

Revista de Economía Crítica Nº 3

Editada por la Asociación Cultural "Economía Crítica"

ISSN: 1696-0866

Valladolid, enero 2005

LA ECONOMÍA MUNDIAL A DEBATE

PRESENTACIÓN (pp. 3-5).....Ángel González Martínez-Tablas

El imperialismo en la era neoliberal (pp. 9-35).....Gerard Duménil y Dominique Lévy

La dimensión empresarial en la fase actual del proceso de globalización (pp. 37-68).....Ángel Martínez González-Tablas

Ruissa: ¿hacia una economía petrolero-rentista? (pp. 69-96).....Aurèlia Mafió Estrada y Carmen de la Cámara Arilla

Una aproximación crítica a la economía de la Unión Europea (pp. 97-127).....Miren Etxezarreta

ARTÍCULOS

El origen del dinero (pp.129-152).....José Mª Martínez Sánchez

intervenciones breves
reseña de libros

PRESENTACIÓN

Sería inútil pretender dar en unas pocas páginas una panorámica de una economía mundial compleja, heterogénea y cambiante. Pero la REC quiere subrayar la importancia del devenir mundial para las problemáticas particulares, cada vez más difíciles de analizar al margen del contexto general.

De entre las muchas dimensiones que en él se entrelazan, el comportamiento coyuntural, la situación y perspectivas inmediatas de la economía mundial, es una de las más tratadas por informes de organismos económicos internacionales de todo pelaje, lo cual no hace desaparecer su interés para las interpretaciones críticas.

La globalización, su caracterización y el análisis de sus consecuencias, propicia una lectura de más calado. Es un terreno, en apariencia trillado y tumultuoso, en el que el debate se inicia en torno a la propia entidad del campo, la pertinencia de su sumisión a categorías de imperialismo, imperio o hegemonía, o, la conveniencia de un tratamiento autónomo y diferenciado.

No hay duda de que la economía mundial está trufada de casos singulares, fracasos o milagros siempre leídos de forma interesada por la ortodoxia, trátese de Latinoamérica, África, Rusia, EEUU, los tigres asiáticos o las más recientes experiencias de China o India. Además, hay un debate muy vivo en torno a si asistimos a la dilución de las variantes de capitalismo, confluyentes todas hacia un modelo de inspiración anglosajona, o si, por el contrario, tienen espacio para pervivir y eventualmente renovarse.

En nuestro tiempo, ni lo general, ni lo particular pueden estudiarse ignorando lo que es y lo que comporta el neoliberalismo. Una ideología de procelosa gestación y ascenso, cuya comprensión nos ayuda a entender y a tratar muchos fenómenos, una línea de pensamiento que inspira y determina lo concreto y lo global, manto bajo el que el capitalismo trata de conformar el mundo. Podemos detestarlo por ser causa y origen de problemas sin cuento, pero no nos podemos permitir el lujo de ignorarlo.

En el entorno geográfico al que pertenecemos, no bastaría con entender la dinámica global y la específica de cada país, si desconociéramos lo que significa la Unión Europea, un proceso de integración de larga andadura, que nace de los estados y toma forma dentro del contexto mundial, pero que, en todo caso,

influye, interviene y determina el comportamiento del conjunto europeo, de cada uno de sus miembros y es también agente activo de las relaciones económicas internacionales.

En el mundo actual, el subdesarrollo pervive, se reproduce y muta, dando lugar a un cuadro en el que se asocian y contraponen desigualdad, convergencia, pobreza y exclusión, en unos términos objeto de interpretaciones controvertidas, que obligan al pensamiento crítico a repensar categorías y a profundizar en los análisis empíricos, sin acomodarse en la simple denuncia, desvelando el sesgo de muchas interpretaciones y arriesgándose a someter las propias a un continuo proceso de renovación y mejora de consistencia.

El trabajo, como no puede ser de otra forma, sigue siendo expresión y conformador de la condición humana, así como fuente de valor de los bienes producidos. Pero su prestación bajo las condiciones de un capitalismo paradójico, inmutable y cambiante, está marcada por la combinación de relativa inmovilidad espacial y casi plena accesibilidad al capital mundial, aderezada por procesos migratorios, a la vez aceptados y perseguidos. Movilidad clandestina del trabajo, que se presenta como amenaza inquietante y como nicho potencial de productividad y crecimiento.

