de forma del valor. Por tanto, el valor de la mercancía lienzo queda expresado en el cuerpo de la mercancía chaqueta, el *valor* de una mercancía en *el valor de uso de la otra*. En cuanto valor de uso el lienzo es una cosa sensorialmente distinta de la chaqueta; en cuanto valor es igual a la chaqueta, y, en consecuencia, tiene el mismo aspecto que ésta. Adopta así una forma de valor, diferente de su forma natural. En su igualdad con la chaqueta se manifiesta su carácter de ser valor, tal como el carácter ovejuno del cristiano se revela en su igualdad con el cordero de Dios.

Como vemos, todo lo que antes nos había dicho el análisis del valor mercantil nos lo dice ahora el propio lienzo, no bien entabla relación con otra mercancía, la chaqueta. Sólo que el lienzo revela sus pensamientos en el único idioma que domina, el lenguaje de las mercancías. Para decir que su propio valor lo crea el trabajo, el trabajo en su condición abstracta de trabajo humano, dice que la chaqueta, en la medida en que vale lo mismo que él y, por tanto, en cuanto es valor, está constituida por el mismo trabajo que el lienzo. Para decir que su sublime objetividad del valor difiere de su tieso cuerpo de lienzo, dice que el valor posee el aspecto de una chaqueta y que por tanto él mismo, en cuanto cosa que es valor, se parece a la chaqueta como una gota de agua a otra. Obsérvese, incidentalmente, que el lenguaje de las mercancías, aparte del hebreo, dispone de otros muchos dialectos más o menos precisos. La palabra alemana "Wertsein", a modo de ejemplo, expresa con menos vigor que el verbo románico "valere", "valer", "valoir", la circunstancia de que la igualación de la mercancía B con la mercancía A es la propia expresión del valor de A. *París vaut bien une messe!* [¡París bien vale una misa!].

Por intermedio de la relación de valor, pues, la forma natural de la mercancía B deviene la forma de valor de la mercancía A, o el cuerpo de la mercancía B se convierte, para la mercancía A, en espejo de su

valor²⁶. Al referirse a la mercancía B como cuerpo del valor, como concreción material del trabajo humano, la mercancía A transforma al valor de uso B en el material de su propia expresión de valor. El valor de la mercancía A, expresado así en el valor de uso de la mercancía B, adopta la forma del valor relativo.

b) Carácter determinado cuantitativo de la forma relativa de valor

Toda mercancía cuyo valor debemos expresar es un objeto para el uso que se presenta en una cantidad determinada: 15 fanegas de trigo, 100 libras de café, etc. Esta cantidad dada de una mercancía contiene determinada cantidad de trabajo humano. La forma de valor, pues, no sólo tiene que expresar *valor en general*, sino *valor*, o *magnitud de valor*, *cuantitativamente determinado*. Por consiguiente, en la relación de valor de la mercancía A con la mercancía B, del lienzo con la chaqueta, no sólo se equipara cualitativamente la clase de mercancía chaqueta, como corporización del valor en general, con el lienzo, sino que a una cantidad determinada de lienzo, por ejemplo a 20 varas de lienzo, se le iguala una *cantidad determinada del cuerpo que es valor* o del equivalente, por ejemplo 1 chaqueta.

La igualdad: "20 varas de lienzo = 1 chaqueta", o "20 varas de lienzo valen 1 chaqueta", presupone que en 1 chaqueta se encierra exactamente tanta sustancia de valor como en 20 varas de lienzo; por ende, que ambas cantidades de mercancías insumen el mismo trabajo o un tiempo de trabajo igual. El tiempo de trabajo necesario para la producción de 20 varas de lienzo o de una chaqueta, empero, varía cada vez que varía la fuerza productiva en el trabajo textil o en el de los sastres. Hemos de investigar con más detenimiento, ahora, el influjo que ese cambio ejerce sobre la expresión relativa de la magnitud del valor.

I. El valor del lienzo varía²⁷, manteniéndose constante el *valor* de la chaqueta. Si se duplicara el tiempo de trabajo necesario para la producción del lienzo, debido, por ejemplo, a un progresivo agotamiento de los suelos destinados a cultivar el lino, se duplicaría su valor. En lugar de 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, tendríamos 20 varas de lienzo = 2 chaquetas, ya que ahora 1 chaqueta sólo contiene la mitad de tiempo de trabajo que 20 varas de lienzo. Si, por el contrario, decreciera a la mitad el tiempo de trabajo necesario para la producción del lienzo, digamos que a causa de haberse perfeccionado los telares, el valor del lienzo se reduciría a la mitad. En consecuencia, ahora, *20 varas de lienzo = 1/2 chaqueta*. Si se mantiene invariable el valor de la mercancía B, pues, el valor relativo de la mercancía A, es decir, su valor expresado en la mercancía B, aumenta y disminuye en razón directa al valor de la mercancía A.

II. El valor del lienzo permanece constante, pero varía el de la chaqueta. En estas circunstancias, si el tiempo de trabajo necesario para la producción de la chaqueta se duplica, por ejemplo debido a una mala zafra lanera, en vez de 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, tendremos: 20 varas de lienzo = 1/2 chaqueta. Si en cambio el valor de la chaqueta baja a la mitad, entonces *20 varas de lienzo = 2 chaquetas*. Por consiguiente, manteniéndose inalterado el valor de la mercancía A, su valor relativo, expresado en la mercancía B, aumenta o disminuye *en razón inversa al cambio de valor de B*. Si comparamos los diversos casos comprendidos en I y II, tendremos que *el mismo cambio de magnitud experimentado por el valor relativo puede obedecer a causas absolutamente contrapuestas*. Así, de que *20 varas de lienzo = 1 chaqueta*, se pasa a: 1) la ecuación *20 varas de lienzo = 2 chaquetas*, o porque aumentó al doble el valor del lienzo o porque el de la chaqueta se redujo a la mitad, y 2) a la ecuación *20 varas de lienzo = 1/2 chaqueta*, sea porque el valor del lienzo disminuyó a la mitad, sea porque se duplicó el de la chaqueta.

²⁶ En cierto modo, con el hombre sucede lo mismo que con la mercancía. Como no viene al mundo con un espejo en la mano, ni tampoco afirmando, como el filósofo fichtiano, "yo soy yo", el hombre se ve reflejado primero sólo en otro hombre. Tan sólo a través de la relación con el hombre Pablo como igual suyo, el hombre Pedro se relaciona consigo mismo como hombre. Pero con ello también el hombre Pablo, de pies a cabeza, en su corporeidad paulina, cuenta para Pedro como la forma en que se manifiesta el *gemís* [género] hombre.

²⁷ El término "valor" se emplea aquí —como, dicho sea de paso, ya lo hemos hecho antes en algunos pasajes— para designar el valor cuantitativamente determinado, y por tanto la magnitud del valor.

III. Las cantidades de trabajo necesarias para producir el lienzo y la chaqueta pueden variar al propio tiempo, en el mismo sentido y en idéntica proporción. En tal caso *20 varas de lienzo* seguirán siendo = *1 chaqueta*, por mucho que varíen sus valores. Se descubre el cambio de sus valores al compararlas con una tercera mercancía cuyo valor se haya mantenido constante. Si los valores de *todas* las mercancías aumentaran o disminuyeran simultáneamente y en la misma proporción, sus *valores relativos* se mantendrían inalterados. El cambio efectivo de sus valores lo advertiríamos por el hecho generalizado de que en el mismo tiempo de trabajo se suministraría ahora una cantidad mayor o menor de mercancías que antes.

IV. Los tiempos de trabajo necesarios para la producción del lienzo y la chaqueta, respectivamente, y por ende sus valores, podrían variar en el mismo sentido, pero en grado desigual, o en sentido opuesto, etc. La influencia que ejercen todas las combinaciones posibles de este tipo sobre el valor relativo de una mercancía se desprende, sencillamente, de la aplicación de los casos I, II y III.

Los cambios efectivos en las magnitudes de valor, pues, no se reflejan de un modo inequívoco ni exhaustivo en su expresión relativa o en la magnitud del valor relativo. El valor relativo de una mercancía puede variar aunque su valor se mantenga constante. Su valor relativo puede mantenerse constante, aunque su valor varíe, y, por último, en modo alguno es inevitable que coincidan en volumen las variaciones que se operan, simultáneamente, en las magnitudes del valor de las mercancías y en la expresión relativa de esas magnitudes del valor²⁸.

La forma equivalente

Como hemos visto, cuando la mercancía A (el lienzo) expresa su valor en el valor de uso de la mercancía heterogénea B (la chaqueta), imprime a esta última una forma peculiar de valor, la del equivalente. La mercancía lienzo pone a la luz su propio carácter de ser valor por el hecho de que la chaqueta, sin adoptar una forma de valor distinta de su forma corpórea, le sea equivalente. El lienzo, pues, expresa efectivamente su propio carácter de ser valor en el hecho de que la chaqueta sea intercambiable directamente por él. La forma de equivalente que adopta una mercancía, pues, es la forma en que es directamente intercambiable por otra mercancía.

El hecho de que una clase de mercancías, como las chaquetas, sirva de equivalente a otra clase de mercancías, por ejemplo el lienzo —con lo cual las chaquetas adquieren la propiedad característica de encontrarse bajo la forma de intercambiabilidad directa con el lienzo—, en modo alguno significa que esté dada la proporción según la cual se pueden intercambiar chaquetas y lienzos. Como está dada la magnitud del valor del lienzo, esa proporción dependerá de la magnitud del valor de la chaqueta. Ya sea que la chaqueta se exprese como equivalente y el lienzo como valor relativo o, a la inversa, el lienzo como equivalente y la chaqueta como valor relativo, la magnitud del valor de la chaqueta quedará determinada, como siempre, por el tiempo de trabajo necesario para su producción, independientemente, pues, de la forma de valor que revista. Pero no bien la clase de mercancías chaqueta ocupa, en la expresión del valor,

²⁸ Nota a la 2ª edición. —Con su tradicional perspicacia, la economía vulgar ha sacado partido a esa incongruencia entre la magnitud del valor y su expresión relativa. A modo de ejemplo: "Una vez que se reconoce que A baja porque B, con la cual se cambia, aumenta, aunque en el ínterin no se haya empleado menos trabajo en A, el principio general del valor, propuesto por ustedes, se desmorona ... Si él [Ricardo] reconoce que cuando aumenta el valor de A con respecto a B, mengua el valor de B en relación con A, queda minado el fundamento sobre el que asentó su gran tesis, a saber, que el valor de una mercancía está determinado siempre por el trabajo incorporado a ella; en efecto, si un cambio en el costo de A no sólo altera su propio valor con respecto a B, a la mercancía por la cual se cambia, sino también el valor de B en relación con A, aun cuando no haya ocurrido cambio alguno en la cantidad de trabajo requerida para producir a B, en tal caso no sólo se viene al suelo la doctrina según la cual la cantidad de trabajo empleada en un artículo regula el valor del mismo, sino también la que sostiene que es el costo de producción de un artículo lo que regula su valor". (J. Broadhurst, *Political Economy*, Londres, 1842, pp. 11, 14.)

Con el mismo derecho, el señor Broadhurst podría decir: Examinemos las fracciones 10/20, 10/50, 10/100, etc. El guarismo 10 permanece inalterado, y sin embargo su magnitud proporcional, su magnitud con respecto a los denominadores 20, 50, 100, decrece de manera constante. Se desmorona, por consiguiente, la gran tesis según la cual la magnitud de un número entero, como por ejemplo el 10, se "regula" por el número de las unidades que contiene.

el puesto de equivalente, su magnitud de valor en modo alguno se expresa en cuanto tal. En la ecuación de valor dicha magnitud sólo figura, por el contrario, como determinada cantidad de una cosa.

Por ejemplo: 40 varas de lienzo "valen" ...¿qué? 2 chaquetas. Como la clase de mercancías chaqueta desempeña aquí el papel de equivalente; como el valor de uso chaqueta frente al lienzo hace las veces de cuerpo del valor, basta con determinada cantidad de chaquetas para expresar una cantidad determinada de lienzo. Dos chaquetas, por ende, pueden expresar la magnitud de valor de 40 varas de lienzo, pero nunca podrán expresar su propia magnitud de valor, la magnitud del valor de las chaquetas. La concepción superficial de este hecho, o sea que en la ecuación de valorad equivalente revista siempre, únicamente, la forma de una cantidad simple de una cosa, de un valor de uso, ha inducido a Bailey, así como a muchos de sus precursores y continuadores, a ver en la expresión del valor una relación puramente cuantitativa. *La forma de equivalente de una mercancía*, por el contrario, no contiene *ninguna determinación cuantitativa del valor*.

La primera peculiaridad que salta a la vista cuando se analiza la forma de equivalente es que el valor de uso se convierte en la forma en que se manifiesta su contrario, el valor.

La forma natural de la mercancía se convierte en forma de valor. Pero obsérvese que ese quid pro quo [tomar una cosa por otra] sólo ocurre, con respecto a una mercancía B (chaqueta o trigo o hierro, etc.), en el marco de la relación de valor que la enfrenta con otra mercancía A cualquiera (lienzo, etc.); únicamente dentro de los límites de esa relación. Como ninguna mercancía puede referirse a sí misma como equivalente, y por tanto tampoco puede convertir a su propia corteza natural en expresión de su propio valor, tiene que referirse a otra mercancía como equivalente, o sea, hacer de la corteza natural de otra mercancía su propia forma de valor.

El ejemplo de una *medida* que se aplica a los cuerpos de las mercancías en cuanto tales cuerpos de mercancías, esto es, *en cuanto valores de uso*, nos dará una idea clara sobre el particular. Por ser un cuerpo, un *pan de azúcar gravita* y por tanto tiene determinado *peso*, pero no es posible ver o tocar el peso de ningún pan de azúcar. Tomemos diversos *trozos de hierro* cuyo peso haya sido previamente determinado. La forma corpórea del hierro, considerada en sí, de ningún modo es *forma de manifestación de la pesantez*, como tampoco lo es la forma del pan de azúcar. No obstante, para *expresar* el pan de azúcar *en cuanto peso*, lo insertamos en una *relación ponderal* con el hierro. En esta relación el hierro cuenta como cuerpo que *no representa nada más que peso*. Las cantidades de hierro, por consiguiente, sirven como medida ponderal del azúcar y, en su contraposición con el cuerpo azúcar, representan una *mera figura de la pesantez*, una *forma de manifestación de la pesantez*. El hierro desempeña ese papel tan sólo dentro de esa relación en la cual se le enfrenta el azúcar, o cualquier otro cuerpo cuyo peso se trate de hallar. Si esas dos cosas *no tuvieran peso*, no podrían entrar en dicha relación y *una de ellas, por ende, no estaría en condiciones de servir como expresión ponderal de la otra*. Si las echamos en la balanza, veremos que efectivamente ambas *en cuanto pesos son lo mismo*, y por tanto que, *en determinadas proporciones*, son también *equiponderantes*. Así como el *cuerpo férreo*, al estar opuesto en cuanto medida ponderal al pan de azúcar, *sólo* representa *pesantez*, en nuestra expresión de valor el *cuerpo de la chaqueta* no representa frente al lienzo más que valor.

No obstante, la analogía se interrumpe aquí. En la expresión ponderal del pan de azúcar, el hierro asume la representación de una propiedad natural común a ambos cuerpos: su pesantez, mientras que la chaqueta, en la expresión del valor del lienzo, simboliza una propiedad supranatural de ambas cosas: su valor, algo que es puramente social.

Cuando la forma relativa del valor de una mercancía, por ejemplo el lienzo, expresa su carácter de ser valor como algo absolutamente distinto de su cuerpo y de las propiedades de éste, por ejemplo como su carácter de ser igual a una chaqueta, esta expresión denota, por sí misma, que en ella se oculta una

relación social. Ocurre a la inversa con la forma de equivalente. Consiste ésta, precisamente, en que el cuerpo de una mercancía como la chaqueta, tal cual es, exprese valor y posea entonces por naturaleza forma de valor. Esto, sin duda, sólo tiene vigencia dentro de la relación de valor en la cual la mercancía lienzo se refiere a la mercancía chaqueta como equivalente²⁹. Pero como las propiedades de una cosa no surgen de su relación con otras cosas sino que, antes bien, simplemente se activan en esa relación, la chaqueta parece poseer también por naturaleza su forma de equivalente, su calidad de ser directamente intercambiable, así como posee su propiedad de tener peso o de retener el calor. De ahí lo enigmático de la forma de equivalente, que sólo hiere la vista burguesamente obtusa del economista cuando lo enfrenta, ya consumada, en el dinero. Procura él, entonces, encontrar la explicación que desvanezca el carácter místico del oro y la plata, para lo cual los sustituye por mercancías no tan deslumbrantes y recita, con regocijo siempre renovado, el catálogo de todo el populacho de mercancías que otrora desempeñaron el papel de equivalente mercantil. No vislumbra siquiera que la más simple expresión del valor, como 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, ya nos plantea, para que le demos solución, el enigma de la forma de equivalente.

El cuerpo de la mercancía que presta servicios de equivalente, cuenta siempre como encarnación de trabajo abstractamente humano y en todos los casos es el producto de un trabajo determinado útil, concreto. Este trabajo concreto, pues, se convierte en expresión de trabajo abstractamente humano. Si a la chaqueta, por ejemplo, se la considera como simple efectivización, al trabajo de sastrería que de hecho se efectiviza en él se lo tiene por mera forma de efectivización de trabajo abstractamente humano. Dentro de la expresión del valor del lienzo, la utilidad del trabajo sastreril no consiste en que produzca ropa, y por tanto también seres humanos, sino en que confeccione un cuerpo que se advierte que es valor, y por consiguiente una gelatina de trabajo humano, absolutamente indistinguible del trabajo objetivado en el valor del lienzo. Para crear tal espejo del valor, el propio trabajo de los sastres no debe reflejar nada más que su propiedad abstracta de ser trabajo humano.

Tanto bajo la forma del trabajo sastreril como bajo la del trabajo textil, se gasta fuerza de trabajo humana. Uno y otro trabajo, pues, poseen la propiedad general de ser trabajo humano y por consiguiente, en casos determinados como por ejemplo el de la producción de valores, sólo entran en consideración desde ese punto de vista. Nada de esto es misterioso. Pero en la expresión de valor de la mercancía, la cosa se invierte. Por ejemplo, para expresar que no es en su forma concreta como tejer que el tejer produce el valor del lienzo, sino en su condición general de trabajo humano, se le contraponen el trabajo sastreril, el trabajo concreto que produce el equivalente del lienzo, como la forma de efectivización tangible del trabajo abstractamente humano.

Es, pues, una segunda peculiaridad de la forma de equivalente, el hecho de que el trabajo concreto se convierta en la forma en que se manifiesta su contrario, el trabajo abstractamente humano.

Pero en tanto ese *trabajo concreto*, el de los *sastres*, oficia de simple expresión de trabajo humano indiferenciado, posee la forma de la igualdad con respecto a otro trabajo, al que se encierra en el lienzo, y es por tanto, aunque trabajo privado —como todos aquellos que producen mercancías—, trabajo en forma directamente social. Precisamente por eso se representa en un producto directamente intercambiable por otra mercancía. Por ende, una *tercera peculiaridad de la forma de equivalente* es que *el trabajo privado adopta la forma de su contrario, del trabajo bajo la forma directamente social*.

Las dos peculiaridades de la *forma de equivalente* analizadas en último lugar se vuelven aun más inteligibles si nos remitimos al gran investigador que analizó por vez primera la forma de valor, como tantas otras formas del pensar, de la sociedad y de la naturaleza. Nos referimos a Aristóteles.

²⁹ Con estas determinaciones reflejas ocurre algo peculiar. Este hombre, por ejemplo, es rey porque los otros hombres se comportan ante él como súbditos; éstos creen, al revés, que son súbditos porque él es rey.

Por de pronto, Aristóteles enuncia con claridad que la *forma dineraria* de la mercancía no es más que la *figura ulteriormente desarrollada de la forma simple del valor*, esto es, de la expresión que adopta el valor de una mercancía en otra mercancía cualquiera. Dice, en efecto:

"5 lechos = una casa"

"no difiere" de

"5 lechos = tanto o cuanto dinero"

Κλίναι πέντε ἀντί... ὄσου αἰ πέντε κλίνας

Aristóteles advierte además que la *relación de valor* en la que se encierra esta *expresión de valor*, implica a su vez el hecho de que la casa se *equipare cualitativamente* al lecho, y que sin tal igualdad de esencias no se podría establecer una relación recíproca, como magnitudes conmensurables, entre esas cosas que para nuestros sentidos son diferentes. "El intercambio", dice, "no podría darse *sin la igualdad*, la igualdad, a su vez, *sin la conmensurabilidad*" ("οὐτ ἰσοτης μὴ οὐσης συμμετρίας"). Pero aquí se detiene perplejo, y desiste de seguir analizando la forma del valor. "En verdad es *imposible*" ("τῆ μὲν οὖν ἀληθείᾳ ἀδύνατον") "que cosas tan heterogéneas sean conmensurables", esto es, *cualitativamente iguales*. Esta igualdad no puede ser sino algo extraño a la verdadera naturaleza de las cosas, y por consiguiente un mero "arbitrio para satisfacer la necesidad práctica".

El propio Aristóteles nos dice, pues, por falta de qué se malogra su análisis ulterior: por carecer del *concepto de valor*. ¿Qué es lo igual, es decir, cuál es la sustancia común que la casa *representa* para el lecho, en la expresión del valor de éste? Algo así "en verdad no puede existir", afirma Aristóteles. ¿Por qué? Contrapuesta al lecho, la casa representa *un algo igual*, en la medida en que esto representa en ambos —casa y lecho— algo que es efectivamente *igual*. Y eso es el *trabajo humano*.

Pero que bajo la forma de los valores mercantiles todos los trabajos se expresan como *trabajo humano* igual, y por tanto como *equivalentes*, era un resultado que no podía *alcanzar* Aristóteles partiendo de la forma misma del valor, porque la sociedad *griega* se fundaba en el *trabajo esclavo* y por consiguiente su *base natural* era la *desigualdad de los hombres y de sus fuerzas de trabajo*. El secreto de la expresión de valor, la igualdad y la *validez igual de todos los trabajos* por ser *trabajo humano en general*, y en la medida en que lo son, sólo podía ser descifrado cuando el concepto de la igualdad humana poseyera ya la firmeza de un prejuicio popular. Mas esto sólo es posible en una sociedad donde la *forma de mercancía* es la forma general que adopta el producto del trabajo, y donde, por consiguiente, la relación entre unos y otros hombres *como poseedores de mercancías* se ha convertido, asimismo, en la relación social dominante. El genio de Aristóteles brilla precisamente por *descubrir* en la *expresión del valor* de las mercancías una *relación de igualdad*. Sólo la limitación histórica de la sociedad en que vivía le impidió averiguar en qué consistía, "en verdad", *esa relación de igualdad*.