El auge del mercado y la desregulación parecen dominarlo todo, pero la realidad es mucho más compleja y en torno al espacio, función y contenido de las instituciones hay una pugna ideológica de gran alcance, en la que se enfrentan y entrelazan posiciones diversas y, a menudo, antagónicas, con ejercicios de cinismo y extraños maridajes que obligan a la Economía crítica a ser lúcida y precisa cuando se abordan cuestiones de regulación, mercado, arquitecturas y plasmaciones institucionales de variada condición.

El futuro es consustancialmente incierto y ni unos ni otros pueden prefijarle camino, ni encerrarle en una camisa de fuerza. Tendrá rasgos de la virtualidad de las nuevas tecnologías de la información, pero no será ajeno a la evolución demográfica, ni a la insostenibilidad del modelo de producción y consumo dominante. Tendencias que el capitalismo ve como amenaza y también como oportunidad, pero que serán lo uno o lo otro según se decante la pugna en torno al modelo de desarrollo emergente y según que la formulación de un desarrollo alternativo derive hacia divagaciones esotéricas o logre convertirse en andadura hacia la utopía necesaria.

La REC quiere abrir sus páginas a trabajos que aborden este amplio abanico temático y empieza haciéndolo en este número, en cuya parte monográfica se empiezan a tratar algunos de los temas arriba enunciados.

Neoliberalismo e imperialismo son las dos realidades con las que Dumenil y Lévy intentan caracterizar el período que se extiende desde cerca de 1980 hasta los primeros años del siglo XXI. Postulan que el neoliberalismo no es sólo un modelo de no-desarrollo, sino que sus fines se dirigen a la restauración de los ingresos y patrimonios de las fracciones superiores de las clases dominantes. Al hilo de su análisis desvelan los fundamentos y, a la vez, la fragilidad de la potencia del imperialismo estadounidense, que aboca a una trayectoria insostenible,

habida cuenta de la extensión de las detracciones al resto del mundo y el coste del financiamiento externo.

Martínez Glz-Tablas se centra en el estudio de uno de los aspectos de la globalización económica realmente existente: la transnacionalización empresarial, investigando quiénes son y que actividad desarrollan el complejo de empresas nacido de la inversión extranjera directa. Su tesis es que, si bien dista de ser la componente directamente dominante en todos los planos, los efectos indirectos son muy relevantes, y, desde el punto de vista de la determinación del funcionamiento de la economía mundial es el aspecto más significativo del proceso de globalización económica.

En su aproximación crítica a la economía de la Unión Europea, Etxezarreta invita a leer por debajo de las apariencias, desprendiéndose de la extendida percepción de quienes la consideran como una situación de facto, con aspectos criticables, pero en el fondo incuestionable. No se limita a constatar su condición de producto del capital dominante, sino que rastrea y argumenta una deriva en la que se interiorizan progresivamente criterios neoliberales, que condicionan a los miembros y la convierten en un agente activo de este planteamiento a escala mundial. Una perspectiva que le permite lanzar una polémica luz sobre lo que significa la ampliación o la propuesta de texto constitucional.

Después de hacer una radiografía de la evolución de la economía rusa desde el comienzo de la transición, sobre todo a partir de la crisis financiera de 1998, Mañé y de la Cámara definen con rasgos precisos lo que consideran una economía rentista y tratan de contrastar si la Rusia exportadora de petróleo puede caracterizarse como tal, concluyendo que, consideradas las hipótesis de comportamiento macroeconómico y político, no se cumplen las condiciones necesarias para poder afirmar que Rusia vaya a ser la nueva economía petrolero-rentista del siglo XXI.

Angel González Martínez-Tablas

ARTÍCULOS

EL IMPERIALISMO EN LA ERA NEOLIBERAL¹

Gérard Duménil² y Dominique Lévy³

Fecha de recepción: 15 de marzo de 2004

Fecha de aceptación y versión final: 12 de octubre de 2004

ÍNDICE

- 1- Introducción
- 2- Neoliberalismo e imperialismo
- 3- El neoliberalismo como modelo de no-desarrollo
- 4- Neoliberalismo: ingresos, patrimonios y nivel de vida de las clases más ricas
- 5- Potencia del imperialismo estadounidense
- 6- Una trayectoria insostenible
- 7- Conclusiones
- 8- Referencias

1. Introducción

En la historia del capitalismo jamás ha existido un periodo de armonía y de no violencia. Las primeras décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, los años llamados "treinta gloriosos", parecen retrospectivamente el paraíso perdido. Sin embargo, ¿no fueron acaso los años del colonialismo y de las guerras de independencia, de la guerra supuestamente fría y de los ardientes enfrentamientos que provocó, como en Corea o Vietnam? ¿Y qué decir de la subversión en todas las partes del mundo, particularmente en América Latina, cada vez que estaba amenazado el control de los gobiernos de los países de la periferia por las clases o camarillas favorables a Estados Unidos...?

¹ La traducción al español es de Guillermo Almeyra., profesor-investigador de la UAM-Xochimilco. La REC la ha revisado y también ha realizado la traducción de las partes no incluidas en la versión de G. Almeyra.

² MODEM-CNRS, Universidad de París X-Nanterre, 200, av. de la République, 92000, Nanterre, Francia. Email: gerard-dumenil@u-paris10.fr

³ CEPREMAP-ENS, 48 bvd Jourdan, 75014, París, Francia. Email: dominique.levy@cepremap.ens.fr. La dirección del sitio web de Duménil y Lévy es: <http://pythie.cepremap.ens.fr/~levy/>

Pero el nuevo curso del capitalismo, desde hace un cuarto de siglo, se singulariza por el resurgimiento de formas de violencia que se habrían podido considerar superadas. La caída del contraimperio soviético así como el fracaso de las luchas revolucionarias - en lo que, cuando todavía existía un segundo, recibía el nombre de tercer mundo - no condujo a las clases dominantes y a la primera potencia mundial a moderar su dominación, a civilizar sus métodos. Violencias de la economía, de la guerra y de la subversión siguen estando a la orden del día. Los motivos de los pretendidos cruzados de la democracia y de la lucha contra el terrorismo no cambian la naturaleza de los hechos.

¿Qué fuerza oscura y subterránea está detrás de esta dinámica? La respuesta no sorprenderá a los marxistas: una lucha de clases de envergadura histórica y mundial. Sobre la base de lo logrado con la destrucción del segundo mundo, se trata, para las clases dominantes, de una reconquista, de una restauración, en el sentido en que se restaura un régimen político. El precedente de lo que se ha convenido en llamar *restauración* a comienzos del siglo XIX en Francia, no fue tan radical. Las clases dominantes están inmersas en una lucha dirigida a restablecer su preeminencia, tal como era antes de la gran depresión de los años 1930 y de la Segunda Guerra Mundial. En ese proyecto, su audacia no tiene límites. Desde el punto de vista de la potencia estadounidense, lo que está en juego es, además, la consolidación de su dominación, en un mundo en el que otros países llegaron a niveles de desarrollo comparables, sabiendo que a fines de los años 1980, muchos analistas profetizaban un declive. Las clases y una nación, son las fuerzas sociales que dieron a las últimas décadas del siglo XX su violencia específica y el comienzo del siglo XXI se coloca efectivamente en la continuidad de esta empresa.

Neoliberalismo e imperialismo, es mediante esas dos realidades como este estudio se esfuerza por caracterizar el periodo que se extiende desde cerca de 1980 hasta los primeros años 2000. Las dos no tienen la misma edad. Evidentemente, el neoliberalismo es un objeto nuevo y el imperialismo una cosa vieja. La sección 2 propone algunas definiciones. Las dos secciones siguientes ofrecen, cada una a su manera, las informaciones que permiten aclarar, esencialmente en un plano económico, la naturaleza y las características del neoliberalismo (sección 3) y del imperialismo (sección 4). La relación entre neoliberalismo e imperialismo puede entonces establecerse. La dominación imperialista sobre el resto del mundo se benefició formidablemente con las transformaciones neoliberales; el estadio neoliberal del imperialismo demuestra ser particularmente fructífero para las clases y los países dominantes que drenan enormes ingresos del resto del mundo; y, como consecuencia, se refuerza el proyecto que encarna el neoliberalismo, el del restablecimiento del poder y del ingreso de las clases propietarias de los medios de producción. Ese proyecto de transformación social reaccionaria, sin embargo, está atravesado por contradicciones (sección 5). Ha provocado importantes evoluciones perversas, particularmente en el corazón del corazón del sistema, por parte de las clases dominantes de Estados Unidos. El mantenimiento de esas tendencias socavaría los fundamentos del proyecto y por consiguiente,

es de prever una rectificación. ¿Cuáles serán las consecuencias de la misma?