La forma simple de valor, en su conjunto

La forma simple de valor de una mercancía está contenida en su relación de valor con otra mercancía de diferente clase o en la relación de intercambio con la misma. El valor de la mercancía A se expresa cualitativamente en que la mercancía B es directamente intercambiable por la mercancía A. Cuantitativamente, se expresa en el hecho de que una determinada cantidad de la mercancía B es intercambiable por la cantidad dada de la mercancía A. En otras palabras: el valor de una mercancía se expresa de manera autónoma mediante su presentación como "valor de cambio". Si bien al comienzo de este capítulo dijimos, recurriendo a la terminología en boga, que la mercancía es valor de uso y valor de cambio, esto, hablando con precisión, era falso. La mercancía es valor de uso u objeto para el uso y

"valor". Se presenta como ese ente dual que es cuando su valor posee una forma de manifestación propia —la del valor de cambio—, distinta de su forma natural, pero considerada aisladamente nunca posee aquella forma: únicamente lo hace en la relación de valor o de intercambio con una segunda mercancía, de diferente clase. Si se tiene esto en cuenta, ese modo de expresión no hace daño y sirve para abreviar.

Nuestro análisis ha demostrado que la forma de valor o la expresión del valor de la mercancía surge de la naturaleza del valor mercantil, y que, por el contrario, el valor y la magnitud del valor no derivan de su forma de expresión en cuanto valor de cambio. Es ésta, sin embargo, la ilusión no sólo de los mercantilistas y de quienes en nuestros días quieren revivirlos, como Ferrier, Ganilh, etc.³⁰, sino también de sus antípodas, los modernos *commis-voyageurs* [agentes viajeros] librecambistas del tipo de Bastiat y consortes. Los mercantilistas otorgan el papel decisivo al aspecto cualitativo de la expresión del valor, y por ende a la forma de equivalente adoptada por la mercancía, forma que alcanza en el dinero su figura consumada; los modernos buhoneros del librecambio, obligados a desembarazarse de su mercancía al precio que fuere, subrayan por el contrario el aspecto cuantitativo de la forma relativa del valor. Para ellos, por consiguiente, no existe el valor ni la magnitud del valor de la mercancía si no es en la expresión que adopta en la relación de intercambio, o sea: solamente en el boletín diario de la lista de precios. El escocés Macleod, quien ha asumido el papel de engalanar con la mayor erudición posible las caóticas ideas de Lombard Street, constituye la lograda síntesis entre los supersticiosos mercantilistas y los ilustrados mercachifles del librecambio.

Al examen más en detalle la expresión de valor de la mercancía A, expresión contenida en su relación de valor con la mercancía B, vimos que dentro de la misma la forma natural de la mercancía A sólo cuenta como figura del valor de uso, y la forma natural de la mercancía B sólo como forma o figura del valor. La antítesis interna entre valor de uso y valor, oculta en la mercancía, se manifiesta pues a través de una antítesis externa, es decir a través de la relación entre dos mercancías, en la cual una de éstas, aquella cuyo valor ha de ser expresado, cuenta única y directamente como valor de uso, mientras que la otra mercancía, aquella *en la que* se expresa valor, cuenta única y directamente como valor de cambio. La forma simple de valor de una mercancía es, pues, la forma simple en que se manifiesta la antítesis, contenida en ella, entre el valor de uso y el valor.

Bajo todas las condiciones sociales el producto del trabajo es objeto para el uso, pero sólo una época de desarrollo históricamente determinada —aquella que presenta el trabajo gastado en la producción de un objeto útil como atributo "objetivo" de este último, o sea como su valor— transforma el producto del trabajo en mercancía. Se desprende de esto que la forma simple de valor de la mercancía es a la vez la forma mercantil simple adoptada por el producto del trabajo, y que, por tanto, el desarrollo de la forma de mercancía coincide también con el desarrollo de la forma de valor.

Se advierte a primera vista la insuficiencia de la forma simple de valor, de esa forma embrionaria que tiene que padecer una serie de metamorfosis antes de llegar a su madurez en la forma de precio.

La expresión del valor de la mercancía A en una mercancía cualquiera B no hace más que distinguir el valor de esa mercancía A de su propio valor de uso y, por consiguiente, sólo la incluye en una relación de intercambio con alguna clase singular de mercancías diferentes de ella misma, en vez de presentar su igualdad cualitativa y su proporcionalidad cuantitativa con todas las demás mercancías. A la *forma relativa simple de valor* adoptada por una mercancía, corresponde la *forma singular de equivalente* de otra mercancía. La chaqueta, por ejemplo, en la expresión relativa del valor del lienzo, sólo posee *forma de equivalente* o *forma de intercambiabilidad directa* con respecto a esa clase *singular* de mercancía, el lienzo.

³⁰ Nota a la 2ª edición. — F. L. A. Ferrier (sous-inspecteur des douanes [subinspector de aduanas]), *Du gouvernement considéré dans ses rapports avec le commerce*, Paris, 1805, y Charles Ganilh, *Des systèmes d'économie politique*, 2ª ed., Paris, 1821.

La forma singular de valor, no obstante, pasa por sí sola a una forma más plena. Es cierto que por intermedio de ésta, el valor de una mercancía A sólo puede ser expresado en una mercancía de *otra* clase. Sin embargo, para nada importa la clase a que pertenezca esa segunda mercancía: chaqueta, hierro, trigo, etc. Por tanto, según aquella mercancía entre en una *relación de valor* con esta o aquella clase de mercancías, surgirán *diversas expresiones simples del valor* de una y la misma mercancía³¹. El número de sus posibles expresiones de valor no queda limitado más que por el número de clases de mercancías que difieren de ella. Su expresión *singular aislada* del valor se transforma, por consiguiente, en la serie, siempre prolongable, de sus diversas expresiones simples de valor.

B. FORMA TOTAL O DESPLEGADA DE VALOR

z mercancía A = u mercancía B, o = V mercancía C, o = w mercancía D, o x = mercancía E, o etcétera

(20 varas de lienzo = 1 chaqueta, o 10 libras de té, o 40 libras de café, o 1 *quarter* de trigo, o 2 onzas de oro, o 1/2 tonelada de hierro, o etcétera)

La forma relativa de valor desplegada

El valor de una mercancía, por ejemplo el lienzo, queda expresado ahora en otros innumerables elementos del mundo de las mercancías. Todo cuerpo de una mercancía se convierte en espejo del *valor* del lienzo³². Por primera vez este mismo valor *se manifiesta* auténticamente *como una gelatina de trabajo humano indiferenciado*. El trabajo que lo constituye, en efecto, se ve presentado ahora *expresamente* como trabajo *equivalente a cualquier otro trabajo humano*, sea cual fuere la forma natural que éste posea, ya se objetive en chaqueta o trigo o hierro u oro, etc. Mediante su *forma del valor*, ahora el lienzo ya no se halla únicamente *en relación social* con una clase *singular* de mercancías, sino con el *mundo de las mercancías*. En cuanto mercancía, el lienzo es ciudadano de ese mundo. Al propio tiempo, en la serie *infinita* de sus expresiones esta implícito que el *valor* de las mercancías sea indiferente con respecto a *la forma particular del valor de uso* en que se manifiesta.

En la primera forma, *20 varas de lienzo = 1 chaqueta*, puede ser un hecho fortuito el que esas dos mercancías sean intercambiables en *determinada proporción cuantitativa*. En la segunda forma, por el contrario, salta enseguida a la vista un trasfondo esencialmente diferente de la manifestación fortuita, a la que determina. El valor del lienzo se mantiene invariable, ya se exprese en chaqueta o café o hierro, etc., en innumerables y distintas mercancías, pertenecientes a los poseedores más diversos. Caduca la relación fortuita entre dos poseedores individuales de mercancías. Se vuelve obvio que no es el intercambio el que regula la magnitud de valor de la mercancía, sino a la inversa la magnitud de valor de la mercancía la que rige sus relaciones de intercambio.

La forma particular de equivalente

En la expresión de valor del lienzo, toda mercancía —chaqueta, té, trigo, hierro, etc.— oficia de *equivalente* y, por lo tanto, de *cuerpo de valor*. La *forma natural determinada* de cada una de esas

³¹ Nota a la 2ª edición. — A modo de ejemplo: en Homero el valor de una cosa se ve expresado en una serie de objetos diferentes

³² De ahí que cuando el valor del lienzo se representa en chaquetas, se hable de su valor en chaquetas; de su valor en trigo, cuando se lo representa en trigo, etc. Cada una de esas expresiones indica que su valor es el que se pone de manifiesto en los valores de uso chaqueta, trigo, etc. "Como el valor de toda mercancía denota su relación en el intercambio, podemos hablar de él como . . . valor en trigo, valor en paño, según la mercancía con que se lo compare, y de ahí que existan mil distintos tipos de valor, tantos tipos de valor como mercancías hay en existencia, y todos son igualmente reales e igualmente nominales." (*A Critical Dissertation on the Nature, Measure, and Causes of Value; Chiefly in Reference to the Writings of Mr. Ricardo and his Followers. By the Author of Essays on the Formation... of Opinions*, Londres, 1825, p. 39.) Samuel Bailey, autor de esta obra anónima, que en su época provocó gran revuelo en Inglaterra, se imagina haber destruido, mediante esa referencia a las múltiples y diversas expresiones relativas del valor de una misma mercancía, toda definición del valor. Que Bailey, por lo demás, y pese a su estrechez, acertó a encontrar diversos puntos débiles de la teoría de Ricardo, lo demuestra el encono con que la escuela ricardiana lo hizo objeto de sus ataques, por ejemplo en la *Westminster Review*.

mercancías es ahora una *forma particular de equivalente*, junto a otras muchas. De igual modo, las *múltiples* clases de trabajos *útiles, concretos, determinados*, contenidos en los diversos cuerpos de las mercancías, hacen ahora las veces de otras tantas formas *particulares* de efectivización o de manifestación de trabajo *humano puro y simple*.

Deficiencias de la forma total o desplegada del valor

En primer lugar, la expresión *relativa* del valor de la mercancía es *incompleta*, porque la serie en que se representa no conoce término. El encadenamiento en que una ecuación de valor se eslabona con la siguiente, puede prolongarse indefinidamente mediante la inserción de cualquier nuevo tipo de mercancías que proporcione la materia para una nueva expresión de valor. En segundo lugar, constituye un mosaico abigarrado de expresiones de valor divergentes y heterogéneas. Y a la postre, si el *valor relativo de toda mercancía* se debe expresar en esa forma desplegada —como efectivamente tiene que ocurrir—, tenemos que la forma relativa de valor de toda mercancía será una serie infinita de expresiones de valor, *diferente* de la forma relativa de valor que adopta cualquier otra mercancía. Las deficiencias de la forma *relativa desplegada* de valor se reflejan en la *forma de equivalente* que a ella corresponde. Como la forma natural de cada clase singular de mercancías es aquí una *forma particular de equivalente* al lado de otras innumerables formas *particulares* de equivalente, únicamente existen *formas restringidas de equivalente*, cada una de las cuales *excluye* a las otras. De igual manera, el *tipo de trabajo útil, concreto, determinado*, contenido en cada equivalente particular de mercancías, no es más que una forma *particular*, y por tanto *no exhaustiva, de manifestación del trabajo humano*. Éste posee su forma plena o total de manifestación, es cierto, en el *conjunto global* de esas formas *particulares* de manifestarse. Pero carece, así, de una forma *unitaria* de manifestación.

La *forma relativa desplegada del valor* sólo se compone, sin embargo, de una suma de expresiones de valor relativas simples o *ecuaciones de la primera forma*, como:

$$20 \text{ varas de lienzo} = 1 \text{ chaqueta}$$

$$20 \text{ varas de lienzo} = 10 \text{ libras de té, etcétera.}$$

Pero cada una de esas igualdades también implica, recíprocamente, la ecuación idéntica:

$$1 \text{ chaqueta} = 20 \text{ varas de lienzo}$$

$$10 \text{ libras de té} = 20 \text{ varas de lienzo, etcétera.}$$

Efectivamente, cuando un hombre cambia su lienzo por otras muchas mercancías, y por ende *expresa el valor de aquél* en una serie de otras mercancías, necesariamente los otros muchos poseedores de mercancías también intercambian éstas por lienzo y, con ello, expresan *los valores* de sus diversas mercancías en *la misma tercera mercancía*, en lienzo. Si invertimos, pues, la serie: *20 varas de lienzo = 1 chaqueta, o 10 libras de té, o = etc.*, es decir, si expresamos la relación inversa, que conforme a la naturaleza de la cosa ya estaba contenida en la serie, tendremos:

C. FORMA GENERAL DE VALOR

1 Chaqueta	=	}	20 varas de lienzo
10 libras de té	=		
40 libras de café	=		
1 <i>quarter</i> de trigo	=		
1 onza de oro	=		
1/2 tonelada de hierro	=		
X mercancía A	=		
etcétera mercancía	=		

Carácter modificado de la forma de valor

Las mercancías representan ahora su valor 1) *de manera simple*, porque lo representan *en una sola mercancía*, y 2) *de manera unitaria*, porque lo representan en la misma mercancía. Su forma de valor es simple y común a todas y, por consiguiente, *general*.

Las formas I y II únicamente lograban expresar el valor de una mercancía como un algo diferente de su propio valor de uso o de su cuerpo.

La *primera* forma sólo daba lugar a ecuaciones de valor como, por ejemplo: 1 chaqueta = 20 varas de lienzo, 10 libras de té = 1/2 tonelada de hierro, etc. El valor de la chaqueta se expresa como algo igual al lienzo; el valor del té como algo igual al hierro, etc., pero lo que es igual al lienzo y lo igual al hierro —esas expresiones del valor de la chaqueta y del té— difieren tanto entre sí como el lienzo y el hierro. Es obvio que esta forma, en la práctica, sólo se da en los más tempranos comienzos, cuando los productos del trabajo se convierten en mercancías a través de un intercambio fortuito y ocasional.

La *segunda* forma distingue más cabalmente que la primera entre el valor de una mercancía y su propio valor de uso, ya que el valor de la chaqueta, por ejemplo, se contrapone aquí a su forma natural en todas las formas posibles: como igual al lienzo, al hierro, al té, etc.; como igual a todas las otras, pero nunca la chaqueta misma. Por otra parte, queda aquí directamente excluida toda expresión de valor común a las mercancías, puesto que en la expresión del valor de cada mercancía todas las demás sólo aparecen bajo la forma de equivalentes. La forma desplegada de valor ocurre de manera efectiva, por primera vez, cuando un producto del trabajo, por ejemplo las reses, ya no se intercambia excepcionalmente, sino de modo habitual, por otras mercancías diversas.

La *última* forma que se ha agregado expresa los valores del mundo mercantil en una y la misma especie de mercancías, separada de las demás, por ejemplo en el lienzo, y representa así los valores de todas las mercancías por medio de su igualdad con aquél. En cuanto igual al lienzo, el valor de cada mercancía no sólo difiere ahora de su propio valor de uso, sino de todo valor de uso, y precisamente por ello se lo expresa como lo que es común a ella y a todas las demás mercancías. Tan sólo esta forma, pues, relaciona efectivamente las mercancías entre sí en cuanto valores, o hace que aparezcan recíprocamente como valores de cambio.

Las dos formas precedentes expresan el valor de cada mercancía, ora en una sola mercancía de diferente clase con respecto a aquélla, ora en una serie de muchas mercancías que difieren de la primera. En ambos casos es, por así decirlo, un asunto privado de cada mercancía singular la tarea de darse una forma de valor, y cumple ese cometido sin contar con el concurso de las demás mercancías. Éstas desempeñan, con respecto a ella, el papel meramente pasivo de equivalentes. La forma general del valor, por el contrario, surge tan sólo como obra común del mundo de las mercancías. Una mercancía sólo alcanza la expresión general de valor porque, simultáneamente, todas las demás mercancías expresan su valor en

el mismo equivalente, y cada nueva clase de mercancías que aparece en escena debe hacer otro tanto. Se vuelve así visible que la objetividad del valor de las mercancías, por ser la mera "existencia social" de tales cosas, únicamente puede quedar expresada por la relación social omnilateral entre las mismas; la forma de valor de las mercancías, por consiguiente, tiene que ser una forma socialmente vigente.

Bajo la forma de lo igual al lienzo, todas las mercancías se manifiestan ahora no sólo como cualitativamente iguales, como valores en general, sino, a la vez, como magnitudes de valor comparables cuantitativamente. Como aquéllas ven reflejadas sus magnitudes de valor en un único material, en lienzo, dichas magnitudes de valor se reflejan recíprocamente, unas a otras. A modo de ejemplo: 10 libras de té = 20 varas de lienzo, y 40 libras de café = 20 varas de lienzo. Por tanto, 10 libras de té = 40 libras de café. O sea: en 1 libra de café sólo está encerrado $\frac{1}{4}$ de la sustancia de valor, del trabajo, que en 1 libra de té.

La forma de valor relativa general vigente en el mundo de las mercancías confiere a la mercancía equivalente segregada por él, al lienzo, el carácter de equivalente general. Su propia forma natural es la figura de valor común a ese mundo, o sea, el lienzo, intercambiable directamente por todas las demás mercancías. Su forma corpórea cuenta como encarnación visible, como crisálida social general de todo trabajo humano. Tejer, el trabajo particular que produce la tela, reviste a la vez una forma social general, la de la igualdad con todos los demás trabajos. Las ecuaciones innumerables de las que se compone la forma general de valor, igualan sucesivamente el trabajo efectivizado en el lienzo al trabajo contenido en otra mercancía, convirtiendo así el tejer en forma general de manifestación del trabajo humano, sea cual fuere. De esta suerte, el trabajo objetivado en el valor de las mercancías no sólo se representa negativamente, como trabajo en el que se hace abstracción de todas las formas concretas y propiedades útiles de los trabajos reales: su propia naturaleza positiva se pone expresamente de relieve. Él es la reducción de todos los trabajos reales al carácter, que les es común, de trabajo humano; al de gasto de fuerza humana de trabajo.

La forma general de valor, la cual presenta a los productos del trabajo como simple gelatina de trabajo humano indiferenciado, deja ver en su propia estructura que es la expresión social del mundo de las mercancías. Hace visible, de este modo, que dentro de ese mundo el carácter humano general del trabajo constituye su carácter específicamente social.

Relación de desarrollo entre la forma relativa de valor y la forma de equivalente

Al grado de desarrollo de la forma relativa del valor corresponde el grado de desarrollo de la forma de equivalente. Pero conviene tener en cuenta que *el desarrollo de la segunda no es más que expresión y resultado del desarrollo alcanzado por la primera.*

La *forma relativa simple*, o aislada, del valor de una mercancía convierte a otra mercancía en un equivalente singular. La forma desplegada del valor relativo, esa expresión del valor de una mercancía en todas las demás mercancías, imprime a éstas la forma de equivalentes particulares de diferentes clases. Finalmente, una clase particular de mercancías adopta la forma de equivalente general, porque todas las demás mercancías la convierten en el material de su forma de valor general y unitaria.

Pero en el mismo grado en que se desarrolla la forma de valor en general, se *desarrolla* también la *antítesis* entre sus dos polos: *la forma relativa de valor y la forma de equivalente.*

Ya la primera forma —20 varas de lienzo = 1 chaqueta— contiene esa antítesis, pero no la establece como algo fijo. Según se lea esa ecuación de adelante hacia atrás o de atrás hacia adelante, cada una de las mercancías que ofician de términos, el lienzo y la chaqueta, se encuentra igualmente ora en la forma relativa de valor, ora en la forma de equivalente. Aquí todavía cuesta trabajo fijar la antítesis polar.

En la forma II, sólo *una clase de mercancía puede desplegar plenamente su valor relativo*, o, en otras palabras, sólo ella misma posee una *forma relativa de valor desplegada*, porque, y en cuanto, todas

las demás mercancías se le contraponen bajo la forma de equivalente. Ya no es factible aquí invertir los términos de la ecuación de valor —como 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, o = 10 libras de té, o = 1 *quarter* de trigo, etc.— sin modificar su carácter de conjunto, convirtiéndola de forma total del valor en forma general del mismo.

La última forma, la III, ofrece finalmente al *mundo de las mercancías la forma relativa social-general de valor* porque, y en cuanto, todas las mercancías pertenecientes a ese mundo, con una sola excepción, *se ven excluidas de la forma general de equivalente*. Una mercancía, el lienzo, reviste pues la forma de intercambiabilidad directa por todas las demás mercancías, o la forma directamente social, porque, y en cuanto, todas las demás no revisten dicha forma³³.

A la inversa, la mercancía que figura como equivalente general queda excluida de la *forma de valor relativa unitaria*, y por tanto *general, propia del mundo de las mercancías*. Si el lienzo, esto es, cualquier mercancía que se encuentre en la forma general de equivalente, hubiera de participar a la vez en la *forma relativa general de valor*, tendría que *servir ella misma de equivalente*. Tendríamos entonces que 20 varas de lienzo = 20 varas de lienzo, una tautología que no expresa valor ni magnitud de valor. Para *expresar el valor relativo del equivalente general*, antes bien, hemos de invertir la forma III. Dicho equivalente general no comparte con las demás mercancías la forma relativa de valor, sino que *su valor* se expresa *relativamente* en la *serie infinita de todos los demás cuerpos de mercancías*. De este modo, la *forma relativa desplegada de valor*, o forma II, se presenta ahora como *la forma relativa y específica de valor* que es propia de la *mercancía equivalente*.

Transición de la forma general de valor a la forma de dinero

La *forma de equivalente general* es una *forma de valor* en general. Puede adoptarla, por consiguiente, *cualquier* mercancía. Por otra parte, una mercancía sólo se encuentra en la forma de equivalente general (forma III) porque *todas las demás mercancías la han separado de sí mismas, en calidad de equivalente*, y en la medida en que ello haya ocurrido. Y tan sólo a partir del instante *en que esa separación se circunscribe* definitivamente a una clase *específica* de mercancías, la *forma relativa unitaria* de valor propia del mundo de las mercancías adquiere *consistencia objetiva y vigencia social general*.

La clase *específica* de mercancías con cuya *forma natural se fusiona socialmente la forma de equivalente*, deviene *mercancía dinerada* o funciona como *dinero*. Llega a ser su *función social específica*, y por lo tanto *su monopolio social*, desempeñar *dentro del mundo de las mercancías* el papel de equivalente general. Históricamente, ese sitio privilegiado lo conquistó una mercancía determinada, una de las que en la forma II figuran como *equivalente particular* del lienzo y en la forma III expresan conjuntamente su *valor relativo* en el lienzo: el *oro*. Por consiguiente, si en la forma III reemplazamos la mercancía lienzo por la mercancía oro, tendremos lo siguiente:

³³ En realidad, la forma de intercambiabilidad directa general de ningún modo revela a simple vista que se trate de una forma mercantil antitética, tan inseparable de la forma de intercambiabilidad no directa como el carácter positivo de un polo magnético lo es del carácter negativo del otro polo. Cabría imaginarse, por consiguiente, que se podría grabar en todas las mercancías, a la vez, la impronta de ser directamente intercambiables, tal como cabría conjeturar que es posible convertir a todo católico en el papa. Para el pequeño burgués, que ve en la producción de mercancías el *nec plus ultra* [extremo insuperable] de la libertad humana y de la independencia individual, sería muy apetecible, naturalmente, que se subsanaran los *abusos* ligados a esa forma, y entre ellos también el hecho de que las mercancías no sean *directamente intercambiables*. La lucubración de esta utopía de filisteos constituye el socialismo de Proudhon, a quien, como he demostrado en otra parte, ni siquiera cabe el mérito de la originalidad, ya que dicho socialismo fue desarrollado mucho antes que él, y hartó mejor, por Gray, Bray y otros. Lo cual no impide que esa sabiduría, bajo el nombre de "science" [ciencia], haga estragos en ciertos círculos. Ninguna escuela ha hecho más alardes con la palabra "science" que la prudoniana, pues "cuando faltan las ideas, acude justo a tiempo una palabra".