2. Neoliberalismo e imperialismo

Existe, ciertamente, una ideología neoliberal, pero el neoliberalismo define una realidad: el nuevo curso del capitalismo desde, por lo menos, comienzos de los años 1980:

1.- La ideología y la propaganda neoliberales destacan las virtudes del mercado y de la libre empresa, lo cual es una manera disfrazada de hablar del capitalismo; la intervención del Estado debería ser limitada a lo estrictamente necesario. Esos principios no son extraños al nuevo curso neoliberal del capitalismo. En cada país aumentó la libertad de empresa, de comprar y de vender, de emplear y despedir trabajadores, de comprar filiales y fusionarse, etc; los derechos de los trabajadores retrocedieron. En el plano internacional, se redujeron las fronteras comerciales, e incluso se suprimieron, y los capitales adquirieron el derecho de circular libremente. Por lo menos todos esos procesos están en curso. Sin embargo, en muchos campos se reforzó el poder de los Estados. Así sucedió, en particular, en el caso de las políticas monetarias cuyo objetivo actual es, casi exclusivamente, la estabilidad de los precios, despreciando el desempleo; en todas partes los Estados fueron los vectores del establecimiento del neoliberalismo, en los planos nacional e internacional. Las palancas en manos de los promotores del orden neoliberal son principalmente a nivel de las empresas, las tasas de interés elevadas y un "gobierno empresarial" (léase "gestión") orientada hacia los intereses de los accionistas; un elemento clave es la nueva disciplina que se ha impuesto a los trabajadores y a los administradores. Al nivel del Estado, se aplican nuevas políticas, macroeconómicas (débil inflación) o sociales (disminución del costo del trabajo) que buscan promover los mismos intereses. En el plano internacional se trata de la mundialización del orden neoliberal mediante la eliminación de las barreras a la circulación de los bienes y de los capitales y la apertura de los países al capital internacional, y en particular la venta a bajo precio de las empresas públicas potencialmente rentables; la exportación de capitales, las tasas de interés elevadas y los precios bajos y en disminución de las materias primas permiten transferir enormes masas de ingresos hacia los países imperialistas.

2. Es difícil datar una transformación tan compleja como la emergencia del neoliberalismo. El fin del año 1979 representa, sin embargo, una fecha emblemática. Paul Volcker, nombrado a la cabeza del banco central de Estados Unidos por Jimmy Carter al final de su man-

dato, decidió aumentar las tasas de interés al nivel que fuera necesario para acabar con la inflación. Otras transformaciones ya estaban en curso desde, en particular, la crisis del dólar, a comienzos de los años 1970, como el abandono de las paridades fijas características del sistema de Bretton Woods, establecido al terminar la Segunda Guerra Mundial; ya estaban en curso la eliminación de las barreras o simples restricciones a la libre circulación de los capitales. La potente máquina financiera de los *euromercados* y del *eurobanco* ya estaba bien establecida en el plano internacional, liberada del control de los bancos centrales. La incapacidad de enfrentar la *crisis estructural* que afectó a las principales economías capitalistas en los años 1970, en particular la inflación acumulativa, creó las condiciones económicas, sociales y políticas que permitieron establecer el nuevo orden social⁴: por consiguiente, se combinaron el fracaso del viejo orden y las presiones de los promotores del nuevo orden. A eso se agregaba el fracaso, cada vez más evidente, del modelo soviético y el debilitamiento del movimiento obrero.

Esas transformaciones fueron hechas por la fracción superior de las clases capitalistas. En un capitalismo donde la propiedad y la administración están separadas, la propiedad de esos grupos sociales sobre los medios de producción se expresa mediante la posesión de acciones, es decir, de títulos; son igualmente acreedores, es decir, tienen títulos de crédito que les dan derecho sobre una parte de las ganancias de las empresas. Esta propiedad tiene pues un carácter financiero y Marx reunía la posición de los accionistas y prestamistas, que a menudo son los mismos, en la categoría de *capital de préstamo*. El hecho de que la gestión de las empresas pase a manos de los asalariados habría podido significar una pérdida de poder de los propietarios "financieros" pero el poder de esos propietarios se concentró, desde el comienzo, en potentes instituciones financieras, como los bancos, los holdings financieros y los diversos fondos (de pensión, para el financiamiento de las jubilaciones, u otros) Llamamos *finanza* a esas fracciones superiores de las clases capitalistas y a sus instituciones financieras. No se trata de una industria particular, como la banca. En el capitalismo moderno, la clase de los grandes propietarios de capital está relativamente unificada y posee partes de todos los sectores de la economía (por sus títulos) y las controla (mediante sus instituciones financieras)⁵. Eso no impide que las actividades financieras y el sector financiero hayan adquirido, en el neoliberalismo, una mayor importancia. Por una parte, esas actividades se han hecho mucho más rentables y, por otra parte, el control de la economía nacional y mundial por las instituciones financieras es crucial para mantener y perpetuar el orden neoliberal. Por esas razones se habla a menudo de financiarización y de mundialización financiera⁶.

⁴ G.Duménil, D. Lévy, 2004a.

⁵ G. Duménil, D. Lévy, 2004, cap. 23.

⁶ F. Chesnais, 2004.

Si Lenin trazó en *El imperialismo, fase superior del capitalismo*⁷ un cuadro extraordinario de la realidad del capitalismo a principios del siglo XX, no le damos el mismo contenido al término imperialismo. Nos parece más justo hacer de éste una característica general y permanente del capitalismo. Desde sus orígenes más lejanos y todavía embrionarios (se puede pensar en la Liga Hanseática), el capitalismo busca ganancias fuera de sus metrópolis con la avidez que lo caracteriza.

Esta búsqueda, estructural en el capitalismo, siempre estuvo acompañada por un proceso de dominación de todo tipo que va desde la simple imposición de la apertura de las fronteras a países con desarrollo inferior, con las consecuencias dramáticas que conocemos⁸, hasta el colonialismo puro y simple, pasando por todos los procedimientos de presión y de extorsión. Sus medios son la guerra y la subordinación, la aculturación y, en el pasado, la evangelización: la esclavitud fue un episodio particularmente horroroso, pero las condiciones en que viven, actualmente, las poblaciones de las maquiladoras o de otras partes similares están lejos de ser envidiables. El conjunto de esas relaciones constituye el sistema del imperialismo, definido por la búsqueda de beneficios en el exterior de las metrópolis capitalistas mediante métodos opresivos.

Si el imperialismo no es una fase del capitalismo, pasa él mismo por diferentes fases que son el eco de las transformaciones en los países imperialistas mismos. Las características principales cambian. Por ejemplo, las relaciones comerciales fueron dominantes en los primeros estadios. Muy rápidamente se combinaron con modos de financiamiento particulares, relacionados con la exportación de capitales, como en el imperio americano de España en el cual los comerciantes españoles financiaban la agricultura y las minas de los criollos. Muy rápidamente se ligaron estrechamente las mercancías y los capitales. De este modo el imperialismo neoliberal posee naturalmente sus características propias, como lo muestra este estudio, en particular la importancia de las inversiones financieras.

El imperialismo no es el resultado de la acción de un país, sino de un conjunto de países. Estos tienen relaciones de lucha que llegan hasta las confrontaciones armadas entre dos potencias o grupos de potencias en sistemas de alianza pero también de cooperación. Cada Estado representa en él los intereses de sus clases dominantes. Un país puede ocupar una posición hegemónica, como Estados Unidos, que dirige, en el mundo unipolar contemporáneo, el grupo de los países imperialistas. La relación de dominación se establece entonces a un doble nivel entre el país dominante y los otros miembros del grupo y entre esos países imperialistas y los otros países dominados. En realidad se trata de una jerarquía de poderes donde el más fuerte explota al más débil.

Evidentemente, en ese mundo neoliberal e imperialista, los países y Estados siguen desempeñando un papel central a pesar de la globalización, y esto desde

⁷ V.I. Lenin, 1916.

⁸ Ya descritas por Marx: 1853.

diversos puntos de vista. Las grandes sociedades son más transnacionales que multinacionales, en el sentido de que sus propiedades y su administración permanecen ligadas a un país particular. Los propietarios todavía tienen una nacionalidad. A pesar de los paraísos fiscales podemos ver como se establecen en beneficio de ciertos países los flujos de ingresos internacionales. Las situaciones macroeconómicas de los diferentes países no son equivalentes y esas particularidades tienen efectos mayores. Mostraremos en particular las consecuencias del hecho de que Estados Unidos no esté sometido a la necesidad de equilibrar su contabilidad exterior debido a su potencia misma. Esta permanencia de los anclajes nacionales se manifiesta, por otra parte, sin ambigüedades, en la acción de cada Estado en defensa de sus intereses nacionales.