D. FORMA DE DINERO

20 varas de lienzo	=	}	2 onzas de oro
1 chaqueta	=		
10 libras de te	=		
40 libras de café	=		
1 quarter de trigo	=		
1/2 tonelada de hierro	=		
X mercancía A	=		

En el tránsito de la forma I a la II, de la forma II a la III tienen lugar *variaciones esenciales*. La forma IV, por el contrario, no se distingue en nada de la III, si no es en que ahora, en vez del lienzo, es el oro el que reviste la forma de equivalente general. En la forma IV el oro es lo que en la III era el lienzo: *equivalente general*. El progreso consiste tan sólo en que ahora la *forma de intercambiabilidad general directa*, o la forma de *equivalente general*, se ha *soldado* de modo definitivo, por la costumbre social, con la *específica forma natural* de la mercancía oro.

Si el oro se enfrenta a las otras mercancías sólo como *dinero*, ello se debe a que anteriormente se contraponía a ellas *como mercancía*. Al igual que todas las demás mercancías, el oro funcionó también *como equivalente*, sea como equivalente *singular* en actos de intercambio aislados, sea como *equivalente particular* junto a otras mercancías que también desempeñaban ese papel. Poco a poco, en ámbitos más restringidos o más amplios, comenzó a funcionar como *equivalente general*. No bien conquista el monopolio de este sitio en la *expresión del valor correspondiente al mundo de las mercancías*, se transforma en *mercancía dineraria*, y sólo a partir del momento en que *ya se ha convertido en tal mercancía dineraria*, la forma IV se distingue de la III, o bien la *forma general de valor* llega a convertirse en la *forma de dinero*.

La *expresión relativa simple del valor de una mercancía*, por ejemplo del lienzo, en la mercancía que ya funciona como *mercancía dineraria*, por ejemplo en el oro, es la *forma de precio*. La "forma de precio", en el caso del lienzo será, por consiguiente:

$$20 \text{ varas de lienzo} = 2 \text{ onzas de oro}$$

o bien, si la denominación monetaria de dos onzas de oro es dos libras esterlinas,

$$20 \text{ varas de lienzo} = 2 \text{ libras esterlinas.}$$

La dificultad que presenta el concepto de la forma de dinero se reduce a comprender la forma de equivalente general, o sea la forma general de valor, la forma III. Ésta se resuelve a su vez en la II, la forma desplegada del valor, y su *elemento constitutivo* es la forma I: *20 varas de lienzo = 1 chaqueta*, o $x \text{ mercancía A} = y \text{ mercancía B}$. La forma simple de la mercancía es, por consiguiente, el germen de la forma de dinero.

El carácter fetichista de la mercancía y su secreto

A primera vista, una *mercancía* parece ser una cosa trivial, de comprensión inmediata. Su análisis demuestra que es un objeto endemoniado, rico en sutilezas metafísicas y reticencias teológicas. En cuanto *valor de uso*, nada de misterioso se oculta en ella, ya la consideremos desde el punto de vista de que merced a sus propiedades satisface necesidades humanas, o de que no adquiere esas propiedades sino en cuanto *producto* del trabajo humano. Es de claridad meridiana que el hombre, mediante su actividad, altera las formas de las materias naturales de manera que le sean útiles. Se modifica la forma de la madera, por ejemplo, cuando con ella se hace una mesa. No obstante, la mesa sigue siendo madera, una cosa ordinaria, sensible. Pero no bien entra en escena *como mercancía*, se trasmuta en cosa sensorialmente

suprasensible. No sólo se mantiene tiesa apoyando sus patas en el suelo, sino que se pone de cabeza frente a todas las demás mercancías y de su testa de palo brotan quimeras mucho más caprichosas que si, por libre determinación, se lanzara a bailar³⁴

El carácter místico de la mercancía no deriva, por tanto, de su valor de uso. Tampoco proviene del contenido de las determinaciones *de valor*. En primer término, porque por diferentes que sean los trabajos útiles o actividades productivas, constituye una verdad, desde el punto de vista *fisiológico*, que se trata de funciones del organismo *humano*, y que todas esas funciones, sean cuales fueren su contenido y su forma, son en esencia *gasto* de cerebro, nervio, músculo, órgano sensorio, etc., *humanos*. En segundo lugar, y en lo tocante a lo que sirve de fundamento para determinar las magnitudes de valor, esto es, a la *duración* de aquel gasto o a la *cantidad* del trabajo, es posible distinguir hasta sensorialmente la *cantidad* del trabajo de su *calidad*. En todos los tipos de sociedad necesariamente hubo de interesar al hombre el *tiempo* de trabajo que insume la producción de los medios de subsistencia, aunque ese interés no fuera uniforme en los diversos estadios del desarrollo³⁵. Finalmente, tan pronto como los hombres trabajan unos para otros, su trabajo adquiere también una forma *social*.

¿De dónde brota, entonces, el carácter enigmático que distingue al producto del trabajo no bien asume la *forma de mercancía*? Obviamente, de esa forma misma. La igualdad de los trabajos humanos adopta la forma material de la igual objetividad de valor de los productos del trabajo; la medida del gasto de fuerza de trabajo humano por su duración, cobra la forma de la magnitud del valor que alcanzan los productos del trabajo; por último, las relaciones entre los productores, en las cuales se hacen efectivas las determinaciones sociales de sus trabajos, revisten la forma de una relación social entre los productos del trabajo.

Lo misterioso de la forma mercantil consiste sencillamente, pues, en que la misma refleja ante los hombres el carácter social de su propio trabajo como caracteres objetivos inherentes a los productos del trabajo, como propiedades sociales naturales de dichas cosas, y, por ende, en que también refleja la relación social que media entre los productores y el trabajo global, como una relación social entre los objetos, existente al margen de los productores. Es por medio de este *quid pro quo* [tomar una cosa por otra] como los productos del trabajo se convierten en mercancías, en cosas sensorialmente suprasensibles o sociales. De modo análogo, la impresión luminosa de una cosa sobre el nervio óptico no se presenta como excitación subjetiva de ese nervio, sino como forma objetiva de una cosa situada fuera del ojo. Pero en el acto de ver se proyecta efectivamente luz desde una cosa, el objeto exterior, en otra, el ojo. Es una relación física entre cosas físicas. Por el contrario, la forma de mercancía y la relación de valor entre los productos del trabajo en que dicha forma se representa, no tienen absolutamente nada que ver con la naturaleza física de los mismos ni con las relaciones, propias de cosas, que se derivan de tal naturaleza. Lo que aquí adopta, para los hombres, la forma fantasmagórica de una relación entre cosas, es sólo la relación social determinada existente entre aquéllos. De ahí que para hallar una analogía pertinente debamos buscar amparo en las neblinosas comarcas del mundo religioso. En éste los productos de la mente humana parecen figuras autónomas, dotadas de vida propia, en relación unas con otras y con los hombres. Otro tanto ocurre en el mundo de las mercancías con los productos de la mano humana. A esto llamo el fetichismo que se adhiere a los productos del trabajo no bien se los produce como mercancías, y que es inseparable de la producción mercantil.

³⁴ Recuérdese que China y las mesas comenzaron a danzar cuando todo el resto del mundo parecía estar sumido en el reposo... pour encourager les autres [para alentar a los demás].

³⁵ Nota a la 2ª edición. — Entre los antiguos germanos la extensión de un *Morgen** (de 25 a 30 áreas) de tierra se calculaba por el trabajo de una jornada, y por eso al *Morgen* se lo denominaba *Tagwerk* [trabajo de un día] (también *Tagwanne* [aventar un día]) (*júntale* o *jitrnalis*, *térta jurnalis*, *jornalis* o *diurnalis*), *Mannwerk* [trabajo de un hombre], *Mannskraft* [fuerza de un hombre], *Mannsmaad* [siega de un hombre], *Mannshauet* [tala de un hombre], etc. Véase Georg Ludwig von Maurer, *Einleitung zur Geschichte der Mark-, Hof-, itsw. Verfassung*, Munich, 1854, p. 129 y s.

Ese carácter fetichista del mundo de las mercancías se origina, como el análisis precedente lo ha demostrado, en la peculiar índole social del trabajo que produce mercancías.

Si los objetos para el uso se convierten en mercancías, ello se debe únicamente a que son *productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros*. El complejo de estos trabajos privados es lo que constituye el trabajo social global. Como los productores no entran en contacto social hasta que intercambian los productos de su trabajo, los atributos específicamente sociales de esos trabajos privados no se manifiestan sino en el marco de dicho intercambio. O en otras palabras: de hecho, los trabajos privados no alcanzan realidad como partes del trabajo social en su conjunto, sino por medio de las relaciones que el intercambio establece entre los productos del trabajo y, a través de los mismos, entre los productores. A éstos, por ende, las relaciones sociales entre sus trabajos privados se les *ponen de manifiesto* como lo que son, vale decir, no como relaciones directamente sociales trabadas entre las personas mismas, en sus trabajos, sino por el contrario como *relaciones propias de cosas* entre las personas y *relaciones sociales entre las cosas*.

Es sólo en su intercambio donde los productos del trabajo adquieren una objetividad de valor, socialmente uniforme, separada de su objetividad de uso, sensorialmente diversa. Tal escisión del producto laboral en cosa útil y cosa de valor sólo se efectiviza, en la práctica, cuando el intercambio ya ha alcanzado la extensión y relevancia suficientes como para que se produzcan cosas útiles destinadas al intercambio, con lo cual, pues, ya en su producción misma se tiene en cuenta el carácter de valor de las cosas. A partir de ese momento los trabajos privados de los productores adoptan de manera efectiva un doble carácter social. Por una parte, en cuanto trabajos útiles determinados, tienen que satisfacer una necesidad social determinada y con ello probar su eficacia como partes del trabajo global, del sistema natural caracterizado por la división social del trabajo. De otra parte, sólo satisfacen las variadas necesidades de sus propios productores, en la medida en que todo trabajo privado particular, dotado de utilidad, es pasible de intercambio por otra clase de trabajo privado útil, y por tanto le es equivalente. La *igualdad de trabajos toto coelo* [totalmente] *diversos* sólo puede consistir en una *abstracción de su desigualdad real*, en la reducción al carácter común que poseen en cuanto *gasto de fuerza humana de trabajo, trabajo* abstractamente *humano*. El cerebro de los productores privados refleja ese doble carácter social de sus trabajos privados solamente en las formas que se manifiestan en el movimiento práctico, en el intercambio de productos: el carácter socialmente útil de sus trabajos privados, pues, sólo lo refleja bajo la forma de que el producto del trabajo tiene que ser útil, y precisamente serlo para otros; el carácter social de la igualdad entre los diversos trabajos, sólo bajo la forma del carácter de valor que es común a esas cosas materialmente diferentes, los productos del trabajo.

Por consiguiente, el que los hombres relacionen entre sí como *valores* los productos de su trabajo no se debe al hecho de que tales cosas cuenten para ellos como *meras envolturas materiales* de trabajo homogéneamente humano. A la inversa. Al equiparar *entre sí* en el cambio como *valores* sus *productos* heterogéneos, equiparan recíprocamente sus diversos trabajos como trabajo humano. No lo saben, pero lo *hacen*³⁶. El valor, en consecuencia, no lleva escrito en la frente *lo que* es. Por el contrario, transforma a todo producto del trabajo en un jeroglífico social. Más adelante los hombres procuran descifrar el sentido del jeroglífico, desentrañar el misterio de su propio producto social, ya que la determinación de los objetos para el uso como *valores* es producto social *suyo* a igual título que el lenguaje. El descubrimiento científico ulterior de que los productos del trabajo, en la medida en que son valores, constituyen meras expresiones, con el carácter de cosas, del trabajo humano empleado en su producción, inaugura una época en la historia de la evolución humana, pero en modo alguno desvanece la apariencia de objetividad que envuelve a los atributos sociales del trabajo. Un hecho que sólo tiene vigencia para esa forma particular de producción,

³⁶ Nota a la 2ª edición. — Por eso, cuando Galiani dice: el valor es una relación entre personas —"la ricchezza è una ragione tra due persone"— habría debido agregar: una relación oculta bajo una envoltura de cosa. (Galiani, *Della moneta*, col. Custodi cit., Milán, 1803, parte moderna, t. III, p. 221.)

para la producción de mercancías —a saber, que el carácter específicamente social de los trabajos privados independientes consiste en su igualdad en cuanto trabajo humano y asume la forma del carácter de valor de los productos del trabajo—, tanto antes como después de aquel descubrimiento se presenta como igualmente definitivo ante quienes están inmersos en las relaciones de la producción de mercancías, así como la descomposición del aire en sus elementos, por parte de la ciencia, deja incambiada la forma del aire en cuanto forma de un cuerpo físico.

Lo que interesa ante todo, en la práctica, a quienes intercambian mercancías es saber cuánto producto ajeno obtendrán por el producto propio; en qué proporciones, pues, se intercambiarán los productos. No bien esas proporciones, al madurar, llegan a adquirir cierta fijeza consagrada por el uso, parecen deber su origen a la naturaleza de los productos del trabajo, de manera que por ejemplo una tonelada de hierro y dos onzas de oro valen lo mismo, tal como una libra de oro y una libra de hierro pesan igual por más que difieran sus propiedades físicas y químicas. En realidad, el carácter de valor que presentan los productos del trabajo, no se consolida sino por hacerse efectivos en la práctica como magnitudes de valor. Estas magnitudes cambian de manera constante, independientemente de la voluntad, las previsiones o los actos de los sujetos del intercambio. Su propio movimiento social posee para ellos la forma de un movimiento de cosas bajo cuyo control se encuentran, en lugar de controlarlas. Se requiere una producción de mercancías desarrollada de manera plena antes que brote, a partir de la experiencia misma, la comprensión científica de que los trabajos privados —ejercidos independientemente los unos de los otros pero sujetos a una interdependencia multilateral en cuanto *ramas de la división social del trabajo que se originan naturalmente*— son reducidos en todo momento a su medida de proporción social porque en las *relaciones de intercambio entre sus productos*, fortuitas y siempre fluctuantes, el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los mismos se impone de modo irresistible como *ley natural* reguladora, tal como por ejemplo se impone la ley de la gravedad cuando a uno se le cae la casa encima³⁷. La determinación de las magnitudes de valor por el tiempo de trabajo, pues, es un misterio oculto bajo los movimientos manifiestos que afectan a los valores relativos de las mercancías. Su desciframiento borra la apariencia de que la determinación de las magnitudes de valor alcanzadas por los productos del trabajo es meramente fortuita, pero en modo alguno elimina su forma de cosa.

La reflexión en torno a las formas de la vida humana, y por consiguiente el análisis científico de las mismas, toma un camino opuesto al seguido por el desarrollo real. Comienza *post festum* [después de los acontecimientos] y, por ende, disponiendo ya de los resultados últimos del proceso de desarrollo. Las formas que ponen la impronta de mercancías a los productos del trabajo y por tanto están presupuestas a la circulación de mercancías, poseen ya la fijeza propia de formas naturales de la vida social, antes de que los hombres procuren dilucidar no el carácter histórico de esas formas —que, más bien, ya cuentan para ellos como algo inmutable— sino su contenido. De esta suerte, fue sólo el análisis de los precios de las mercancías lo que llevó a la determinación de las magnitudes del valor; sólo la expresión colectiva de las mercancías en dinero, lo que indujo a fijar su carácter de valor. Pero es precisamente esa forma acabada del mundo de las mercancías —la forma de dinero— la que vela de hecho, en vez de revelar, el carácter social de los trabajos privados, y por tanto las relaciones sociales entre los trabajadores individuales. Si digo que la chaqueta, los botines, etc., se vinculan con el lienzo como con la encarnación general de trabajo humano abstracto, salta a la vista la insensatez de tal modo de expresarse. Pero cuando los productores de chaquetas, botines, etc., refieren esas mercancías al lienzo —o al oro y la plata, lo que en nada modifica la cosa— como equivalente general, la relación entre sus trabajos privados y el trabajo social en su conjunto se les presenta exactamente bajo esa forma insensata.

³⁷ "¿Qué pensar de una ley que sólo puede imponerse a través de revoluciones periódicas? No es sino una *ley natural*, fundada en la inconciencia de quienes están sujetos a ella." (Friedrich Engels, *Umriss zu einer Kritik der Nationalökonomie*, en *Deutsch-Französische Jahrbücher*, ed. por Arnold Ruge y Karl Marx, Paris, 1844.)

Formas semejantes constituyen precisamente las *categorías* de la economía burguesa. Se trata de formas del pensar socialmente válidas, y por tanto objetivas, para las relaciones de producción que caracterizan ese modo de producción social *históricamente determinado*: la producción de mercancías. Todo el misticismo del mundo de las mercancías, toda la magia y la fantasmagoría que nimban los productos del trabajo fundados en la producción de mercancías, se esfuma de inmediato cuando emprendemos camino hacia otras formas de producción.

Como la economía política es afecta a las robinsonadas³⁸, hagamos primeramente que Robinsón comparezca en su isla. Frugal, como lo es ya de condición, tiene sin embargo que satisfacer diversas necesidades y, por tanto, ejecutar *trabajos útiles de variada índole*: fabricar herramientas, hacer muebles, domesticar llamas, pescar, cazar, etcétera. De rezos y otras cosas por el estilo no hablemos aquí, porque a nuestro Robinsón esas actividades le causan placer y las incluye en sus esparcimientos. Pese a la diversidad de sus funciones productivas sabe que no son más que distintas formas de actuación del mismo Robinsón, es decir, nada más que diferentes modos del trabajo *humano*. La necesidad misma lo fuerza a distribuir concienzudamente su *tiempo* entre sus diversas funciones. Que una ocupe más espacio de su actividad global y la otra menos, depende de la mayor o menor dificultad que haya que superar para obtener el efecto útil propuesto. La experiencia se lo inculca, y nuestro Robinsón, que del naufragio ha salvado el reloj, libro mayor, tinta y pluma, se pone, como buen inglés, a llevar la contabilidad de sí mismo. Su inventario incluye una nómina de los objetos útiles que él posee, de las *diversas* operaciones requeridas para su producción y por último del *tiempo de trabajo* que, término medio, le insume elaborar determinadas cantidades de esos diversos productos. Todas las relaciones entre Robinsón y las cosas que configuran su riqueza, creada por él, son tan sencillas y transparentes que hasta el mismo señor Max Wirth, sin esforzar mucho el magín, podría comprenderlas. Y, sin embargo, quedan contenidas en ellas todas las determinaciones esenciales del *valor*.

Trasladémonos ahora de la radiante ínsula de Robinsón a la tenebrosa Edad Media europea. En lugar del hombre independiente nos encontramos con que aquí todos están ligados por lazos de dependencia: siervos de la gleba y terratenientes, vasallos y grandes señores, seglares y clérigos. La dependencia personal caracteriza tanto las relaciones sociales en que tiene lugar la producción material como las otras esferas de la vida estructuradas sobre dicha producción. Pero precisamente porque las relaciones personales de dependencia constituyen la base social dada, los trabajos y productos no tienen por qué asumir una forma fantástica diferente de su realidad. Ingresan al mecanismo social en calidad de servicios directos y prestaciones en especie. La forma natural del trabajo, su particularidad, y no, como sobre la base de la producción de mercancías, su generalidad, es lo que aquí constituye la forma directamente social de aquél. La prestación personal servil se mide por el tiempo, tal cual se hace con el trabajo que produce mercancías, pero ningún siervo ignora que se trata de determinada cantidad de su fuerza de trabajo personal, gastada por él al servicio de su señor. El diezmo que le entrega al cura es más diáfano que la bendición del clérigo. Sea cual fuere el juicio que nos merezcan las máscaras que aquí se ponen los hombres al desempeñar sus respectivos papeles, el caso es que las relaciones sociales existentes entre las personas en sus trabajos se ponen de manifiesto como sus propias relaciones personales y no aparecen disfrazadas de relaciones sociales entre las cosas, entre los productos del trabajo.

Para investigar el trabajo colectivo, vale decir, directamente socializado, no es necesario que nos remontemos a esa forma natural y originaria del mismo que se encuentra en los umbrales históricos de

³⁸ Nota a la 2ª edición. — Tampoco Ricardo está exento de robinsonadas. "Hace que de inmediato el pescador y el cazador primitivos cambien la pesca y la caza como si fueran poseedores de mercancías, en proporción al tiempo de trabajo objetivado en esos valores de cambio. En esta ocasión incurre en el anacronismo de que el pescador y el cazador primitivos, para calcular la incidencia de sus instrumentos de trabajo, echen mano a las tablas de anualidades que solían usarse en la Bolsa de Londres en 1817. Al parecer, la única forma de sociedad que fuera de la burguesa conoce Ricardo son los "paralelogramos del señor Owen" (K. Marx, *Zur Kritik...*, pp. 38, 39.)

todos los pueblos civilizados³⁹. Un ejemplo más accesible nos lo ofrece la industria patriarcal, rural, de una familia campesina que para su propia subsistencia produce cereales, ganado, hilo, lienzo, prendas de vestir, etc. Estas cosas diversas se hacen presentes enfrentándose a la familia en cuanto productos varios de su trabajo familiar, pero no enfrentándose recíprocamente como mercancías. Los diversos trabajos en que son generados esos productos —cultivar la tierra, criar ganado, hilar, tejer, confeccionar prendas— en su forma natural son funciones sociales, ya que son funciones de la familia y ésta practica su propia división natural del trabajo, al igual que se hace en la producción de mercancías. Las diferencias de sexo y edad, así como las condiciones naturales del trabajo, cambiante con la sucesión de las estaciones, regulan la distribución de éste dentro de la familia y el tiempo de trabajo de los diversos miembros de la misma. Pero aquí el gasto de fuerzas individuales de trabajo, medido por la duración, se pone de manifiesto desde un primer momento como determinación social de los trabajos mismos, puesto que las fuerzas individuales de trabajo sólo actúan, desde su origen, como órganos de la fuerza de trabajo colectiva de la familia.

Imaginémonos finalmente, para variar, una asociación de hombres libres que trabajen con medios de producción colectivos y empleen, conscientemente, sus muchas fuerzas de trabajo individuales como una fuerza de trabajo social. Todas las determinaciones del trabajo de Robinsón se reiteran aquí, sólo que de *manera social*, en vez de *individual*. Todos los productos de Robinsón constituían su producto exclusivamente personal y, por tanto, directamente objetos de uso *para* sí mismo. El producto todo de la asociación es un producto *social*. Una parte de éste presta servicios de nuevo como medios de producción. No deja de ser social. Pero los miembros de la asociación consumen otra parte en calidad de medios de subsistencia. Es necesario, pues, *distribuirla* entre los mismos. El *tipo* de esa distribución variará con el tipo particular del propio organismo social de producción y según el correspondiente nivel histórico de desarrollo de los productores. A los meros efectos de mantener el paralelo con la producción de mercancías, supongamos que la participación de cada productor en los medios de subsistencia esté determinada por su *tiempo de trabajo*. Por consiguiente, el tiempo de trabajo desempeñaría un papel doble. Su distribución, socialmente planificada, regulará la proporción adecuada entre las varias funciones laborales y las diversas necesidades. Por otra parte, el tiempo de trabajo servirá a la vez como medida, de la participación individual del productor en el trabajo común, y también, por ende, de la parte individualmente consumible del producto común. Las relaciones sociales de los hombres con sus trabajos y con los productos de éstos, siguen siendo aquí diáfana y sencillas, tanto en lo que respecta a la producción como en lo que atañe a la distribución.

Para una sociedad de productores de mercancías, cuya relación social general de producción consiste en comportarse frente a sus productos como ante *mercancías*, o sea *valores*, y en relacionar entre sí sus trabajos privados, bajo esta forma *de cosas*, como *trabajo humano indiferenciado*, la forma de religión más adecuada es el *cristianismo*, con su culto del hombre abstracto, y sobre todo en su desenvolvimiento burgués, en el protestantismo, deísmo, etc. En los modos de producción paleoasiático, antiguo, etc., la transformación de los productos en mercancía y por tanto la existencia de los hombres como productores de mercancías, desempeña un papel subordinado, que empero se vuelve tanto más relevante cuanto más entran las entidades comunitarias en la fase de su decadencia. Verdaderos pueblos mercantiles sólo existían en los intermundos del orbe antiguo, cual los dioses de Epicuro, o como los judíos en los poros de la sociedad polaca. Esos antiguos organismos sociales de producción son muchísimo más sencillos y transparentes que los burgueses, pero o se fundan en la inmadurez del hombre individual, aún no liberado

³⁹ Nota a la 2ª edición. — "Es un preconcepto ridículo, de muy reciente difusión, el de que la forma de la propiedad común *naturalmente originada* sea específicamente eslava, y hasta rusa en exclusividad. Es la forma primitiva cuya existencia podemos verificar entre los romanos, germanos, celtas, y de la cual encontramos aun hoy, entre los indios, un muestrario completo con los especímenes más variados, aunque parte de ellos en ruinas. Un estudio más concienzudo de las formas de propiedad común asiáticas, y especialmente de las índicas, demostraría cómo de las formas diversas de la propiedad común natural resultan diferentes formas de disolución de ésta. Así, por ejemplo, los diversos tipos originarios de la propiedad privada romana y germánica pueden ser deducidos de las diversas formas de la propiedad común en la India." {*Ibidem*, p. 10.)

del cordón umbilical de su conexión natural con otros integrantes del género, o en relaciones directas de dominación y servidumbre. Están condicionados por un bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo y por las relaciones correspondientemente restringidas de los hombres dentro del proceso material de producción de su vida, y por tanto entre sí y con la naturaleza. Esta restricción real se refleja de un modo ideal en el culto a la naturaleza y en las religiones populares de la Antigüedad. El *reflejo religioso* del mundo real únicamente podrá desvanecerse cuando las circunstancias de la vida práctica, cotidiana, representen para los hombres, día a día, relaciones diáfananamente racionales, entre ellos y con la naturaleza. La figura del proceso social de vida, esto es, del proceso material de producción, sólo perderá su místico velo neblinoso cuando, como producto de hombres libremente asociados, éstos la hayan sometido a su control planificado y consciente. Para ello, sin embargo, se requiere una base material de la sociedad o una serie de condiciones materiales de existencia, que son a su vez, ellas mismas, el producto natural de una prolongada y penosa historia evolutiva.

Ahora bien, es indudable que la economía política ha analizado, aunque de manera incompleta⁴⁰, el valor y la magnitud de valor y descubierto el contenido oculto en esas formas. Sólo que nunca llegó siquiera a plantear la pregunta de por qué ese contenido adopta dicha forma; de por qué, pues, el trabajo se representa *en el valor*, de a qué se debe que la medida del trabajo conforme a su duración se represente en la *magnitud del valor* alcanzada por el producto del trabajo⁴¹. A formas que llevan escrita en la frente su pertenencia a una formación social donde el proceso de producción domina al hombre, en vez de dominar el hombre a ese proceso, la conciencia burguesa de esa economía las tiene por una necesidad natural tan manifiestamente evidente como el trabajo productivo mismo. De ahí que, poco más o menos, trate a las

⁴⁰ Las insuficiencias en el análisis que de la *magnitud del valor* efectúa Ricardo —y el suyo es el mejor— las hemos de ver en los libros tercero y cuarto de esta obra. En lo que se refiere al *valor* en general, la economía política clásica en ningún lugar distingue explícitamente y con clara conciencia entre el trabajo, tal como se representa en el valor, y ese mismo trabajo, tal como se representa en el *valor de uso* de su producto. En realidad, utiliza esa distinción de manera natural, ya que en un momento dado considera el trabajo desde el punto de vista cuantitativo, en otro cualitativamente. Pero no tiene idea de que la simple *diferencia cuantitativa* de los trabajos presupone su *unidad o igualdad cualitativa*, y por tanto su reducción a *trabajo abstractamente humano*. Ricardo, por ejemplo, se declara de acuerdo con Destutt de Tracy cuando éste afirma: "Puesto que es innegable que nuestras únicas riquezas originarias son nuestras facultades físicas y morales, que el empleo de dichas facultades, el trabajo de alguna índole, es nuestro tesoro primigenio, y que es siempre a partir de su empleo como se crean todas esas cosas que denominamos riquezas [. . .]. Es indudable, asimismo, que todas esas cosas sólo representan el trabajo que las ha creado, y si tienen un valor, y hasta dos valores diferentes, sólo pueden deberlos al del" (al valor del) "*trabajo* del que emanan". (Ricardo, *On the Principles of Political Economy*, 3ª ed., Londres, 1821, p. 334.) Limitémonos a observar que Ricardo atribuye erróneamente a Destutt su propia concepción, más profunda. Sin duda, Destutt dice por una parte, en efecto, que todas las cosas que forman la riqueza "*representan el trabajo* que las ha creado", pero por otra parte asegura que han obtenido del "*valor del trabajo*" sus "*dos valores diferentes*" (valor de uso y valor de cambio). Incurre de este modo en la superficialidad de la economía vulgar, que *presupone* el valor de una mercancía (en este caso del trabajo), para determinar por medio de él, posteriormente, el valor de las demás. Ricardo lo lee como si hubiera dicho que el *trabajo* (no el *valor del trabajo*) está representado tanto en el valor de uso como en el de cambio. Pero él mismo distingue tan pobremente el carácter *bifacético* del *trabajo*, representado de manera *dual*, que en todo el capítulo "Value and Riches, Their Distinctive Properties" [Valor y riqueza, sus propiedades distintivas] se ve reducido a dar vueltas fatigosamente en torno a las trivialidades de un Jean-Baptiste Say. De ahí que al final se muestre totalmente perplejo ante la coincidencia de Destutt, por un lado, con la propia concepción ricardiana acerca del *trabajo como fuente del valor*, y, por el otro, con Say respecto al concepto de valor.

⁴¹ Una de las fallas fundamentales de la economía política clásica es que nunca logró desentrañar, partiendo del análisis de la mercancía y más específicamente del valor de la misma, la forma del valor, la forma misma que hace de él un valor de cambio. Precisamente en el caso de sus mejores expositores, como Adam Smith y Ricardo, trata la forma del valor como cosa completamente indiferente, o incluso exterior a la naturaleza de la mercancía. Ello no sólo se debe a que el análisis centrado en la magnitud del valor absorba por entero su atención. Obedece a una razón más profunda. La forma de valor asumida por el producto del trabajo es la forma más abstracta, pero también la más general, del modo de producción burgués, que de tal manera queda caracterizado como tipo particular de producción social y con esto, a la vez, como algo histórico. Si nos confundimos y la tomamos por la forma natural eterna de la producción social, pasaremos también por alto, necesariamente, lo que hay de específico en la forma de valor, y por tanto en la forma de la mercancía, desarrollada luego en la forma de dinero, la de capital, etc. Por eso, en economistas que coinciden por entero en cuanto a medir la magnitud del valor por el tiempo de trabajo, se encuentran las ideas más abigarradas y contradictorias acerca del dinero, esto es, de la figura consumada que reviste el equivalente general. Esto por ejemplo se pone de relieve, de manera contundente, en los análisis sobre la banca, donde ya no se puede salir del paso con definiciones del dinero compuestas de lugares comunes. A ello se debe que, como antítesis, surgiera un mercantilismo restaurado (Ganiilh, etc.) que no ve en el valor más que la forma social o, más bien, su mera apariencia, fuera de sustancia. Para dejarlo en claro de una vez por todas, digamos que entiendo por economía política clásica toda la economía que, desde William Petty, ha investigado la conexión interna de las relaciones de producción burguesas, por oposición a la economía vulgar, que no hace más que deambular estérilmente en torno de la conexión aparente, preocupándose sólo de ofrecer una explicación obvia de los fenómenos que podríamos llamar más bastos y rumiando una y otra vez, para el uso doméstico de la burguesía, el material suministrado hace ya tiempo por la economía científica. Pero, por lo demás, en esa tarea la economía vulgar se limita a sistematizar de manera pedante las ideas más triviales y fatuas que se forman los miembros de la burguesía acerca de su propio mundo, el mejor de los posibles, y a proclamarlas como verdades eternas.

formas preburguesas del organismo social de producción como los Padres de la Iglesia a las religiones precristianas⁴².

Hasta qué punto una parte de los economistas se deja encandilar por el fetichismo adherido al mundo de las mercancías, o por la apariencia *objetiva* de las determinaciones *sociales* del trabajo, nos lo muestra, entre otras cosas, la tediosa e insulsa controversia en torno al *papel que desempeñaría la naturaleza* en la formación del valor de cambio. Como el valor de cambio es determinada manera social de expresar el trabajo empleado en una cosa, no puede contener más materia natural que, por ejemplo, el *curso cambiarlo*.

Como la *forma de mercancía* es la más general y la menos evolucionada de la producción burguesa —a lo cual se debe que aparezca tempranamente, aun cuando no de la misma manera dominante y por tanto característica que adopta en nuestros días— todavía parece relativamente fácil penetrarla revelando su carácter de fetiche. Pero en las formas más concretas se desvanece hasta esa apariencia de sencillez. ¿De dónde proceden, entonces, las ilusiones del sistema monetarista? Éste no veía al oro y la plata, en cuanto dinero, como representantes de una relación social de producción, sino bajo la forma de objetos naturales adornados de insólitos atributos sociales. Y cuando trata del *capital*, ¿no se vuelve palpable el fetichismo de la economía moderna, de esa misma economía que, dándose importancia, mira con engreimiento y desdén al mercantilismo? ¿Hace acaso mucho tiempo que se disipó la ilusión fisiocrática de que la renta del suelo surgía de la tierra, no de la sociedad?

Sin embargo, para no anticiparnos, baste aquí con un ejemplo referente a la propia forma de mercancía. Si las mercancías pudieran hablar, lo harían de esta manera: Puede ser que a los hombres les interese nuestro valor de uso. No nos incumbe en cuanto cosas. Lo que nos concierne *en cuanto cosas* es nuestro valor. Nuestro propio movimiento como cosas mercantiles lo demuestra. Únicamente nos vinculamos entre nosotras en cuanto valores de cambio. Oigamos ahora cómo el economista habla desde el alma de la mercancía: "El *valor*" (valor de cambio) "es un atributo de las cosas; las riquezas" (valor de uso), "un atributo del hombre. El valor, en este sentido, implica necesariamente el intercambio; la riqueza no"⁴³. "La riqueza" (valor de uso) "es un atributo del *hombre, el valor un atributo de las mercancías*. Un hombre o una comunidad son *ricos*; una perla o un diamante *son valiosos* ... Una perla o un diamante

42 "Los economistas tienen una singular manera de proceder. No hay para ellos más que dos tipos de instituciones: las artificiales y las naturales. Las instituciones del feudalismo son instituciones artificiales; las de la burguesía, naturales. Se parecen en esto a los teólogos, que distinguen también entre dos clases de religiones. Toda religión que no sea la suya es invención de los hombres, mientras que la suya propia es, en cambio, emanación de Dios ... Henos aquí, entonces, con que hubo historia, pero ahora ya no la hay." (Karl Marx, *Misère de la philosophie. Réponse à la Philosophie de la misère de M. Proudhon*, 1847, p. 113.) Realmente cómico es el señor Bastiat, quien se imagina que los griegos y romanos antiguos no vivían más que del robo. Pero si durante muchos siglos sólo se vive del robo, es necesario que constantemente exista algo que robar, o que el *objeto* del robo se reproduzca de manera continua. Parece, por consiguiente, que también los griegos y romanos tendrían un proceso de producción, y por tanto una economía que constituiría la base material de su mundo, exactamente de la misma manera en que la economía burguesa es el fundamento del mundo actual. ¿O acaso Bastiat quiere decir que un modo de producción fundado en el *trabajo esclavo* constituye un *sistema basado en el robo*? En tal caso, pisa terreno peligroso. Si un gigante del pensamiento como Aristóteles se equivocaba en su apreciación del *trabajo esclavo*, ¿por qué había de acertar un economista pigmeo como Bastiat al juzgar el *trabajo asalariado*?

Aprovecho la oportunidad para responder brevemente a una objeción que, al aparecer mi obra *Zur Kritik der politischen Ökonomie* (1859), me formuló un periódico germano-norteamericano. Mi enfoque —sostuvo éste— según el cual el modo de producción dado y las relaciones de producción correspondientes al mismo, en suma, "la estructura económica de la sociedad es la base real sobre la que se alza una superestructura jurídica y política, y a la que corresponden determinadas formas sociales de conciencia", ese enfoque para el cual "el modo de producción de la vida material condiciona en general el proceso de la vida social, política y espiritual", sería indudablemente verdadero para el mundo actual, en el que imperan los intereses materiales, pero no para la Edad Media, en la que prevalecía el catolicismo, ni para Atenas y Roma, donde era la política la que dominaba. En primer término, es sorprendente que haya quien guste suponer que alguna persona ignora esos archiconocidos lugares comunes sobre la Edad Media y el mundo antiguo. Lo indiscutible es que ni la Edad Media pudo *vivir* de catolicismo ni el mundo antiguo de política. Es, a la inversa, el modo y manera en que la primera y el segundo se ganaban la vida, lo que explica por qué en un caso la política y en otro el catolicismo desempeñaron el papel protagónico. Por lo demás, basta con conocer someramente la historia de la república romana, por ejemplo, para saber que la historia de la propiedad de la tierra constituye su historia secreta. Ya Don Quijote, por otra parte, hubo de expiar el error de imaginar que la caballería andante era igualmente compatible con todas las formas económicas de la sociedad.

43 "Value is a property of things, riches of man. Value in this sense, necessarily implies exchanges, riches do not." (*Observations on Some Verbal Disputes on Political Economy, Particularly Relating to Value, and to Supply and Demand, Londres, 1821, p. 16.*)

son valiosos en cuanto tales perla o diamante"⁴⁴. Hasta el presente, todavía no hay químico que haya descubierto en la perla o el diamante el valor de cambio. Los descubridores económicos de esa sustancia química, alardeando ante todo de su profundidad crítica, llegan a la conclusión de que el valor de uso de las cosas no depende de sus propiedades como cosas, mientras que por el contrario su valor les es inherente en cuanto cosas. Lo que los reafirma en esta concepción es la curiosa circunstancia de que el valor de uso de las cosas se realiza para el hombre *sin intercambio*, o sea en la relación directa entre la cosa y el hombre, mientras que su valor, por el contrario, sólo en el *intercambio*, o sea en el proceso *social*. Como para no acordarse aquí del buen Dogberry, cuando ilustra al sereno Seacoal: "Ser hombre bien parecido es un don de las *circunstancias*, pero saber leer y escribir lo es de la *naturaleza*"⁴⁵.

⁴⁴ "Riches are one attribute of man, value is the attribute of commodities. A man or a community is rich, a pearl or a diamond is valuable ... A pearl or a diamond is valuable as a pearl or diamond." (S. Bailey, *A Critical Dissertation...*, p. 165 y s.)

⁴⁵ El autor de las *Observations* y Samuel Bailey inculpan a Ricardo el haber hecho del valor de cambio, que es algo *meramente relativo*, algo *absoluto*. Por el contrario, Ricardo ha reducido la *relatividad aparente* que esas cosas —por ejemplo, el diamante, las perlas, etc.— poseen en cuanto valores de cambio, a la verdadera *relación* oculta tras la apariencia, a su relatividad como meras expresiones de trabajo humano. Si las réplicas de los ricardianos a Bailey son groseras pero no convincentes, ello se debe sólo a que el propio Ricardo no les brinda explicación alguna acerca de la conexión interna entre el *valor* y la *forma del valor* o *valor de cambio*.

RECENSIONES DE LIBROS

César Rendueles, *EN BRUTO. UNA REIVINDICACIÓN DEL MATERIALISMO HISTÓRICO*. Madrid: Los Libros de la Catarata, 2016 (126 pp.). ISBN 978-84-9097-172-7.

Diego Guerrero Jiménez¹

Universidad Complutense de Madrid

Este nuevo, pequeño, denso y muy interesante libro del prolífico autor de *Sociofobia*² (2013), el filósofo y sociólogo César Rendueles, de la Universidad Complutense de Madrid, retoma uno de los temas más recurrentes de su obra: el "materialismo histórico", en cuya defensa sale el autor siguiendo una línea que arranca de su tesis doctoral (2006)³ y llega hasta este libro pasando por otras dos importantes publicaciones anteriores⁴. La perspectiva de estos libros, previsiblemente "cercana a la tradición marxista y la teoría crítica", tiene una aspiración "emancipatoria" frente a un sistema económico "basado en un arrogante desprecio por las condiciones materiales y sociales de la subsistencia humana", y por ello "condenado" a caer en un "proceso autodestructivo cuya única finalidad es tratar infructuosamente de reproducirse" (2013: 28). En el libro que reseñamos, el objetivo último del materialismo histórico sigue siendo el mismo:

"Entender el modo en que nuestro tiempo articula socialmente su subsistencia es esencial para refinar los proyectos colectivos que laten en bruto en nuestra imaginación política, para descubrir alternativas coherentes con la formación histórica en la que vivimos y, por eso, realistas. La liberación política se convierte así en un proceso de desarrollo de posibilidades implícitas en las estructuras productivas, sociales y culturales presentes." (2016: 13).

Se trata, como veremos, de un materialismo histórico que caracterizamos de *humilde*, "antihistoricista" y *analítico*.

En su intento de descifrar el materialismo histórico y sus "aporías", el autor confiesa que lleva quince años tratando de resolver el "rompecabezas" de hacer lógicamente compatibles tres ideas que le parecen

¹ diego.guerrero@cps.ucm.es

² C. Rendueles (2013): *Sociofobia: El cambio político en la era de la utopía digital*, Madrid: Capitán Swing.

³ C. Rendueles (2006): *Los límites de las ciencias sociales: una defensa del eclecticismo metodológico de Karl Marx*. Tesis doctoral, Madrid: Universidad Complutense.

⁴ C. Rendueles (2010): *El capital. Antología*, Madrid: Alianza; y C. Rendueles (2012): *Karl Marx. Escritos sobre materialismo histórico*, Madrid: Alianza. La antología tiene el interés adicional de provenir de la traducción de Manuel Sacristán para las OME (Obras de Marx y Engels), incluida la parte del libro III que Sacristán tradujo y aún seguía inédita.

"convicciones contradictorias" (aporéticas): 1) su desconfianza en la capacidad científica de las ciencias sociales; 2) el convencimiento de su imperiosa necesidad; 3) la creencia en la potencia conceptual y política del materialismo histórico. Pues bien, en este nuevo intento de solución, nos parece clave el papel de las aludidas aporías: 1) por una parte, el autor rechaza (cap. 4) "una parte crucial del materialismo histórico" –la teoría del plusvalor– por las aporías de la teoría laboral del valor en que se apoya, que le parecen de imposible subsanación; sin embargo, reconoce la existencia de aporías también en el propio materialismo histórico, que sin embargo no le parecen razón suficiente para rechazarlo; al contrario, en su versión "humilde", que no "débil"⁵, este le parece sumamente "potente"; 3) en tercer lugar, explica que buena parte de estas aporías lo son en realidad del conjunto de las ciencias sociales, lo que exige descargar de parte de su "culpa" a las teorías específicas estudiadas; y, finalmente, nos encontramos con sus "contradictorias" convicciones, su "rompecabezas", que revelan el estado aún aporético de su propio discurso lógico.

A continuación, resumiremos el contenido de los diversos capítulos del libro, dejando para el final algunas reflexiones críticas.

En el primer capítulo se repasan los parecidos entre el idealismo clásico (filosófico pero también político) contra el que combatieron los jóvenes Marx y Engels en su contexto posthegeliano y alemán, y el popular neoidealismo actual criticado en el libro. Rendueles capta el daño político de dos grandes familias de ideas míticas: a) por una parte, el universo de la "autoayuda" y la busca individual y privada del bienestar subjetivo mediante un simple "cambio de mentalidad" –y, en particular, actualmente, el mito del "emprendedor" junto al "idealismo laboral" que reinterpreta la "precarización" como "oportunidad vital" pero supone de hecho la "colonización de la vida privada por parte del trabajo"–; y b) en segundo lugar, la ideología "tecnológica", actualizada en forma de "ciberpolítica", "ciberactivismo" y "cooperación digital" como medios definitivos de alcanzar un progreso sin aristas ni conflictos.

En el capítulo dos, el objeto de crítica pasa del idealismo popular a otro más sofisticado, filosófico-epistemológico. Es el idealismo de los filósofos "hermenéuticos", de los científicos sociales (por ejemplo, weberianos) que "explican" o buscan las causas de los fenómenos sociales en las "razones" o la "voluntad" de los sujetos, o de los economistas neoclásicos de la "elección racional" que, buscando una "teoría causal subjetiva rigurosa y matematizable", parten de una "pobre" y "exótica" concepción de la subjetividad para, mediante un "oscurantismo matemático", obtener su particular "ciencia ficción". Frente a esto, se levanta el bastión del materialismo histórico, en primer lugar en forma del "materialismo estricto" de Gerald Cohen⁶, cuyo "determinismo tecnológico" conduce a una "teoría de la historia" que difiere de la de Marx por 3 razones: 1) Marx estudia la "especificidad" del capitalismo, más que la sucesión histórica de modos de producción; 2) para muchos marxistas, el motor de la historia es "la lucha de clases" y no la contradicción entre fuerzas productivas y relaciones de producción; y 3) Marx no olvida las "dimensiones culturales" del cambio social, porque también "las mentalidades importan".

El capítulo 3 analiza las peculiaridades de las "explicaciones materialistas", que pueden ser válidas siempre que las ciencias sociales sean reevaluadas epistemológicamente como "saberes cotidianos". Frente a explicaciones materialistas que caen en el "funcionalismo", Rendueles prefiere una concepción "estructural" que muestre los límites y constricciones de la acción social, optando ante todo por un materialismo histórico *humilde*, es decir, que rebaje "las expectativas del conocimiento social científico" para aspirar sólo a "saberes cotidianos, no científicos" (sin olvidar que "la noción de causa es una proyección que hacemos en el ámbito científico de un tipo de inferencia propia de nuestra vida cotidiana"). Para

⁵ "Débil" es como llama otro autor a su versión del materialismo histórico: *vid.* F. Herreros Vázquez (2005): *Hacia una reconstrucción del materialismo histórico*, Madrid: Istmo.

⁶ G. Cohen (1986): *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*, Madrid: Siglo XXI.