3. El neoliberalismo como modelo de no-desarrollo

Antes de analizar lo que es el neoliberalismo conviene refutar la tesis que lo convierte en un *modelo de desarrollo*. Ni en el centro ni en la periferia, el neoliberalismo aparece así.

La situación es particularmente dramática en muchos países de la periferia. Si dejamos de lado modelos muy particulares, como el de Corea y algunos países como China, India y Chile, el cuadro es llamativo en América Latina y catastrófico en África. La figura 1 muestra el perfil de la producción en Brasil, México y Argentina desde hace varias décadas. En esos tres países, la ruptura del crecimiento se manifestó a comienzos de los años 1980. No se detecta ningún restablecimiento posterior a pesar de la docilidad de esos países frente al orden neoliberal y, en el caso de México, de la asociación con Estados Unidos y Canadá desde 1994 en el seno del TLCNA. La caída de las tasas de crecimiento y la inestabilidad macroeconómica (la repetición de recesiones) son particularmente evidentes para ese último país, donde todo comenzó, brutalmente, con la crisis de la deuda en 1982.

Se puede señalar, en el caso de la Argentina, que la transición hacia el neoliberalismo en 1990 vino después de un periodo de estancamiento. Fue seguida por algunos años de crecimiento más sostenido que supuestamente demostraba las potencialidades del modelo neoliberal ¡pero conocemos el desenlace!

Incluso en Estados Unidos, la tasa de crecimiento de la producción y la tasa de acumulación del capital (la tasa de crecimiento del stock de capital fijo, es decir, el conjunto de las construcciones y de los materiales de los cuales disponen las empresas para producir) registradas desde 1980 son menos elevadas que las alcanzadas en los decenios anteriores desde la Segunda Guerra mundial. La tasa de acumulación de las sociedades no financieras aparece descrita en la Fig.2. Aparte de la debilidad general desde el comienzo de los años 1980, se advierte la diferencia entre las dos últimas décadas. La caída de la tasa de acumulación es particularmente espectacular en el curso de los años 1980. Después de la recesión de 1991, aparece la recuperación de la acumulación característica de la segunda mitad de los años 1990. Este período es el que podría denominarse el

"largo boom" estadounidense. Esas tasas no tienen nada de excepcional si se las compara a las registradas durante los años 1960 y 1970, pero son superiores a las medias logradas en las décadas neoliberales.

Figura 1. Producción (PNB) en la periferia (miles de millones de dólares de 1996):
Brasil, México y Argentina

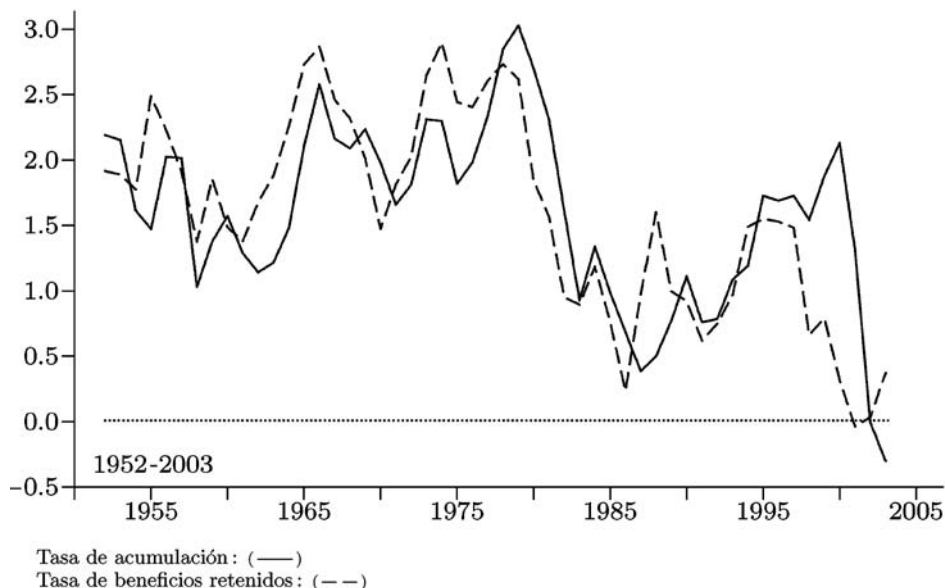


Los datos están expresados en paridades de poder adquisitivo, lo cual da sentido a la comparación de los niveles absolutos y refleja el tamaño de los tres países.