Rendueles, hay y debe haber un foso entre las ciencias naturales y sociales: las primeras se basan en "la matematización del mundo físico" (incluido un posible "oscurantismo aritmórfico"), y las segundas en "elaboraciones refinadas de nuestras prácticas cognitivas rutinarias".

El capítulo 4 critica "una parte crucial del materialismo histórico": la teoría marxista de la explotación. Esta teoría muestra que, aunque en la "superficie" de la sociedad capitalista aparecen intercambios "voluntarios y libres" (por ejemplo, el salario), por debajo se esconden realidades como que los asalariados no son libres sino "materialmente *obligados* a vender su fuerza de trabajo"; pero la teoría resulta "endebles" al depender de una teoría del valor "problemática", según la cual: 1) los precios descentralizados oscilan alrededor de un "centro de gravedad"⁷ que es el "valor de cambio"; 2) el valor de cambio es "una propiedad relativa [de las mercancías] a la que subyace una magnitud absoluta o 'sustancia' social común: el valor"; 3) este valor, determinado por "el tiempo de trabajo directo e indirecto" necesario para producir la mercancía, es el trabajo "socialmente necesario" en términos de productividad y de demanda, y es un trabajo "abstracto y simple".

El capítulo 5 muestra el materialismo histórico como alternativa a la "filosofía de la historia" y otras metafísicas historicistas. Es verdad que el materialismo del siglo XIX "sucumbió al historicismo" porque "los materialistas dialécticos realizaron una extraña alianza con el idealismo hegeliano y aceptaron una concepción de la historia evolucionista, 'finalista', 'historicista' o 'teleológica'"; pero Marx, no sin ambigüedades⁸, "rechazó con decisión el evolucionismo e hizo una reivindicación de la contingencia prácticamente única en su tiempo", afirmando que su teoría es sólo un "esbozo histórico del surgimiento del capitalismo en Europa Occidental", no "una teoría histórico-filosófica de la evolución general que se impone fatídicamente a todos los pueblos". Esta "crítica política del historicismo" lleva a Rendueles a un materialismo "antihistoricista" que, sin necesidad de definir una senda que conduzca irremisiblemente al comunismo, sea capaz de movilizar a una sociedad consciente de las diferencias "entre lo que somos y lo que podríamos ser porque está material, social, cultural y políticamente a nuestro alcance".

Finalmente, el epílogo propone una "extensión naturalista del materialismo histórico clásico", así como su "ruptura (...) con el constructivismo social extremo". Rendueles parte del "antinaturalismo" dominante, con su "cesura infranqueable entre biología e historia" o "abismo que separa a los humanos de los animales"; y, frente a ello, convencido de la "analogía entre los dilemas causales del materialismo histórico y el naturalismo social", propone "la expansión del materialismo a través de una perspectiva naturalista que detecte las continuidades entre la conducta humana y la de otros animales".

Tras este apretado repaso, diremos que, a pesar de la muy estimulante lectura renduelesiana del marxismo, subsisten algunos puntos problemáticos que comentaremos a continuación. En primer lugar, nos parece que el autor no distingue siempre nítidamente entre Marx y marxismo, refiriéndose a menudo a una informe "tradición marxista" donde lo mismo caben Marx, Lenin y Cohen... que mil autores más; en cualquier caso, Rendueles no ve la necesidad de "rescatar a Marx del marxismo"⁹.

En segundo lugar, en su concepción del materialismo y del materialismo histórico hace evidente la oposición de estos al idealismo y al espiritualismo, pero prescinde de las distinciones que hace Marx dentro

⁷ La noción de "centro de gravedad" no es de Marx sino anterior; ya Adam Smith escribió que "el precio natural viene a ser, por esto, el precio central, alrededor del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías": *vid.* A. Smith (1987): *Investigación sobre la riqueza y causa de la riqueza de las naciones*, México: Fondo de Cultura Económica, pp. 56-57.

⁸ Según Rendueles, hay un "Marx evolucionista" que "en muchas ocasiones" se dejó "llevar por esta inercia intelectual (evolucionismo)", llegando a "sustituir el Espíritu hegeliano o el Dios cristiano por el avance tecnológico o la lucha de clases como motores de la historia". [En este párrafo se incluyen citas de Rendueles 2012: 23-25]

⁹ C. Fernández Liria y L. Alegre (2010): *El orden de "El capital"*, Madrid: Akal, p. 29.

de la tradición materialista y de las concepciones del materialismo de autores importantes que lo ligan, no sólo a la ciencia, sino a la formalización y la exactitud matemáticas¹⁰.

Tercero. Al comienzo de su libro, Rendueles se muestra "incapaz de tomarse en serio (...) la totalidad de las ciencias sociales, con sus innumerables corrientes y escuelas", y a continuación cita varias de estas. Pero en el libro se percibe que el autor sí se toma en serio al "marxismo analítico", cuyo "individualismo metodológico" –según el cual "no disponemos de explicaciones *completas* (...) en ciencias sociales hasta que no hacen referencia a las creencias o la conducta material de los individuos"(2006: 8)– condiciona su escepticismo sobre la teoría laboral del valor, así como su negativa a aceptar la existencia de leyes objetivas (como la "ley del valor") que se imponen ciegamente a los individuos¹¹. Esto nos da una versión del materialismo histórico que, aparte de *humilde* y *antihistoricista*, es también "analítica".

Un rasgo "analítico" de esta interpretación es, por ejemplo, su "hipermaterialismo". Al referirse a que el trabajo que constituye el valor es "socialmente necesario", "abstracto" y "simple", Rendueles apunta que esto significa una doble inyección de "subjetividad, historicidad y cultura" en la teoría de Marx; pero, paradójicamente, el autor ve en esto un problema para la teoría de Marx porque la hace *menos materialista* que otras, que se convierten así en "más rotundamente materialistas": este sería el caso de "Sraffa y sus sucesores", en cuyo modelo, a partir de las condiciones técnicas o "físicas de la producción y de los salarios, se derivaban los valores, las plusvalías, los precios de producción y la tasa media de beneficio". Extrañamente, Rendueles añade una segunda apreciación: el que Marx se sitúe así en una posición "intermedia" entre la teoría de Sraffa y la teoría del valor basada en la utilidad subjetiva "está en la raíz del carácter aporético de la teoría marxista".

En este punto, es preciso detenerse un momento y no caer en el sinsentido de una carrera por un materialismo "cuanto mayor, mejor". En primer lugar, aunque fuera posible medir el grado de materialismo de una teoría, sería ingenuo identificarlo con la cantidad de materia, masa o peso de su "objeto" de estudio; si fuera así, deberíamos concluir que estudiar el puente de San Francisco es mucho más materialista que analizar un sobre de sacarina (además de contener el primero más materia que el segundo)¹². En segundo lugar: su principal razón para preferir la teoría de Sraffa a la de Marx es que la primera sólo necesita conocer las condiciones "físicas" o "técnicas" de la producción y de los salarios. Pero ahí no puede radicar la diferencia, ya que la teoría laboral del valor de Marx permite obtener *exactamente los mismos* resultados con los mismos datos: las tasas de plusvalor y de ganancia, dos escalares, se obtienen como función de los autovalores dominantes de sendas matrices insumo-producto, derivadas de la matriz de coeficientes de relaciones intersectoriales de la economía (la habitual matriz "A"); y los vectores de valores y de precios de producción son los autovectores izquierdos asociados a los respectivos autovalores¹³. Además, esos datos "físicos" o "técnicos" no dejan de ser datos *de valor*, no sólo como manifestación del principio de la

¹⁰ Por ejemplo, entre los españoles: M. Sacristán (1983): *Panfletos y materiales, I: Sobre Marx y marxismo*, Barcelona: Icaria, p. 35; F. Martínez Marzoa (1983): *La filosofía de 'El Capital'*, Madrid: Taurus, p. 60; y C. Fernández Liria (1998): *El materialismo*, Madrid: Síntesis, p. 146; los tres piensan que Marx quiso desarrollar su propia ciencia de acuerdo con lo que pensaba sobre la ciencia en general y con lo que expresa la cita de Smolinski: que "Marx mantuvo, con Kant y en contra de Hegel, que 'una ciencia sólo está desarrollada cuando alcanza el punto en que puede hacer uso de las matemáticas'": *vid.* L. Smolinski (1973): "Karl Marx and mathematical economics", *Journal of Political Economy*, Sept.-Oct., p. 1201.

¹¹ "El argumento de que algo no existe porque el agente que lo lleva a cabo no es consciente de ello eliminaría otros conceptos claves, y de los que César Rendueles no quiere prescindir, como el de explotación: no todos los miembros de la clase obrera son conscientes de que la riqueza del patrón proviene del sobretrabajo que realiza. Y si no hay consciencia o voluntad no existe." *Vid.* J. Ruiz Moreno (2017): "César Rendueles, *en bruto* (una lectura analítica y sociobiológica de Marx", *Laberinto*, 48, p. 81.

¹² Como apunta Balibar, "el materialismo de Marx no tiene nada que ver con una referencia a la materia", sino que es un "materialismo de la práctica", un "materialismo práctico" (É. Balibar (2000): *La filosofía de Marx*, Buenos Aires: Nueva Visión: 29, 33, 22). Sorprende que pueda decir lo contrario quien ha escrito que "en palabras de Marx: 'Cuando hablamos de la mercadería como materialización del trabajo nos referimos a una existencia puramente figurada, es decir, a una existencia puramente social de la mercadería, que nada tiene que ver con su realidad corpórea'" (Rendueles 2016: 156). De un hipermaterialismo así habría que decir que, además de "pasivo" (o "contemplativo", en el sentido de la primera Tesis sobre Feuerbach), es extraña y doblemente "masivo", dado que la masa sería la expresión de dos cosas: 1) "la cantidad de materia de un cuerpo, revelada por su peso" (<https://es.wikipedia.org/wiki/Masa>), y 2) el grado de materialismo de la teoría que la analiza.

¹³ D. Guerrero (2011): "The dependence of prices on labour values", *Atlantic Review of Economics*, volumen 10, La Coruña. *Vid.* http://journaldatabase.info/articles/dependence_prices_on_labour-values.html.

dualidad sino porque, si fueran sólo datos técnicos, en la matriz A deberían aparecer todos los coeficientes de insumos físicos que participan en la producción, por ejemplo la luz del sol o el agua de lluvia que entran en la producción de productos agrícolas. Sin embargo, estos coeficientes no aparecen en A porque en ella sólo aparecen las cantidades físicas *compradas* con determinadas cantidades de dinero (es decir, de *valor*, de capital constante); y esta es la razón por la cual no entran en A, supuestamente "física", los insumos físicos gratuitos.

Otro problema es que la literatura sobre estos temas confunde a veces los precios de producción (pp) con los precios de mercado (pm) o efectivos ("precios competitivos"), pero otras veces asume claramente que estos pm (que son precios de desequilibrio) vienen regulados por los pp, que sirven como "centros de gravedad" o de equilibrio de los primeros. Si usáramos un edificio como símil de la economía, diríamos que los pm aparecen y son visibles en la planta baja, mientras que los pp operan en el sótano, ocultos y subyacentes. Lo que los críticos de Marx deberían mostrar es la supuesta imposibilidad o incoherencia de la siguiente doble regulación: 1ª) la de los reguladores de los pm (superficie o planta baja), que son los pp (planta sótano); y 2ª) la de los reguladores de esos primeros reguladores, que actúan desde el segundo sótano: estos son los "valores" o "valores de cambio", a los que, con mayor precisión, habría que llamar "precios de valor" (término usado de hecho por Marx). Los tres tipos de precio¹⁴ de una determinada mercancía pueden diferir cuantitativamente –y de hecho será lo que ocurra normalmente– pero cualitativamente son la misma cosa. Siendo esto así, está claro que tampoco es válido el argumento, empleado contra la teoría del valor de Marx, que afirma que los capitalistas y, en general, todos los agentes económicos, toman sus decisiones teniendo en cuenta los pp e ignorando por completo los valores. Si este argumento fuera válido, habría que considerar que también los pp son superfluos (redundantes), ya que lo que realmente toman en consideración los agentes no es ningún tipo de precio de equilibrio, sino los precios realmente existentes (presentes y esperados): los pm.

¹⁴ La mayoría de los críticos de la teoría del valor de Marx se fijan sólo en la "substancia" de valor y olvidan la "forma" de valor. Marx dice repetidamente que los valores se deben expresar necesariamente en un valor de uso exterior a la propia mercancía evaluada: es decir, las cantidades de trabajo sólo se pueden y deben expresar como cantidades de dinero.

Grégory Verdugo, *LES NOUVELLES INEGALITES DU TRAVAIL*. Presses de Sciences Po, París, 2017 (128 pp.), ISBN 9782724620900

Eguzki Urteaga¹

Universidad del País Vasco

Grégory Verdugo acaba de publicar su libro titulado *Les nouvelles inégalités du travail* (Las nuevas desigualdades del trabajo) en la editorial de Sciences Po, en la colección *Sécuriser l'emploi*. Las obras publicadas en esta colección provienen de los trabajos impulsados por la Cátedra *Protéger les trajectoires professionnelles*, en colaboración con el Grupo Alpha, Crest-Ensaé, el ministerio de Trabajo, Empleo, Formación profesional y Diálogo social, Polo Empleo, Randstad Francia, Sciences Po y la Unedic; sabiendo que esta Cátedra está gestionada por la Fundación del riesgo, fundación de investigación reconocida de utilidad pública. Conviene recordar que el autor es profesor de Ciencias Económicas en la Universidad París 1 - Panteón La Sorbona, investigador en el Centro de Economía de la Sorbona e investigador asociado en el OFCE (Observatorio Francés de las Coyunturas Económicas). Sus trabajos se centran en la recomposición del mercado laboral en Francia. Además del presente libro, Verdugo es autor de numerosos artículos en revistas de reconocido prestigio internacional tales como *Labor Economics*, *European Economic Review*, *Journal of Economic Geography* o *Revue française de sociologie*.

En la introducción de su libro, el autor subraya que, en los países desarrollados, la calidad del empleo se ha deteriorado, de modo que, cada vez más, se deba elegir "entre empleos poco cualificados y mal pagados, y buenos empleos muy cualificados, pero difícilmente accesibles; [sabiendo que] los primeros están a menudo al servicio de los segundos" (p.7). Si los empleos de baja calidad no permiten acumular experiencia y conocer una evolución profesional y salarial, en los buenos empleos, al contrario, "los salarios son elevados y las posibilidades de [evolución de] carrera son variadas. Las actividades son diversas, los conocimientos [están] valorizados y las responsabilidades [asumidas exigen saber] analizar, comunicarse y adaptarse" (p.7). Los trabajadores tienen cada vez menos oportunidades entre estas dos opciones, ya que "las puertas se cierran a los que (...) solo están dotados de un nivel educativo medio. La parte del empleo intermedio, que les estaba (...) destinado, disminuye desde hace unos veinte años. Se trataba a menudo de un empleo industrial, en grandes empresas, donde el asalariado estaba remunerado correctamente y

¹ eguzki.urteaga@ehu.eus

protegido del desempleo" (p.7). Todo ello se acompaña de un aumento de las desigualdades salariales, ya que "las diferencias de salario se incrementan a la vez entre los salarios bajos y medios y entre los salarios medios y altos" (pp.7-8).

Se produce una polarización del mercado laboral, es decir "una recomposición del empleo en torno a dos polos, en el cual las rentas y las condiciones de trabajo se alejan cada vez más" (p.8). Como lo subraya el economista galo, "no es la primera vez en la historia del capitalismo que el trabajo se recompone en profundidad. En [las] economías modernas, el empleo es inestable desde que las revoluciones industriales han dado lugar al crecimiento. La carrera por la innovación y la competencia [así como] la apertura al mundo a través del comercio internacional, obligan a reorganizar regularmente la producción" (p.8). Según Grégory Verdugo, "la amplitud de estas recomposiciones está a menudo infravalorada" (p.8), a pesar de que, cada día en Francia, más de 10.000 empleos son destruidos y otros tantos son creados. Esa transformación resulta, en parte, de los avances tecnológicos que modifican en profundidad la naturaleza del trabajo, aunque no beneficien a todos los trabajadores de la misma manera (p.8).

No en vano, la creencia en el progreso ha prevalecido durante un largo periodo. Se ha pensado hasta un periodo reciente que los aspectos negativos del capitalismo eran un preludio a un futuro caracterizado por "un mejor reparto de la riqueza, buenos empleos y una prosperidad más generosamente repartida. Tras la Segunda Guerra Mundial, la paz, acompañada de un fuerte crecimiento, había difundido una sensación de progreso económico, acompañado de numerosos avances sociales" (p.9). En los países desarrollados, la mejora "de la productividad conllevaba una [elevación] del nivel de vida y permitía reducir (...) la jornada laboral. La [creación] de regulaciones protectoras daba seguridad a las relaciones laborales y atenuaba las diferencias de renta. [Estas disminuyan] poco a poco y las desigualdades patrimoniales eran históricamente débiles" (pp.9-10). La primera gran ruptura del mercado laboral se produce a inicios de los años 1980 con la polarización del empleo y de los salarios, primero en Estados Unidos con Ronald Reagan y luego en Europa con Margaret Thatcher (p.10). "Si las polarizaciones de los salarios y del empleo se refuerzan mutuamente, sus causas son múltiples" (p.11). En ese sentido, en la presente obra, el autor intenta 1) describir la polarización del mercado laboral, 2) analizar sus causas, e 3) identificar sus principales retos (p.11).

En el primer capítulo, dedicado precisamente a las polarizaciones, el autor observa que, si la polarización de los empleos y salarios ha aparecido en los años ochenta del pasado siglo, las desigualdades no han conocido la misma amplitud ni la misma velocidad en todos los países desarrollados. Así, en algunos países, "la polarización del empleo no se ha acompañado de la de los salarios. Es el caso de Francia donde las diferencias salariales han retrocedido constantemente desde los años 1970, [mientras que] las desigualdades ante el desempleo se han convertido en muy elevadas" (p.15).

Más allá de estas diferencias, es evidente que "la distribución del empleo se ha ampliamente reorganizado durante las últimas décadas" (p.15). Así, Goos, Manning y Salomons (2014) han demostrado que, entre 1993 y 2010, en la mayoría de los países desarrollados, la parte del empleo intermedio ha retrocedido notablemente. "En Francia, con un retroceso de 8 puntos, la parte del empleo intermedio [ha pasado] del 47% al 39% durante ese periodo" (p.16). Al contrario, la parte del empleo cualificado y muy cualificado ha crecido de manera considerable. En el Hexágono, la parte de cada uno de estos dos grupos ha aumentado del 4% respectivamente (p.16). Un estudio que analiza más finamente estas categorías sobre un periodo más amplio, que oscila entre 1984 y 2012, indica cuáles son las categorías de empleo que han conocido las variaciones más importantes de sus efectivos (Ast, 2014).

Por una parte, "la categoría intermedia en declive reúne a los obreros cualificados y no cualificados. (...) El empleo intermedio que más decae se sitúa en el sector industrial" (p.17). Al empleo industrial es preciso añadir "la destrucción intra-sectorial del empleo intermedio [como consecuencia] de una reorganización de las cualificaciones en el seno de los sectores. Así, una gran parte del empleo intermedio destruido se

compone de empleados" (p.18). Simultáneamente, el incremento del empleo poco cualificado proviene principalmente del aumento del empleo [del sector] servicios (...). Los salarios son [bajos] por el escaso nivel de estudios requerido y un rendimiento moderado de la experiencia" (p.18). Ese tipo de empleo es ejercido en el seno de pequeñas y medianas empresas que pertenecen a sectores enfrentados a una fuerte competencia, cuyos beneficios son limitados y donde los sindicatos gozan de una escasa presencia (p.18).

Por otra parte, "el grupo del empleo cualificado en crecimiento reúne al empleo que requiere un nivel de expertise elevado, a menudo [plasmado en un título académico] de la enseñanza superior. (...) En ese grupo, cada categoría progresa sin excepciones. Los incrementos más significativos conciernen (...) los ingenieros informáticos [cuyos efectivos] han sido multiplicados por siete entre 1980 y 2010" (p.19).

Paralelamente a la polarización del empleo, se observa un aumento de las diferencias salariales en la mayoría de los países desarrollados. Ese incremento "puede reflejar tanto [la elevación] de los salarios altos como la disminución de los bajos sueldos" (p.21), aunque ambos fenómenos tengan orígenes y consecuencias diferentes. Las situaciones difieren igualmente en función de los países. Así, mientras que en Estados Unidos, "el auge de las desigualdades de renta se ha producido a lo largo de los años 1970 y se ha acentuado bruscamente al inicio de los años 1980", antes de conocer un aumento regular de las rentas más elevadas durante las últimas dos décadas, Francia ha conocido una trayectoria diferente. De hecho, si a inicios de los años setenta del pasado siglo, las desigualdades salariales eran más importantes que en otros países, a partir de ese periodo, las desigualdades han disminuido en la parte inferior y se han estabilizado en la parte superior de la distribución de las rentas (p.26). En cualquier caso, las desigualdades salariales siguen siendo elevadas en el Hexágono. El auge de las desigualdades salariales tiene consecuencias sobre las desigualdades en su conjunto, ya que el salario es el componente principal de la renta de los hogares. Además, "las desigualdades salariales [se repercuten en las patrimoniales], porque determinan la capacidad de acumulación" a través del trabajo (p.29).

La comprensión del aumento de las desigualdades salariales, nos dice el autor, implica tener en cuenta el auge del nivel educativo de la población durante ese periodo. En Francia, la parte de los titulados de la enseñanza superior se ha triplicado entre los años 1960 y 2000, pasando del 7% al 25% (p.28). "Si los trabajadores [son más cualificados], se puede esperar (...) que la dispersión salarial aumente, porque las diferencias salariales tienden a ser más elevadas entre los titulados de la enseñanza superior" (p.28). De modo que, "sin aumento del nivel educativo, las diferencias salariales observadas hoy en día serían mucho más débiles" (p.29). A su vez, el incremento de las desigualdades salariales se explica por los cambios acontecidos en la estructura salarial, es decir en el coste del trabajo (pp.29-30). De hecho, "en los países en los cuales la desigualdad salarial se [ha incrementado], el auge de las desigualdades refleja, en gran parte, el aumento del rendimiento de la educación" (p.30). A ese respecto, la situación gala es peculiar, dado que las diferencias entre los titulados de la enseñanza superior y los demás han retrocedido entre 1970 y 2008, y las diferencias entre titulados de la enseñanza superior han permanecido estables durante el mismo periodo. Por lo tanto, en el Hexágono, se produce una caída del rendimiento de la educación (p.30), aunque el título académico siga protegiendo ante el riesgo de desempleo y la inestabilidad del empleo (p.32).

En el segundo capítulo, consagrado al vínculo existente entre las tecnologías y las desigualdades, Grégory Verdugo constata que, explicar el aumento de las desigualdades salariales implica identificar el origen de la demanda, lo que exige interesarse por el cambio tecnológico (p.33). "Mientras que el avance técnico después de la Segunda Guerra Mundial aumentaba la productividad del trabajo de manera equilibrada, el avance [tecnológico] reciente beneficia ante todo a los trabajadores más cualificados, en detrimento de los menos cualificados" (pp.33-34).

El autor recuerda que "la innovación tecnológica surte efectos complejos sobre el trabajo" (p.34). Es a la vez fuente de progreso, porque hace retroceder el trabajo penoso, físico y repetitivo, y es fuente de

incertidumbre, dado que amenaza por sustituir a los trabajadores, en la medida en que "la mayoría de las tecnologías están desarrolladas para sustituirse al trabajo" (p.34). Pero, lo más a menudo, las máquinas no sustituyen completamente al trabajador, sino que cambian su manera de trabajar, convirtiéndolo en más productivo. De hecho, "las máquinas no son complementarias o sustituibles [al trabajo] en general. En efecto, si unas máquinas se sustituyen a ciertos empleos, crean a menudo otros, indirectamente o directamente. Estos efectos pueden ser importantes", nos dice el economista galo (p.35).

Asimismo, "el efecto final de la innovación sobre el empleo de un sector es ambiguo y depende de la manera según la cual reacciona la demanda (...). Efectivamente, las innovaciones permiten producir tanto con menos trabajo, provocando una bajada de los precios" (p.35). Si el consumo se mantiene, el trabajo disminuye, mientras que si aumenta, el trabajo podrá mantenerse e incluso aumentar (p.35). Esta bajada de los precios surte igualmente efectos indirectos sobre otros sectores, puesto que aumenta el poder adquisitivo que es susceptible de ser dedicado a otros sectores (p.36).

Pero, no sucede lo mismo con los trabajadores, dado que "la introducción de nuevas tecnologías [genera] fuertes desigualdades, porque conduce a depreciar el valor de la experiencia [acumulada] en los antiguos modos de producción. Numerosos asalariados cuyos conocimientos se han convertido en obsoletos deben reconvertirse. Esa reconversión (...) depende, no solamente de la capacidad de adaptación, sino también de la dificultad de aprendizaje de la nueva tecnología. Si ésta presenta costes de aprendizaje elevados, son a menudo los trabajadores más flexibles, más jóvenes y más [cualificados] los que se benefician en mayor medida de la introducción de tecnologías avanzadas" (p.37). Es la razón por la cual, cada avance tecnológico relevante ha aventajado generalmente a los más cualificados, de modo que "el avance tecnológico y los trabajadores cualificados siempre hayan sido considerados como complementarios" (p.37).

La revolución informática iniciada en los años 1970 es buena prueba de ello. De hecho, "ha multiplicado las capacidades de los ordenadores y sus precios se han derrumbado. Esa bajada de los precios ha llevado las [empresas] a utilizarlos en la medida de sus posibilidades a fin de sustituir un trabajo que se había convertido en demasiado costoso. Por lo tanto, ordenadores han sido adjuntados a numerosos puestos de trabajo" (p.38). Los primeros estudios llevados a cabo sobre el impacto de la informática sobre el empleo (Autor, Katz y Krueger, 1998) muestran que, no solamente "los ordenadores no amenazan a los trabajadores cualificados, sino que, al contrario, propician su contratación" (p.38). Además, "los sueldos aumentan en razón de la adopción de nuevas tecnologías. A la inversa, el número de empleos intermedios en las [empresas] disminuye por cada ordenador introducido" (p.38). Otros estudios (Spitz-Oener, 2006) muestran que "la informática transforma las actividades propiamente dichas de los trabajadores. De hecho, la [introducción] de la informática provoca un aumento de la cualificación mínima exigida para ciertos puestos de trabajo" (p.39). En ese sentido, "mientras que los trabajadores más cualificados se convertían en más productivos y estaban mejor pagados, el [avance] tecnológico contemporáneo era desfavorable al empleo y al salario de los menos cualificados" (p.39).

Los ordenadores son eficaces para realizar tareas rutinarias, fáciles de descomponer y de codificar por una serie de acciones claramente definidas. "Esto ha permitido a ordenadores sustituir el trabajo humano básico y repetitivo que caracterizaba numerosos empleos intermedios" (p.40). No en vano, los ordenadores no pueden realizar dos tipos de actividades.

Por una parte, las actividades manuales no rutinarias que consisten en "repetir acciones manuales, eventualmente simples, pero en contextos que requieren capacidades de reconocimiento visual o interacciones interpersonales (...). Semejantes tareas son frecuentes en el sector servicios no cualificado. (...) Dado que los ordenadores no pueden sustituir ese trabajo, estos empleos están preservados de la destrucción, pero no se benefician de los aumentos de productividad vinculados a las nuevas tecnologías" (p.41).

Por otra parte, las tareas abstractas. "No solamente los ordenadores no pueden sustituir [a los trabajadores cualificados] sino que los convierten en más productivos. La informática es (...) claramente complementaria y útil para estas actividades. Internet aumenta la cantidad de información disponible y disminuye el tiempo pasado a buscarla. Facilita la especialización del conocimiento y permite concentrarse en las tareas de análisis" (pp.41-42).

Por ejemplo, Eric Maurin y David Thesmar (2004) han estudiado la manera en que las nuevas tecnologías habían modificado las tareas asignadas a los trabajadores cualificados. "Los más cualificados han sido dirigidos cada vez más hacia tareas que necesitan una mayor creatividad, como la concepción y el desarrollo de nuevos productos" (p.42).

Sin embargo, la respuesta de los mercados laborales a la innovación tecnológica ha variado según los países. "Ha sido función, entre otros aspectos, del nivel educativo, [dado que] el [avance] tecnológico y el nivel educativo de un país se [retroalimentan] y se refuerzan mutuamente. [Así], una población más educada [consta de] más científicos e ingenieros, produce más investigación y desarrollo, y más innovación" (pp.42-43). Pero, ciertas innovaciones son más difíciles que otras a adoptar, de modo que el nivel educativo determine la tecnología utilizada para producir. "Los que exigen un aprendizaje profundizado (...) se difunden más lentamente en la economía" (p.43). Recíprocamente, la tecnología influye en las decisiones educativas. "A nivel individual, la [decisión] de realizar estudios superiores es comparable a una inversión. Una nueva tecnología que aumenta los rendimientos de la educación en el mercado laboral constituye un poderoso incentivo a formarse" (p.43). Con el aumento de la oferta de empleo cualificado, "la innovación tecnológica reciente, desarrollada para una población más educada, estimula la demanda" (p.45).

La combinación de estos dos factores ha determinado las grandes tendencias de las desigualdades de renta durante el siglo XX. "La evolución de los sueldos de los trabajadores cualificados se parece a una carrera entre la educación, que aumenta la oferta y baja los salarios, y la tecnología, siempre más [necesitada] en trabajo cualificado, que estimula la demanda y los sueldos" (p.46). En el caso francés, "el crecimiento del nivel educativo ha sido más rápido (...) a partir de los años 1970. (...) Estas fuertes progresiones del nivel educativo explican entre un tercio y la mitad de la bajada de las diferencias salariales entre titulados y no titulados durante las últimas décadas. Por lo tanto, el auge del nivel educativo es responsable de una gran parte de la estabilidad de las desigualdades en la parte alta de la distribución" (p.47). Esta bajada del rendimiento de la educación, "combinada con la rarefacción relativa de los empleos estables destinados a la clase media, está en el origen de un fuerte sentimiento de desclasificación en Francia (...). Dado que la educación ha ganado la partida a la tecnología en [el Hexágono], la competencia para los empleos de calidad es más intensa que en otros lugares" (p.47).

En el tercer capítulo, que se interesa por la incidencia del comercio internacional sobre los salarios, el autor constata que, si los productos extranjeros han ampliado las posibilidades de consumo, han vaciado las fábricas (p.49). De hecho, "si uno de cada cuatro [ciudadanos franceses] trabajaba en la industria manufacturera en 1974, solo uno de cada diez lo hace hoy en día" (p.49). Desde la crisis económica de 2008, el declive del empleo industrial se ha acelerado.

Así, la compra de productos producidos en el extranjero se explica por su menor coste en comparación con aquellos fabricados en Francia. "Los países en desarrollo ofrecen una mano de obra abundante, poco cualificada y, sobre todo, poco costosa. Los productos [importados] son aquellos cuya elaboración requiere el mayor trabajo no cualificado, y los precios más bajos porque estos salarios son menos elevados" (p.50). Incluso en el seno de la Unión Europea, las diferencias salariales son considerables (p.50). Los intercambios son igualmente abundantes entre países de niveles económicos comparables. Así, el principal socio comercial de Francia es Alemania. "El comercio entre países ricos está basado en los puntos fuertes respectivos" (p.50). Esta competencia creciente provoca, además de una mayor especialización, una innovación superior, ya que "la competencia obliga a ser creativo: innovando, los productores se diferencian y [las

empresas] protegen sus márgenes. Un mercado mundial [invita] igualmente los productores a diversificar en permanencia sus productos a fin de adaptarse a (...) todos los gustos" (p.51). Para incorporar las últimas innovaciones, "las gamas de productos son renovados más a menudo que en el pasado" y el ciclo vital de los productos disminuye notablemente, conduciendo a su rápida obsolescencia (p.52).

El comercio internacional beneficia al consumo multiplicando las opciones y moderando los precios. "Indirectamente, liberando las rentas, estimula (...) la demanda por la producción local en el sector servicios" (p.52). Pero, detrás del consumidor se halla un trabajador cuyos intereses pueden ser opuestos. De hecho, "la renovación más rápida de los productos [provoca] una reorganización más frecuente de la producción, lo que convierte el empleo en inestable para numerosos trabajadores" (p.53). A su vez, el comercio con los países en desarrollo afecta a las remuneraciones en los países desarrollados, "porque pone en competencia a trabajadores cuyos niveles [retributivos] están alejados" (p.53).

En la medida en que Francia exporta principalmente aviones, medicamentos y perfumes, que son elaborados por sectores que exigen trabajadores más cualificados que la media, "el desarrollo de los intercambios beneficia a los trabajadores cualificados de los países desarrollados" (p.54). Al contrario, el Hexágono importa bienes que son producidos por trabajadores poco cualificados. "Bajo la presión de la competencia internacional, las [empresas] de los países desarrollados ven [reducirse] sus cuotas de mercado", lo que las obliga a reorganizarse y a adoptar tecnologías de producción más eficaces (p.54). En ese sentido, "el trabajo menos cualificado en los países desarrollados, directamente en competencia con los bajos salarios de los países en desarrollo, es el gran [damnificado] de los intercambios comerciales" (p.54).

Por lo tanto, las consecuencias del comercio internacional sobre las desigualdades en el mercado laboral son notables, sobre todo durante los años 2000, con la ratificación de los acuerdos de libre-comercio. "Entre 1993 y 2014, el comercio internacional ha sido multiplicado por cinco y, en Francia, la parte de las importaciones ha [pasado] del 20% al 30%" (p.55). Los intercambios se han incrementado sobre todo con países cuyos sueldos eran inferiores y concernían, cada vez más, bienes manufacturados que se hallaban en competencia directa con la producción local, provocando la quiebra de numerosas empresas galas (p.55). Entre los países que se han beneficiado de esta situación, China ocupa el primer lugar, especialmente a partir del ingreso del gigante asiático en la OMC (Organización Mundial del Comercio) en 2001 (pp.55-56).

Como lo indica el autor, "para los obreros cuyo empleo ha sido destruido [como consecuencia] del comercio internacional, el coste padecido depende a la vez de su capacidad para encontrar un nuevo empleo y de la pérdida de sueldo que esa reconversión [provoca]. La [recolocación] es poco costosa si el retorno al empleo es rápido, [pero] su coste [se eleva] si los obreros despedidos [padecen un] desempleo de larga duración" (pp.56-57). En Francia, las regiones especialmente afectadas por la competencia internacional están concentradas en el Norte y el Oeste, y "en áreas urbanas de menos de 100.000 habitantes y en municipios aislados. La escasa diversificación ha agravado las dificultades vinculadas a las reestructuraciones, porque las pérdidas de empleo no han sido compensadas por creaciones en sectores en crecimiento. El número de empleos industriales destruidos [como consecuencia] de la competencia china ha sido valorado (...) en 100.000 entre 2001 y 2007", lo que representa el 20% (p.58). El carácter muy concentrado geográficamente de la producción industrial tiene como consecuencia el hecho de que "todos los territorios no se vean afectados de la misma forma por el comercio internacional" (p.58).

En razón de una escasa movilidad geográfica, "las reestructuraciones dejan rastros duraderos en [los municipios] y los individuos" (p.59), sobre todo en la población más envejecida y menos cualificada (p.60). A nivel individual, "las aptitudes de los asalariados a recuperarse después de las reestructuraciones son muy desiguales. Varían, no solamente [en función] del nivel de cualificación, sino también [según] la profesión inicial" (p.60). Dependen igualmente de la experiencia acumulada durante el periodo formativo y el ejercicio profesional (p.60). Así, después de un plan de reestructuración, los trabajadores que poseen

el capital humano más genérico tienen menos dificultades para encontrar un nuevo empleo, a la imagen de los informáticos (pp.60-61). Asimismo, "sus pérdidas salariales son menores, porque la portabilidad de su experiencia y el carácter genérico de su capital humano protegen su valor en el mercado laboral" (p.61). Al contrario, los trabajadores cuyas competencias están ampliamente vinculadas a sus empresas de origen y no son totalmente transferibles a otros sectores y empresas, tienen mayores dificultades (p.61). "A menudo, su experiencia se convierte en obsoleta por la innovación y su oficio desaparece o se rarifica" (p.61). Las personas mayores constituyen también un colectivo especialmente vulnerable. Al disponer de una antigüedad superior, "padecen las mayores pérdidas salariales tras un despido. Menos móviles geográficamente, se enraízan a menudo en un mercado laboral envejecido, marcado por el desempleo y donde la vuelta al empleo es complicada" (pp.61-62).

Asimismo, la transformación de los intercambios internacionales acontecida en los años 2000 es cualitativa "porque ha cambiado la manera de producir y de hacer comercio. La división del trabajo entre [empresas] se ha profundizado: la producción se ha fragmentado (...) y los países (...) se reparten las tareas necesarias a su producción. Las nuevas tecnologías han suprimido (...) la distancia entre las [empresas] y los proveedores" (p.62). En esta cadena de producción mundial, las empresas "intentan especializarse lo más posible según sus ventajas competitivas. El comercio ha reorientado las [empresas] de los países desarrollados hacia la parte más compleja, más abstracta, pero también más rentable de la producción, es decir las tareas de concepción, creación y análisis. (...) Estas empresas han aumentado a la vez su utilización de las nuevas tecnologías y el nivel de cualificación de sus empleados" (p.64). El uso de la externalización "cambia, no solamente la composición de los empleos, sino también la distribución de los salarios en el seno de las [empresas]" (p.65).

En el cuarto capítulo, dedicado a las instituciones y al mercado, el autor constata que una serie de normas y reglamentos organizan las relaciones laborales para regular unas relaciones asimétricas, dado que "los empleadores se encuentran en una posición de fuerza y podrían abusar de ella para imponer unas condiciones injustas a los trabajadores, en particular a los menos cualificados que se hallan en una posición de (...) debilidad" (p.67). Pero, si existe un consenso sobre la necesidad de una protección, "los desacuerdos abundan sobre los límites que debería respetar" (p.67). Según el estudio realizado por Goux y Maurin (2000), "las instituciones han influido en la respuesta de los mercados de trabajo a los avances tecnológicos y a la globalización. Han afectado sobre todo los salarios y el empleo de los menos cualificados" (pp.67-68). Si han preservado los pequeños sueldos de una bajada, no han conseguido frenar la destrucción de empleo y han podido incluso desincentivar la creación de empleo (p.68).

La oleada de liberalización observada en los años ochenta del pasado siglo, en los países anglosajones y posteriormente en los países de Europa continental, explica, en parte, el incremento de las desigualdades (p.69). Una de las medidas aprobadas ha consistido en congelar el salario mínimo. Fue el caso en Estados Unidos entre 1981 y 1990, y entre 1997 y 2007, a pesar de que, durante ese mismo periodo, los precios se incrementaron un 20% (p.69). Como lo ha demostrado David Lee (1999), estas congelaciones han afectado especialmente los Estados cuyas rentas son débiles y cuyos salarios se aproximan al mínimo legal (p.70). La situación francesa es diferente, puesto que las reglas de revalorización del salario mínimo están fijadas por el Código del trabajo según el cual el salario mínimo debe ser revalorizado anualmente a fin de garantizar el poder adquisitivo de los trabajadores. Esa revalorización integra el incremento de los precios, al que el gobierno puede añadir un aumento adicional. "En Francia, el salario mínimo solo puede ser congelado por ley" (p.71), de modo que, entre 2009 y 2014, el poder adquisitivo del salario mínimo francés haya aumentado un 3%. El salario mínimo galo se distingue igualmente por su uniformidad, ya que "se aplica a todos los trabajadores, prácticamente sin distinción de sector, región o edad" (p.71).

Ciertos estudios (Goarant y Muller, 2011) han demostrado que, "en razón de un nivel de salario mínimo elevado en Francia, [los incrementos salariales] se difunden en mayor medida a los demás salarios que en

otros países. Las revalorizaciones del [salario mínimo] se repercuten, a través de la negociación, en los mínimos sectoriales. Incentiva los agentes sociales a negociar y es utilizado como referencia para la fijación de las revalorizaciones de otros salarios" (p.72). En la medida en que influye notablemente en los bajos sueldos y relativamente poco en los salarios medios, "el salario mínimo ha reducido considerablemente las desigualdades de salario en Francia" (p.72). El problema, nos dice el economista galo, es que "un salario mínimo demasiado elevado desincentiva las empresas a contratar trabajadores poco cualificados y disminuye su empleo" (p.74). Según el Congressional Budget Office (2014), un aumento del 1% del salario mínimo destruye entre el 1% y el 1,5% del empleo de los trabajadores que cobran el salario mínimo. Ese fenómeno es especialmente perceptible en sectores intensivos en mano de obra poco cualificada como la hostelería o el comercio (p.75).

De la misma forma, una abundante literatura científica subraya el rol fundamental desempeñado por las centrales sindicales y la negociación colectiva en la fijación de los salarios. La cuestión es que, durante las últimas tres décadas, "la tasa de afiliación sindical de los trabajadores ha disminuido notablemente y (...) el poder de los sindicatos en la negociación colectiva se ha reducido" (p.77). Entre 1989 y 2010, la tasa de afiliación sindical ha pasado del 18% al 8% en Francia (p.78). Una de las razones principales se halla en la polarización del empleo y en la recomposición industrial en torno al sector servicios (pp.78-79). "La globalización ha igualmente hecho evolucionar las relaciones de fuerzas en el sector industrial" y la facilidad creciente para externalizar la producción ha acreditado la amenaza de deslocalización (p.79). En ese contexto, los sindicatos "se han visto forzados a aceptar una mayor flexibilidad como contrapartida al mantenimiento, a veces temporal, del empleo" (p.79). "Ese debilitamiento del poder de los sindicatos es responsable, [en] gran parte, del auge de las desigualdades, [dado que] los sindicatos no contribuyen solamente al aumento de los salarios, [sino que] reducen igualmente las diferencias salariales. Cuando en una empresa o en un sector, los sindicatos son fuertes, las desigualdades salariales son mucho [menores]" (p.80). A su vez, la reducción del poder de los sindicatos resulta de la disminución del número de empresas públicas, sabiendo que la tasa de afiliación sindical es superior en el sector público. "En Francia, en razón de las privatizaciones, la parte de estas empresas en el empleo asalariado ha pasado del 20% al 5% entre 1985 y 2008" (p.80). En total, "la privatización ha incrementado las desigualdades salariales [un] 8% en las empresas privatizadas" (p.81).

Pero, como lo indica Grégory Verdugo, el declive de los sindicatos no ha tenido el mismo efecto sobre las desigualdades en todos los países. "La manera según la cual las instituciones [regulan] las negociaciones colectivas entre empleadores y sindicatos ha afectado profundamente la reacción de los mercados laborales" (p.82). El modo de organización varía notablemente en función de tres variables que están vinculadas entre sí: la tasa de afiliación sindical, la tasa de cobertura por los convenios colectivos, y el grado de centralización de las negociaciones salariales (p.83). En la práctica, nos dice el autor, "la tasa de sindicalización y la tasa de cobertura están [estrechamente] vinculadas a las desigualdades salariales. Se constata que, cuando las tasas de cobertura son elevadas y las negociaciones están centralizadas, las desigualdades salariales son débiles en los países desarrollados" (p.83). En Francia, aunque la tasa de afiliación sindical sea limitada, "el peso de las organizaciones es medido sobre todo a través de los resultados obtenidos en las elecciones profesionales" (p.86). Además, desde 1982, "la ley convierte en obligatorias [las] negociaciones y cada sector y cada [empresa] deben negociar anualmente sobre los salarios" (p.86). De la misma forma, "el sistema francés está fuertemente centralizado a nivel del sector" (p.86), lo que es favorable a los bajos sueldos y disminuye las desigualdades (p.87).

En el quinto y último capítulo, que lleva a cabo una reflexión prospectiva sobre el futuro del empleo, el economista galo considera que, "a corto plazo, Europa, con la esperanza de salir del desempleo [de masas], podría [dirigirse] hacia una mayor polarización, particularmente en los países que [los organismos] internacionales [obligan a realizar] reformas estructurales. (...) Los empleos creados serán sobre todo poco cualificados, lo que aumentará las desigualdades entre empleados" (p.91).

Más precisamente, si el avance tecnológico y el crecimiento han permitido reducir la jornada laboral y desarrollar el ocio, no se ha traducido por una reducción de la tasa de empleo, que no ha parado de crecer. "Así, el mercado laboral ha absorbido el choque demográfico del *baby-boom*, el auge de la participación de las mujeres y el crecimiento de la población vinculado a la inmigración. Entre 1955 y 2010, a pesar de [una mutación] tecnológica fundamental, seis millones de empleos han sido creados en Francia" (p.92). No en vano, los avances de la informática y de la robótica podrían cambiar esta situación. Cada vez más, "las posibilidades técnicas que permiten a los ordenadores y a los robots simular el razonamiento humano y convertirse en inteligentes se han duplicado. (...) Estos avances hacen caer los últimos obstáculos a la automatización" (p.93). Los avances del aprendizaje automático han permitido retrasar los límites de la automatización de las tareas no rutinarias (p.94). "Ciertos investigadores piensan que el desarrollo de las máquinas inteligentes y de la robótica permitirá sustituir el trabajo en un gran número de empleos a lo largo de los años venideros" (p.95). En 2015, Carl Benedict Frey y Michael Osborne han estimado que el 47% de los empleos en Estados Unidos ocupaban un empleo susceptible de ser automatizado en el futuro (p.95).

Por su parte, Robert Gordon (2012) subraya que la tercera revolución industrial, la de la informática y de las tecnologías de la información y de la comunicación, ha generado un crecimiento limitado en comparación con las revoluciones industriales precedentes. "El contraste es particularmente fuerte con la segunda revolución industrial que ha [modificado en profundidad] los modos de vida y la economía" (p.98). La tercera revolución se ha iniciado con la aparición de los ordenadores en los años sesenta del pasado siglo y ha proseguido con Internet y los teléfonos inteligentes. "A pesar de que el coste de las innovaciones sea cada vez más elevado, el crecimiento de la economía y del empleo que desemboca de él es limitado" (p.98). Dado que buena parte de los contenidos son gratuitos, crean pocos empleos en comparación con aquellos destruidos (p.99). "Según Gordon, el crecimiento débil que conocemos señala el agotamiento de los beneficios de esta tercera revolución. Las nuevas tecnologías, llegadas a madurez, habrían acabado de difundirse en la economía" (p.99). Observando la evolución del mercado laboral norteamericano durante los años 2000, Paul Beaudry, David Green y Benjamin Sand (2016) comparten esta conclusión (p.99).

Por último, el autor constata que la última crisis económica ha demostrado que "las instituciones [que regulan el] mercado laboral no moderan solamente la polarización, sino que determinan también de qué manera el empleo responde al ciclo económico" (p.100). De hecho, una parte de la diferencia entre los países europeos se explica por la manera según la cual estas instituciones internacionales han condicionado la respuesta de las instituciones a los choques de la crisis. Mientras que ciertas entidades han frenado y limitado las destrucciones de empleo, otras han conducido a un desempleo elevado (p.101). En Francia, las administraciones públicas han incentivado las empresas a utilizar el margen extensivo, es decir a disminuir el número total de empleos, "lo que implica despedir o no renovar los interinos y los contratos temporales" (p.101). Esta situación se ha compaginado con una estabilidad e incluso con un aumento salarial (p.103). Inspiradas en el éxito alemán y nórdico, "las organizaciones internacionales, como el FMI y el OCDE, preconizan reformar las instituciones [que regulan el mercado laboral] a fin de incentivar las empresas a privilegiar el margen intensivo, [es decir a disminuir el salario horario o el número de horas trabajadas para proteger la relación contractual] cuando la coyuntura se invierte" (p.103).

Al término de la lectura del libro *Les nouvelles inégalités du travail* es necesario reconocer el perfecto dominio del que hace gala el autor de la producción científica más actual y planetaria sobre el mercado laboral, aunque sea un especialista de la recomposición del mercado laboral en Francia. Lo hace a través de una argumentación rigurosa y de una exposición clara, favorecida por el uso de numerosos gráficos. En ese sentido, a pesar de la densidad del libro, la lectura es propiciada por el carácter articulado del pensamiento y la fluidez del estilo. No en vano, y de cara a matizar la valoración positiva que merece esta obra, se echa en falta una propuesta personal del autor ante el reto que representa la polarización creciente del mercado

laboral, ya que se conforma con dar a conocer las diferentes investigaciones realizadas, tanto en Europa como en Estados Unidos, sin posicionarse sobre ellas.

BIBLIOGRAFÍA

Ast, D. (2014): "En 30 ans, forte progression de l'emploi dans les métiers qualifiés et dans certains métiers peu qualifiés de services", *Dares Analyses*, nº28.

Autor, D., Katz, L. y Krueger, A. (1998): "Computing inequality: Have Computers Changed the Labor Market?", *Quarterly Journal of Economics*, nº113 (4), pp.1169-1213.

Beaudry, P., Green, D. y Sand, B. (2016): "The Great Reversal in the Demand for Skill and Cognitive Tasks", *Journal of Labor Economics*, nº34 (S1), pp.199-247.

Benedikt Frey, C. y Osborne, M. (2015): *Technology and Work: The Future of Innovation and Employment*. Oxford: Oxford Martin School.

Congressional budget office (2014): *The Effects of the Minimum Wage Increase on Employment and Family Income*, febrero de 2014.

Goarant, C. y Muller, L. (2011): "Les effets des hausses du Smic sur les salaires mensuels dans les entreprises de 10 salariés ou plus de 2006 à 2009", Insee, *Emploi et salaire*.

Goos, M., Manning, A. y Solomons, A. (2014): "Explaining Job Polarization: Routine-biased Technological Change and Offshoring", *American Economic Review*, nº104 (8), pp.2509-2526.

Goux, D. y Maurin, E. (2000): "The Decline in Demand for Unskilled Labor: An Empirical Analysis Method and its Application to France", *Review of Economics and Statistics*, nº82 (4), pp.596-607.

Gordon, R. (2012): "Is US Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds", *NBER Working Paper*, nº18315.

Lee, D. (1999): "Wage Inequality in the United States during the 1980s: Rising Dispersion or Falling Minimum Wage?", *Quarterly Journal of Economics*, nº114 (3), pp.977-1023.

Maurin, E. y Thesmar, D. (2004): "Changes in the Functional Structure of Firms and the Demand for Skill", *Journal of Labor Economics*, nº22 (3), pp.639-664.

Spitz-Oener, A. (2006): "Technical Change, Job Tasks, and Rising Educational Demands: Looking Outside the Wage Structure", *Journal of Labor Economics*, nº24 (2), pp.235-270.

Juan Tugores, *¿SE PUEDE PREVER EL RUMBO DE LA ECONOMÍA?*, editorial RBA, Colección Los Retos de la Economía, 2017 (139 páginas), ISBN: 978-84-473-8641-3¹

Jordi Roca Jusmet²

Universidad de Barcelona

"Si no podemos ser profundos, al menos seamos oscuros" (p. 127). Este irónico aforismo, que aparece en las páginas finales del libro, refleja de forma punzante la visión pesimista que Juan Tugores tiene sobre los derroteros por los que se mueve actualmente buena parte de la investigación económica académica. Y es también una buena contraposición del estilo de este libro, que se caracteriza por la claridad de lenguaje, la precisión sin caer en tecnicismos inapropiados para un texto de divulgación, y un uso magistral de citas y referencias a muchos autores, tanto clásicos como actuales.

El libro tiene un objetivo que va mucho más allá de lo que podría deducirse del título: no se trata solo de medir la capacidad predictiva de los economistas, sino de sintetizar la evolución y situación de la economía como campo de pensamiento. Ambiciosa tarea para un texto breve pero que se lleva a cabo de forma excelente.

Tugores nos relata cómo la economía adquirió relevancia como parte de las ciencias sociales y morales durante la época de los autores llamados "clásicos" (de Adam Smith a Karl Marx). Dada esta inserción de la economía en un amplio conjunto de preocupaciones –y dada la atención especial que dichos autores dieron al problema de la distribución del ingreso- no es extraño que el término con el que se caracterizó al ámbito de estudio fuese el de "economía política". En el libro se analiza críticamente la transición que llevó hacia finales del siglo XIX a la consideración de la economía (*economics*) como una ciencia claramente desgajada de otras ciencias sociales.

Si por algo se caracteriza este libro es por los matices. Por ejemplo, el autor valora la importancia del uso de las matemáticas y de los esfuerzos de modelización, como elementos esenciales para el avance de

¹ Este libro forma parte de una colección difundida comercialmente en venta a quioscos pero cuyos títulos pueden adquirirse con pedidos directos a la editorial (<https://tienda.rba.coleccionables.com/los-retos-de-la-economia-2016.html>). Los temas y enfoques de los diferentes títulos son muy diversos. Entre los títulos aparecidos me permito señalar algunos escritos por miembros del consejo de redacción de esta revista: Aurèlia Mañé, *El gran negocio mundial de la energía*; Jordi Roca, *Crecimiento económico contra medio ambiente*; Luis Buendía: *¿Es exportable el modelo nórdico?*

² jordiroca@ub.edu

la economía al introducir rigor en los razonamientos, pero, al mismo tiempo, trata sin piedad el uso de la sofisticación matemática como barrera de entrada a la profesión y como forma de esconder la incapacidad para analizar adecuadamente la realidad. Una muestra es la cita con que se inicia esta reseña inicial o la del economista Ricardo Caballero del MIT que también aparece en el libro: "El núcleo moderno de la macroeconomía... se ha especializado en formalizaciones matemáticas cuantitativas de un mundo preciso pero ampliamente irrelevante" (p. 82).

El libro refleja pasión por la profesión pero entendida como lo hacía el principal economista de referencia de Tugores, John Maynard Keynes, quien, se nos recuerda, escribía en un texto publicado en homenaje a Marshall en 1924 que el economista debía combinar talentos que era poco frecuente encontrar juntos: "mencionó las matemáticas pero también la historia, la ciencia política y la filosofía" (p 38) y recordaba la anécdota de que Max Planck, iniciador de la física cuántica, le había comentado que en su juventud se había planteado estudiar economía pero que había desistido por considerarla demasiado difícil. ¡Y seguro que no se refería a la dificultad de sus matemáticas!

En la historia sobre cómo se entiende el objeto de la economía encontramos una paradoja. El campo de análisis se reduce en la medida en que la "economía política" da paso a la "economía" como disciplina claramente separada del resto de ciencias sociales pero se acaba imponiendo una definición de economía que prácticamente la identifica como la ciencia de la elección y ello da paso a lo que se ha caracterizado como "imperialismo de la economía" con autores como Becker que hacen "teoría económica" de temas tan variados como la discriminación laboral de las mujeres, las decisiones sobre fecundidad, el uso del tiempo, el crimen e incluso la propia existencia de instituciones. Siguiendo la reflexión del libro: ¿es esto un vaivén desde de una evolución de la economía "hacia adentro" a una visión más amplia "hacia afuera"? Viendo la extensión de las temáticas tratadas podríamos concluir que es así, pero la incorporación de tantas temáticas frecuentemente ha conllevado un elevado precio: caricaturizar el comportamiento humano adoptando unos supuestos de comportamiento basados en la maximización –lo que se ha conocido como el *homo economicus*- que si ya fallan frecuentemente para explicar decisiones de consumo fracasan mucho más para explicar cuestiones como el racismo, la persistencia de las desigualdades de género o las decisiones de tener hijos.

Afortunadamente las corrientes económicas son diversas y también se han producido, como señala el libro, interesantes influencias de otras disciplinas sobre la economía hasta el punto de que diversos premios Nobel de Economía han procedido de otras disciplinas. En algunos casos de la psicología, como Daniel Kahneman, quien con otros autores, como el también psicólogo Amos Tversky o el economista Richard Thaler,³ han mostrado desviaciones sistemáticas de lo que en las clases de economía se denomina "comportamiento racional". En otras ocasiones, el Nobel ha procedido de la ciencia política, como en el caso de Elinor Ostrom (la única mujer que ha recibido el galardón hasta el momento) quien estudió que muchas veces las comunidades gestionan sus recursos de forma razonablemente eficiente y sostenible sin que se dé la supuesta inevitabilidad de la mal llamada tragedia de los comunes; para ver las condiciones en que prevalece la cooperación frente a los comportamientos egoístas que acaban en un perjuicio colectivo hay que partir de la complejidad del comportamiento humano, del *Homo sapiens* real, y hacer cuidadosos análisis institucionales de cada caso concreto.

Volviendo al tema de los modelos, al que se dedica un capítulo, Tugores se rebela contra los que sacralizan "el" modelo explicativo. Para él la modelización se ha de conjugar en plural y hablar de modelos. Dos modelos contradictorios pueden ser complementarios al reflejar diferentes aspectos de la realidad, y saber qué modelos son más relevantes en cada situación es una combinación de ciencia y arte.

³ Precisamente Tugores dedica un pequeño artículo de este número de la Revista de Economía Crítica a las aportaciones de Thaler, premio Nobel de Economía 2017.

Muchas veces los modelos pueden verse como fábulas, como historias simplificadas de las que pueden sacarse moralejas aplicables a una determinada realidad pero que quizás sean contraproducentes en otros contextos. Frente a los economistas teóricos que desprecian las explicaciones no matemáticas (recuerdo haber oído a algunos economistas teóricos despreciar trabajos caracterizándolos despectivamente de "literatura" o "periodismo"), el libro reivindica el importante papel que para la economía tienen las narrativas y la retórica.

Otros temas abordados por el libro son las dificultades de previsión de los economistas (lo que da título al libro) que derivan de muchos factores, desde la propia complejidad de la realidad económica a la inadecuación de los supuestos de muchos modelos y al olvido de las enseñanzas de la historia; los frecuentes conflictos de intereses que surgen cuando los informes de economistas son pagados por grupos financieros y la falsa independencia de determinados expertos económicos cuya gestión refleja determinadas prioridades e insensibilidades respecto a los efectos sociales de sus recetas.

El libro concluye con algunos consejos para que los economistas ejerzan su profesión con responsabilidad como son la humildad, la honestidad y la amplitud de miras. Importantes consejos frente a "la tentación de omnisciencia, propia de egos desmedidos con una opinión rotunda para todo, (que) se ha extendido a buena parte de los tertulianos en los medios de comunicación; especialmente, en aquellos que disertan lo mismo sobre economía que sobre lo divino y lo humano, y sin atender a cautelas ni límites de ningún tipo" (p. 123).

Tugores recuerda también que "un sabio adagio recomienda explicar las cosas de la forma más sencilla posible, sin complicaciones innecesarias, pero evitando a la vez simplificarlo tanto que se deforme o falsee la realidad" (p.129)... como ciertamente cumple este muy recomendable libro.

Damian Grimshaw, Colette Fagan, Gail Hebson & Isabel Tavora, *MAKING WORK MORE EQUAL. A NEW LABOUR MARKET SEGMENTATION APPROACH*, Manchester University Press, Manchester, 2017, (384 pp.), ISBN: 9781526117069.

Albert Recio Andreu¹

Universitat Autònoma de Barcelona

El libro que comento es una nueva aportación al enfoque de la segmentación laboral. Este enfoque tiene sus orígenes en la obra de Doeringer/Piore (1971) y se ha enriquecido con numerosas aportaciones de autores relacionados con distintas corrientes críticas: institucionalistas, marxistas, post-keynesianos, feministas.... Una de las principales figuras de esta tradición es Jill Rubery, la economista británica a quien va dedicado el libro, en celebración de su jubilación. Jill Rubery ha tenido una participación crucial en el estudio de la segmentación laboral y en la economía feminista. Ha sido además una figura clave a la hora de garantizar la existencia del *International Working Party on Labour Segmentation (IWPLMS)* un encuentro anual de académicos de diferentes países que constituye un estimulante espacio donde debatir de estas cuestiones.

Como todo libro-homenaje su contenido es heterogéneo. Reúne aportaciones de muchas de las personas que han trabajado con Jill Rubery en investigaciones diversas (y sirve también para tener una perspectiva de los muchos campos de trabajo en los que ha realizado aportaciones esenciales). Pero el buen trabajo de los editores y la buena disposición de muchos de los participantes hace que se trate de un libro que aporta elementos de síntesis de esta tradición de análisis del mundo laboral. Una tradición que combina la reflexión teórica con el análisis empírico del funcionamiento de los mercados de trabajo.

El libro se inicia con un capítulo introductorio de los cuatro editores en las que plantean una nueva lectura de la segmentación laboral basada en la síntesis de muchos años de investigación (Damian Grimshaw ha sido durante muchos años el principal colaborador de Jill Rubery en muchas de estas investigaciones). El resto de materiales está organizado en tres partes. La primera *Conceptual issues: employment standards, networks and workers voice* reúne cinco trabajos de naturaleza más general. Es sin duda la que tiene un mayor interés metodológico, en la medida que incluye textos que tratan de sintetizar debates teóricos más generales. La segunda parte *International evidence: precarious employment and gender inequality* incluye trabajos empíricos de diversos países (España, Italia, Reino Unido y China) en torno a cuestiones referentes a la precariedad y la calidad del empleo. La tercera parte *Convergence, divergence and the*

¹ Albert.recio@uab.cat

importance of regulating for decent work incluye otros cinco trabajos comparativos de diversos países en los que se evidencia la importancia de las regulaciones nacionales a la hora de configurar la vida laboral.

El artículo introductorio de Damian Grimshaw, Colette Fagan, Gail Hebson e Isabel Tavora presenta una recreación novedosa del enfoque de la segmentación a partir de los trabajos en los que ha participado Jill Rubery, de los debates en el IWPLMS y de las aportaciones que a lo largo del tiempo han realizado muchos de los coautores del grupo. La propuesta combina los trabajos de tres líneas de investigación combinadas. La propuesta tradicional del enfoque de la segmentación basado en el análisis de las políticas empresariales, de cómo estas generan desigualdades y trasladan en formas diversas los riesgos a diversos grupos sociales. Los avances de la economía feminista al destacar el papel del patriarcado, la relación entre la esfera doméstica y la mercantil y el enfoque patriarcal de muchas políticas públicas a la hora de generar un tipo especial de segmentación en el mercado laboral. Por último, los estudios comparados que permiten observar el papel que juegan en cada país instituciones diversas a la hora de conformar las regulaciones del mercado laboral. Se trata de una aportación esencial para quien este interesado en analizar las dinámicas de la desigualdad laboral. Tanto por la síntesis que hace de numerosos trabajos anteriores, como por lo sistemático de la propuesta.

Los cinco trabajos agrupados en la primera parte del libro cubren cinco temas básicos de los debates actuales sobre los cambios en el mercado laboral: la relación entre negociación colectiva y regulaciones laborales (particularmente el salario mínimo) (Gerhard Bosch y Steffen Lehndorf). El papel de las estructuras institucionales de cada país frente a los cambios provocados por la globalización (Phil Almond). La nueva organización empresarial reticular y sus efectos para las condiciones de trabajo y las desigualdades. (Rosemary Blatt y Eileen Applebaum). Los problemas de representación (voz) de los trabajadores en un contexto social neoliberal (Mick Marchington y Tony Dundon). Y un análisis detallado de la cuestión de la flexibilidad del tiempo de trabajo (John Campbell).

La segunda y la tercera parte al estar dedicadas a análisis concretos tienen una importancia metodológica menor, aunque en su conjunto constituyen buenos análisis de mercados laborales particulares. En la segunda parte, sin embargo, el artículo sobre la calidad del empleo constituye una reflexión metodológica importante para el estudio de la cuestión (Agnieszka Piasna, Brendan Burchell, Kirsten Sehnbruch y Njurk Agloni). El resto de trabajos de esta sección analizan casos particulares de España- el debate sobre la precariedad (Josep Banyuls y Albert Recio), Italia- la introducción de una variante de miniempleo (Francesca Bettio y Alberto Mazzon), Reino Unido- la excesiva duración de la jornada laboral (Alan Felstead y Francis Green) y un debate histórico sobre sobre la situación del empleo femenino tras la peste (Jane Humphries) y, por último, sobre China – el impacto de la nueva política demográfica que permite el segundo hijo (Fang Lee Cooke)

En la tercera parte se repite un poco la miscelánea. Aunque el primer artículo sobre la situación de los jóvenes tiene un carácter más general (Jacqueline O'Reilly, Mark Smith, Paola Villa). El resto de contribuciones analizan las transformaciones laborales de Italia (Annamaria Simonazzi), la compleja articulación del estado español en materia de intervención laboral (Miguel Martínez Lucio), un estudio comparado de los sistemas laborales y de cuidados en Australia, Francia y Suecia (Dominique Anxo, Marian Bird, Christine Erhel) y otro sobre el salario mínimo en Grecia y Reino Unido (Maria Karamessini y Damian Grimshaw).

Puede que esta variada gama de trabajos sea menos sencilla de seguir que un texto más estructurado. Pero creo que también en este aspecto el libro hace un buen homenaje a la tradición del enfoque de la segmentación y al trabajo impulsado durante muchos años por Jill Rubery y sus directos colaboradores. Un trabajo donde debajo de una reflexión teórica general existe una enorme cantidad de trabajo empírico. Un trabajo empírico orientado no sólo a detectar características esenciales de las relaciones laborales, las estructuras familiares y las políticas públicas, sino también a entender el contexto en la aparecen.

La persona que esté interesada en cuestiones metodológicas encontrará ideas interesantes en alguno de los artículos generales. Recorrer el conjunto del texto constituye un viaje exploratorio de algunos de los espacios básicos donde se gesta la nueva desigualdad.

Una cuestión adicional. La generosidad de los editores no se ha limitado a publicar un buen libro, sino que además este es accesible gratuitamente en la red en <https://oapen.org/search?identifier=634747>.

Joaquín Estefanía, *ESTOS AÑOS BÁRBAROS*,
Galaxia Gutenberg, Barcelona, 2015,
(318 pp.), ISBN: 9788416252466.

José Antonio Mérida Donoso

Profesor asociado, Universidad de Zaragoza

En estos años de barbarie...el ruido. Reseña de *Estos años bárbaros* de Joaquín Estefanía *sui generis* con permiso de *Doña Bárbara*.

El título de la obra anuncia ya lo que encierra su interior, tal y como recoge las primeras líneas de la obra: "Más pobres, más desiguales, más precarios, menos protegidos, más desconfiados, menos demócratas. Éste es el devastador balance que queda después de años de Gran Recesión en buena parte del mundo, especialmente en el sur de Europa, el laboratorio favorito de los experimentos ensayados con sus ciudadanos".

Antes de comenzar el libro de Joaquín Estefanía *Estos años bárbaros* (2015), dos obras vinieron a mi cabeza por la evocación de su título. El primero es el film de Fernando Colomo estrenado en 1998, basado a su vez en la novela *Otros hombres* de Manuel Lamana y que según aparece al final del primer capítulo habría inspirado en parte el título de la obra. Se trata de *Los años bárbaros*, una obra sobre la fuga de la barbarie, en este caso focalizada en el Valle de los Caídos, del cual Manuel Lamana y Nicolás Sánchez-Albornoz intentan escapar. Dos jóvenes rebeldes, contrarios al Régimen, que sufren la represión franquista por alzar su voz –sus pintadas– contra el caudillo. El segundo se refiere a la obra de Rómulo Gallegos, *Doña Bárbara*, en cuya evocación mágica de lo inefable e inaccesible se ensancha su horizonte artístico, otorgándole un color propio a su tejido realista, que incrementa las posibilidades de percepción en la lectura. El propio nombre de Doña Bárbara, evoca el mito de La Sabina, la misma que nos recordaba José Luis Borau en su film homónimo, la devoradora de hombres, la madre fatal, que no es tanto el personaje en sí como su alegoría: la implacable tierra donde se desenvuelven los personajes. Doña Bárbara, así como el inglés Danger –cuyo nombre propio también advierte sobre su condición simbólica– impone su propia ley, la ley de la violencia y la extorsión que inunda el llano, frente a la civilizadora y del progreso que supone la de Santos Luzardo.

La obra de Joaquín Estefanía supone en gran parte un grito contra la injusticia de la pobreza, la desigualdad y la precariedad. Según el autor, la crisis esgrimida por las políticas europeas de austeridad para vaciar estómagos mientras otros continúan empachándose, se sustenta en la dicotomía clásica entre norte y sur. Así, en el apéndice europeo se estarían realizando "experimentos austericidas" al margen

de la voluntad ciudadana, para configurar un nuevo modelo social que viene para quedarse. El coctel del liberalismo económico con el capitalismo habría generado el néctar adecuado para reverberar las grietas del Estado, con una sociedad con mayor dicotomía económica y por ende, menos democrática, con una recesión comparable en términos de pérdida de bienestar con las dos guerras mundiales, la Gran Depresión o la posguerra española. Y este es, a mi juicio, el mayor acierto de la obra, presentar el deterioro de la calidad de la democracia, algo que no siempre aparece en los estudios económicos y que en esencia es fundamental para todo economista mínimamente crítico. De esta forma, atendiendo a los Informes sobre la Democracia en España, de la Fundación Alternativas se evidencia como la percepción ciudadana tiende a considerar que los poderes económicos (no representativos) doblega a su voluntad a los poderes políticos (representativos), imponiéndose a ellos. Esto, a su vez, genera las consecuentes dudas sobre la existencia de una verdadera democracia en su sistema atenazado por el capitalismo financiero. En efecto, ya no se trata de un capitalismo comercial o industrial, sino que ahora, esa baraja tan marcada que supone el capital, está en manos de las grandes corporaciones, mientras que la democracia parece conformarse con jugar lo que le queda en la mano, una mala combinación de cartas sin un solo naipe. Una democracia descafeinada, incapaz de hacer nada ante el juego de abusos y regulaciones que impone el único sistema socioeconómico realmente existente, regida por unos políticos acostumbrados a "las célebres puertas giratorias".

Esta es la esencia de años barbaros, el paso de una austeridad progresista en aras de una horizontalidad y una mayor justicia social, frente al discurso del "todo vale" por y para el capital, mientras se incrementan las diferencias entre abajo y arriba y el barco de la democracia en aguas del capitalismo parece incrementar su inestabilidad. Mientras el barco va perdiendo fuerza, el mar del capitalismo... siempre es inmenso y en momentos de tormenta, si el barco no realiza las reparaciones necesarias, su fuerza bárbara mueve hasta los cimientos. "La austeridad expansiva" esgrimida como bandera por la política supone en esencia "el triunfo de las ideas equivocadas" como la de la llamada "austeridad expansiva" aplicada a España, Grecia o Portugal. Tal y como demuestra Joaquín Estefanía la suma de recortar el gasto con la de una moderación salarial no da como resultado una mejora en el país, más bien todo lo contrario. Estos sumandos se imponen como premisas para generar países con una sociedad más precaria y mayor injusticia social. Así, se llega a normalizar lo anormal, esto es, el horror que como en el caso de España, supone la aceptación de que un 30% de la población esté condenada a vivir en la pobreza. Ante este marco de pérdida de calidad de vida extrapolable a la mayor parte de países del mundo, parece difícil mantener la fe en una democracia que parece como legitimar este cambio de *modus operandi*. Un panorama ciertamente desolador en cuyo fondo, como en el del ánfora de Pandora, radique una esperanza basada en la concienciación crítica de una ciudadanía ante el enorme sufrimiento que ha causado y que rehúya de la ausencia de movilidad social pretendida y abogue y exija mantener –ahora ya recuperar– "las políticas sociales conseguidas después de años de luchas sindicales y ciudadanas".

Al terminar el libro, su realidad me evocó nuevamente a Doña Bárbara, al equilibrio mantenido a lo largo de la novela entre la descripción realista del exterior y lo psicológico que se mueve en el interior de la obra, el pulso entre lo que se dice y lo que se calla. En "Estos años bárbaros" se intenta dar voz a los silencios sociales -aquellas cuestiones que se han preferido omitir. Y bien, ¿qué es lo que se mueve en esa España/Europa silenciada con "pan y cebolla"? ¿Qué se cocina en las mentes de los jóvenes sin trabajo o con salarios precarios, en la de las familias desahuciadas, la de los que habitan en los campos de concentración, digo... de refugiados? Como se sabe, "bárbaro" era un exónimo peyorativo procedente del griego (βάρβαρος) y su traducción literal era "el que balbucea". Los antiguos griegos –y posteriormente los romanos– empleaban el término para referirse a personas extranjeras, que no hablaban ni griego ni latín. Eran los extranjeros, todos aquellos cuya lengua sonaba, a oídos de los "bien hablantes, únicos y verdaderos ciudadanos" a una onomatopeya (bar-bar- similar a bla-bla), un balbuceo incomprensible. Se les deslegitimaba así de la palabra para transformarla en sonidos, aproximaciones, gorjeos y llantos.

Quizá sea este el discurso referido, el impuesto desde el capitalismo, con beneficios para los pocos que tienen el poder y, por ende, pueden imponer sus normas y su lenguaje, mientras que el resto, estén abocados a no ser oídos y que sus protestas y gritos sean traducidos en meros balbuceos. Puestos a extrapolar, así como el orador griego Isócrates mantuvo cierta apertura en concebir a los bárbaros ya no como "extranjeros", sino como individuos que carecían de educación independientemente de su lugar de nacimiento, los desfavorecidos serían todos aquellos que protestarían por carecer de educación del capital. Todo un sistema enraizado con una barbarie propia y no ajena. Embriagados como estamos de posverdad política, cuando la corrupción se enmarca en apelaciones de emociones desconectadas de la realidad, ignorando toda réplicas fáctica -los hechos- quizá sería más adecuado decir que quienes parecen balbucear -y mucho- son ciertos políticos.

Joaquín Estefanía muestra cierta valentía a la hora de buscar responsabilidades: "la mayor tragedia", comenta el analista "no es que haya dañado la macroeconomía (ni se ha crecido más ni se ha reducido la deuda), sino el enorme sufrimiento que ha causado algo de lo que deben hablar los economistas y los políticos que son deudores intelectuales de los mismos, no sólo los teólogos o los moralistas". A pesar de ello, lo cierto es que en el discurso del poder político la verdad se vincula a la palabra -sus palabras- y no a los hechos, mientras se silencian los de los "hambrientos". Sin embargo, aunque desposeídos de palabras, reducidos a gestos y sonidos, "el balbuceo de los bárbaros", como ocurre con los niños, no deja de ser un ruido molesto que se antepone a la posverdad vendida por los pretendidos garantes de la ciudadanía, pero más cercanos al del capital. Y ya se sabe que el efecto del ruido -bendito ruido- es acumulativo, irreversible y su daño se va incrementando con el paso del tiempo.

IN MEMORIAM

EN RECURDO DE ANTONI DOMÈNECH (1952-2017)

Daniel Raventós

Universidad de Barcelona. Editor de *Sin Permiso* y presidente de la Red Renta Básica

El 17 de septiembre murió Antoni Domènech y el 20 tuvo lugar su sepelio. Dos días después hubiera cumplido 65 años. Las palabras que siguen, con algunas rectificaciones y añadidos, son las que dirigí a los asistentes en la despedida de Toni del 20 de septiembre. Tiempo habrá de hacer actos en recuerdo de su inmenso legado académico y también político, ambos difícilmente separables. No será ahora que me extenderé sobre su lúcida opinión sin concesiones sobre las miserias académicas que comportaban, como él decía sin concesiones a la galería, hacer "amiguetes" (*fer amiguets*, suena más duro en la lengua en la que nosotros hablábamos) de forma creciente. No éramos ninguno de los dos demasiado comprensivos con determinadas tonterías que además afectan al erario público y a miles de estudiantes. Pero él menos. Era muy inclemente con quienes confundían un buen currículum académico con una buena y meritoria investigación. Me comentaba muchas veces, aunque se comprenderá que no diga nombres: "el currículum se puede fabricar con contactos, devolución de favores, citas cruzadas y mezquindades similares... pero sólo los necios y pobres de espíritu pueden confundir estos juegos de manos con una genuina investigación." He elegido "necios y pobres de espíritu" para no tener que escribir las más duras y merecidas palabras que Toni disparaba sin manías. Me centraré en algunos aspectos de su pensamiento político. Y preferiré decirlo más con sus propias palabras que con las mías. Las suyas son mejores.

1

Enemigo implacable del posmodernismo y de su no inútil sino perniciosa aportación a las ciencias sociales y, por supuesto, a la política.

Le gustaba emplear una frase de su amigo Mario Bunge algo ampliada y modificada con el fin de liquidarse en un plis-plas al postmodernismo: "El postmodernismo, como los artículos adulterados, corrompen la cultura, ponen en peligro la búsqueda de la verdad y hacen perder tiempo a todos". Cuando quería dedicar páginas eruditas a la miseria postmoderna tenía menos clemencia.

2

Enemigo de cualquier variante estalinista. Algún medio de comunicación y en este caso creo que sin la menor mala intención, sino por ignorancia extrema, ha llegado a decir que Toni continuó su formación con Wolfgang Harich y... ¡Walter Ulbricht!, que como es conocido fue de 1950 a 1971 el principal dirigente del Partido en el poder en la estalinista RDA. Harich pasó 8 años en las cárceles de la RDA de 1956 a 1964 por haber firmado un manifiesto democrático. En las cárceles precisamente del régimen de Ulbricht. Comprobar cómo salió de la cárcel Harich, 8 años después de haber entrado, conmocionó mucho a Toni, como me contó varias veces. Con Harich tenía una especial admiración. "Si tu dices que tengo memoria, tendrías que haber conocido a Wolfgang, ¡aquello sí que era una memoria prodigiosa!". Y me contaba unas anécdotas sobre esta memoria increíble de Harich que no tenían desperdicio.

En diciembre de 2005 [escribía](#): "Todos los totalitarismos de la pasada centuria –el nazi-fascista y el estalinista del segundo cuarto del siglo XX y el neoliberal del último cuarto– se han apoyado de uno u otro modo en filosofías relativistas: en filisteísmos epistemológicos o éticos."

En una [entrevista](#) de finales de 2006 decía:

"Muy pronto los dirigentes comunistas más cultos y valiosos, como Joaquín Maurín y Andreu Nin (ambos procedentes del anarcosindicalismo), se percataron de la naturaleza sectaria y políticamente tornadiza del fenómeno estalinista y de la involución burocrático-tiránica de la URSS, y se alejaron o fueron expulsados del pequeño Partido Comunista de España. Pero ese pequeño partido sectario, que había saludado el advenimiento de la II República el 15 de abril de 1931 con la estólida consigna de 'abajo la república burguesa', creció exponencialmente a partir del golpe de Estado del 18 de julio de 1936.

El grueso de las corrientes socialistas –socialdemocracia clásica (Bernstein, Rosa Luxemburgo, Kautsky, Largo Caballero), anarquismo (Bakunin, Kropotkin, Durruti), comunismos de izquierda (Trotsky, Korsch, Andreu Nin) o de derecha (Paul Levi, Bujárin, el último Gramsci, Joaquín Maurín)— no sobrevivieron entre 1930 y 1950 a la máquina trituradora combinada del fascismo, el estalinismo y la guerra fría."

3

Defensor e innovador muy original del republicanismo democrático. Éste, en mi opinión, es el legado más importante y propio de Toni, si tuviera que escoger solamente uno. Sus libros están dedicados al republicanismo y una buena parte de sus artículos, por no decir la inmensa mayoría, también. Imposible ni siquiera de forma groseramente esquemática apuntar ahora algo al respecto que le haga una mínima justicia, pero una cita de una [entrevista](#) hace poco más de 4 años puede servir:

"Si queremos ser fieles al espíritu ético-moral del republicanismo democrático clásico y del socialismo marxista clásico que se deriva de él, nuestra tarea es civilizar al Estado, democratizarlo en serio. El Estado es un monstruo burocrático a medio civilizar, porque las repúblicas democráticas que trajo a Europa el movimiento obrero después del final de la I Guerra Mundial fueron truncadas por el fascismo, por un lado, y el estalinismo, por el otro."

4

Defensor del derecho de autodeterminación de las naciones. Tema muy actual para los que vivimos en Cataluña. Cuando en el año 2012 Carlos Jiménez Villarejo, que en las elecciones catalanas del 21 de diciembre se presenta en las listas del Partido Socialista de Cataluña, le pidió a Toni la firma de un documento supuestamente federalista, la [respuesta](#) fue:

"Gracias, amigo C. Ya lo había recibido por otros lados. Pero yo no puedo suscribir un manifiesto pretendidamente federal que no reconoce claramente de entrada, sin reservas, el derecho de autodeterminación de los pueblos de España, referéndum incluido. No es ni política ni intelectualmente creíble un 'federalismo' así, y estoy convencido de que no hará sino cargar de razón democrática a los independentistas. Con respeto y afecto."

¡Qué habría dicho del mezquino manifiesto firmado por profesores de universidades españolas en contra del derecho de autodeterminación de Catalunya! No es difícil de imaginar, en realidad es muy fácil.

5

Toni fue un gran admirador de Robespierre y de su papel en la Revolución francesa. No se cansaba de repetirlo. Catalogar de burguesa la Revolución francesa era para Toni no haber entendido una palabra de aquella revolución. De ahí su admiración por el gran historiador de la revolución y seguramente el mejor conocedor de Robespierre, Albert Mathiez. Para Toni la consideración de la revolución francesa como revolución burguesa era una muestra de la vulgarización de determinado marxismo *mainstream*. *Mainstream* lo pongo yo para ser cortés. Toni decía "descerebrado".

6

Defensor muy temprano de la propuesta de la Renta Básica incondicional. Actualmente, a las puertas de 2018, son muchas las personas que hablan a favor o en contra. Pero en el año 2005 eran muchas menos las que la defendían. En un [artículo](#) de este año Toni afirmaba:

"Las democracias, pues, están hoy triple y gravemente amenazadas. Primero, por la aparición de imperios privados transnacionales capaces de desafiar con éxito el monopolio, característicamente moderno, de los Estados a la hora de determinar la utilidad pública. Segundo, por el hecho de que esos imperios privados transnacionales son a su vez gobernados autocráticamente, de un modo incontrolable por sus trabajadores, por el grueso de sus pequeños accionistas y por el conjunto de la ciudadanía. Y por último, tercero, por el hecho de que esos imperios privados transnacionales son hoy un estorbo cada vez más decisivo para que, en los procesos políticos democráticos, los electores puedan controlar a sus gobernantes."

(...)

"¿Tiene eso vuelta? El futuro social y político es intrínsecamente impredecible. Pero entre las ideas programáticas capaces de enfrentarse de un modo bastante natural a esas tres amenazas simultáneamente me parece que hay que contar de manera destacada a la propuesta de una renta básica universal de ciudadanía.

Por lo pronto, nada es más opuesto al paraíso de necios de una sociedad 20/80 que el compromiso de asignar a todos los miembros de la sociedad, por el sólo hecho de serlo, un ingreso básico de ciudadanía, que asegure unas condiciones mínimas de existencia social (es decir, de autonomía material). Pocas cosas podrían contribuir tanto a revigorizar el sentido de la participación en la esfera pública, y a revigorizar esa misma esfera pública, como la lucha por un derecho que es exactamente isomórfico con el derecho de sufragio universal: si el derecho de sufragio es la distribución parigualitaria e incondicional de un mínimo de capacidad para codeterminar los destinos de una comunidad política, con completa independencia del talento, la instrucción, la riqueza, la aportación al producto social, el género, y la orientación sexual o religiosa; la Renta Básica es la distribución parigualitaria e incondicional de un mínimo de capacidad de existencia social, es decir, de incorporación material a la comunidad política, con completa independencia del talento, la instrucción, la riqueza, la aportación al producto social, el género, y la orientación sexual o religiosa."

7

Y para terminar en algún lugar: La construcción de [Sin Permiso](#) desde hace hoy más de 12 años fue una tarea a la que más esfuerzos políticos dedicó en sus últimos años de vida. Él era el editor general y aunque había momentos en que podía dedicarse más y otros, especialmente en los 5 ó 6 últimos meses de su vida, mucho menos, siempre dedicó muchas horas. *Sin Permiso* fue algo de lo que se sintió muy feliz de haber empezado y muy orgulloso del éxito que fue teniendo a lo largo del paso de los años. ¿Qué era *Sin Permiso* para Toni? Él mismo lo contaba en una [presentación](#) que hizo de la revista en Buenos Aires y que tiene el valor añadido de representar una muestra de su forma de entender la política:

"*SinPermiso* está abierto a quienes piensan, con Rosa, con Mariátegui y con Gramsci, que la verdad es "revolucionaria", lo que era su forma, quizá no tan anticuada, de decir que honrar la verdad está por encima de todo.

Abierto a quienes piensan, con Brecht, que cuando la verdad está demasiado amenazada como para defenderse, debe pasar a la ofensiva

Abierto a quienes piensan, con Benjamin, que ni siquiera nuestros muertos están a salvo de la victoria del enemigo

Abierto a quienes piensan, con Cervantes, que la historia es la madre de la verdad

Abierto a quienes piensan, con Machado, que ni el pasado ha muerto ni está el mañana –ni el ayer– escrito.

(...)

SinPermiso está abierto en general al pensamiento laico, enemigo por igual de la obscuridad de las jergas sectarias, académicas o no, y de la infertilidad de las escolásticas dogmáticas."

...

Un pequeño comentario muy personal. Como amigo ya no podré disfrutar de nuestras conversaciones, de nuestras comidas (era un cocinero que dejaba boquiabiertos a otros excelentes cocineros y cocineras), de "nuestros" vinos y de los muchísimos momentos que nos reímos gracias a personas que involuntariamente nos aportaron material para tal fin. Y debe entenderse que no digan nombres. Habría muchos y nadie quedaría contento de ser citado. Aunque a algunos, siempre bromeábamos, deberíamos agradecerles los grandes momentos de desproporcionadas risas que nos proveyeron de forma completamente involuntaria. ¡Muy involuntaria! Uno de sus admirados héroes, el dirigente de los pobres libres de la democracia ática, Pericles, en el discurso fúnebre de Tucídides, éste le hace decir unas palabras que eran muy queridas y citadas por Toni:

"Disfrutamos de un régimen político que no imita las leyes de los vecinos; más que imitadores de otros, en efecto, nosotros mismos servimos de modelo para algunos. En cuanto al nombre, puesto que la administración se ejerce en favor de la mayoría, y no de unos pocos, a este régimen se lo ha llamado democracia; respecto a las leyes, todos gozan de iguales derechos en la defensa de sus intereses particulares; en lo relativo a los honores, cualquiera que se distinga en algún aspecto puede acceder a los cargos públicos, pues se lo elige más por sus méritos que por su categoría social; y tampoco al que es pobre, por su parte, su oscura posición le impide prestar sus servicios a la patria, si es que tiene la posibilidad de hacerlo.

Tenemos por norma respetar la libertad..."

Sirvan como pequeño homenaje.

Barcelona, noviembre de 2017

EN MEMORIA DE "MI" JAMES O'CONNOR (1930-2017)¹

Joan Martínez Alier

ICTA-Universitat Autònoma de Barcelona

Antes de conocer a Jim O'Connor en persona a principios de 1989 en el hermoso campus de Santa Cruz de la Universidad de California, ya había leído su libro anticipatorio *The Fiscal Crisis of the State* de 1973 y la introducción que escribió para el primer número de *Capitalism, Nature, Socialism* (CNS) en 1988 sobre la "segunda contradicción del capitalismo". Editó esta revista con Barbara Laurence durante algunos años, hasta que la mala salud le obligó a dejarlo. La revista continúa hasta nuestros días y, desde el principio, fue una revista hermana de *Ecología Política* (publicada en Barcelona por Editorial Icaria y su directora Anna Monjo), *Ecologie Politique* (editada en Francia por Jean-Paul Deléage) y *Capitalismo, Natura, Socialismo* (la revista italiana editada por Giovanna Ricoveri). Estas alianzas entre revistas aún perduran. Durante algunos años tuvimos una relación cercana. En los primeros números de *Ecología Política* traducimos muchos artículos de CNS, aunque yo tenía un sesgo pro-campesino, pro-*narodnik*, que a él le divertía un poco. Nunca tuvimos un desacuerdo político, y él estuvo de acuerdo con todo lo que yo incluía en *Ecología Política*, atribuyendo cualquier material sorprendente a mis inclinaciones anarquistas como se esperaba de alguien de Barcelona (es decir, la Barcelona de 1936). Vino a Barcelona para la presentación de *Ecología Política* en 1991. Publicamos debates sobre la "segunda contradicción del capitalismo" en *Ecología Política*, con materiales traducidos de CNS pero también con artículos originales. Creía y sigo creyendo que la "segunda contradicción" fue un concepto brillante que ayudó a dar sentido a la gran cantidad de movimientos por la justicia ambiental en todo el mundo. La palabra "eco-socialismo" (usurpada por un partido postcomunista en Cataluña) se introdujo en Barcelona en aquella reunión de lanzamiento de *Ecologia Politica* en 1991, organizada también por el sociólogo ambiental y profesor de la UAB, Louis Lemkow. Todos éramos eco-socialistas y todavía lo somos. Aunque en mi caso yo era socialista en el sentido de la Primera Internacional, con anarquistas, populistas pro-campesinos rusos y marxistas tratando de vivir juntos, lo que desafortunadamente resultó imposible en

¹ Traducción del inglés de Jordi Roca Jusmet

1871. Más tarde, los marxistas se dividieron en dos corrientes principales, la socialdemocracia "alemana" y después de 1917 los leninistas, ambos igualmente ajenos (en mi opinión) a las cuestiones ecológicas. El eco-socialismo tenía que volver a 1871, añadiendo el ecologismo y el feminismo al socialismo, y mirando al mundo entero y no solo a Europa. En términos generales, coincidimos con Jim O'Connor en este punto de vista. El artículo principal del primer número de *Ecología Política* no fue escrito por Jim O'Connor ni por mi mismo, sino por Victor Toledo, el ecologista mexicano y eco-socialista pro campesino. Yo también introduje desde el principio en *Ecología Política* y en CNS el conocimiento sobre el "ecologismo de los pobres" en India y en América Latina que entonces estaba adquiriendo.

En su libro de 1973, *The Fiscal Crisis of the State*, que anticipó la crisis de 1975 del capitalismo keynesiano socialdemócrata y el auge del neoliberalismo con Reagan y Thatcher, James O'Connor había argumentado que el estado capitalista tenía que cumplir dos funciones fundamentales, a saber, la acumulación y la legitimación. Para promover la acumulación rentable de capital privado, hacía falta que el estado aumentara los impuestos para financiar el estado de bienestar, y aumentar las prestaciones sociales para así disminuir los costos de reproducción del trabajo ayudando a aumentar la tasa de ganancia del capital, manteniendo al mismo tiempo la armonía social mediante los gastos sociales, por ejemplo en desempleo y sanidad. Todo esto se volvió contradictorio. Implicaba aumentar los impuestos, y habría una rebelión capitalista contra los impuestos, como realmente se inició en California. El estado entraría en una crisis fiscal. Los déficits presupuestarios se asociaron con la idea de que el gobierno se había sobrecargado, que el pleno empleo ya no era un objetivo de la política macroeconómica y que los sindicatos eran demasiado poderosos. Los neoliberales estaban llegando para predicar una reducción del papel del estado. En 1988, Jim O'Connor aportó una resonante nueva tesis en la introducción a la revista *Capitalism, Nature, Socialism*. El problema no era solo que la inversión de los capitalistas en su búsqueda de ganancias aumentaba la capacidad productiva, mientras que la explotación del trabajo disminuía el poder adquisitivo de las masas. Esta era la primera contradicción del capitalismo. Había una segunda contradicción. La economía capitalista industrial socavaba sus propias condiciones de producción (debería haber dicho, en mi opinión, las condiciones de existencia o las condiciones de vida, y no solo las condiciones de producción). Había agotamiento de recursos naturales, se introducían tecnologías peligrosas como la energía nuclear, había nuevas formas de contaminación, y el capitalismo no tenía los medios para corregir tales daños. Estaban creciendo movimientos sociales de nuevo tipo, y los actores principales no eran la clase obrera, sino una variedad de grupos sociales, a menudo liderados por mujeres, a menudo compuestos por minorías étnicas. El movimiento de "justicia ambiental" había crecido en los Estados Unidos en 1982 como parte del movimiento de Derechos Civiles, y eso reforzó la tesis de Jim O'Connor. Su revista publicó varios artículos sobre este movimiento que combatía el "racismo ambiental". Para mí, Jim O'Connor (y antes que él, en 1986, el libro *Ecología y Capital* de Enrique Leff, que convencí a Jim de que se tradujera al inglés) fueron principales fuentes de inspiración para el trabajo que hice y sigo haciendo (siendo diez años más joven que Jim) sobre el movimiento global por la justicia ambiental con el atlas de Justicia Ambiental (EJAtlas). Él sabía que le estaba agradecido.