Fuente: : Heston A., Summers R., Aten B., 2002.

Sin embargo, Estados Unidos goza de una situación privilegiada debido a su posición dominante. En Europa, la reducción de las tasas de crecimiento y de acumulación fue dramática. En Francia, por ejemplo, la tasa de acumulación de las sociedades no financieras llegaba al 8% a comienzos de los años 1970, después cayó brutalmente durante la crisis estructural de esos años y no se reestableció con el neoliberalismo; a fines del siglo XX oscilaba en torno al 2%. Correlativamente, Europa no llega a liberarse de su paro estructural.

Figura 2. Tasa de acumulación y tasa de beneficios retenidos: Estados Unidos, sociedades no financieras



La tasa de acumulación es la tasa de crecimiento del stock de capital fijo. Solo esta variable es objeto de discusión en la sección 3. El numerador de la tasa de beneficios retenidos es el beneficio después del pago de intereses, impuestos y dividendos. El denominador es el valor neto de las sociedades (total de activos menos deudas). Esta variable y su relación con la precedente son analizadas en la sección 4.

Fuente: Flow of Funds (Federal Reserve); National Income and Product Accounts, NIPA (Bureau of Economic Analysis, BEA).

4. Neoliberalismo: ingresos, patrimonios y tren de vida de las clases más ricas

Los fines del orden neoliberal son de otra naturaleza que el desarrollo de la periferia o incluso que la acumulación en el centro. Se refieren a la restauración de los ingresos y patrimonios de las fracciones superiores de las clases dominantes. No existen estadísticas que permitan caracterizar a las clases, propiamente dichas. Pero ciertos trabajos e investigaciones nos dan datos relativos a la concentración del ingreso y la riqueza. La figura 3 muestra la fracción de los ingresos disponibles totales de los hogares en Estados Unidos que recibe el 1% más rico⁹.

Vemos en esta figura que el 1% de los hogares con los ingresos más elevados recibía más del 16% del ingreso total antes de la crisis de 1929 y de la Segun-

⁹T. Piketty, E. Saez, 2003.

da Guerra mundial: "dichosos" tiempos de un capitalismo dominado por una burguesía fácilmente identificable. A fines de la guerra ese porcentaje cayó repentinamente al 8%, y quedó a ese nivel hasta los años 1980. Los beneficios del capital habían disminuido profundamente y las jerarquías salariales habían sido fuertemente reducidas. Esas décadas a menudo son designadas como las del *compromiso keynesiano*. Además de esta reducción de las desigualdades, se caracterizaban por una gran autonomía de los cuadros (managers) tanto en el nivel de las empresas como en el de las instancias centrales responsables de las políticas económicas y de la gestión social (educación, sanidad, etc). Como los propietarios del capital, el sector financiero estaba poco remunerado; las ganancias permanecían en las empresas donde eran reinvertidas. Con el neoliberalismo, los porcentajes de la figura 3 se elevan hacia niveles similares a los de la preguerra.

Figura 3. Parte del ingreso disponible de los hogares en posesión del 1% de los ingresos más elevados (%): Estados Unidos



Fuente: Fuente: Piketty T., Saez E., 2003.

El estudio de la riqueza total de esas clases dominantes muestra su fuerte disminución relativa durante la crisis de los años 1970¹⁰. Mientras en la posguerra el 1% de los hogares más ricos poseía cerca de un tercio de la riqueza total del país, ese porcentaje cayó en pocos años al 22% a comienzos de los 1970. En no muchos más años el neoliberalismo restablecía la concentración de los patrimonios (siempre relativamente al conjunto de la población) en los niveles anteriores a la crisis o incluso más elevados.

¹⁰E. Wolf. 1996.

La restauración del status de esas clases sigue estando, sin embargo, inacabada. Un elemento crucial es la reducción de la fiscalidad directa sobre los altos ingresos. Se está llevando a cabo a pesar de la presión constante que ejerce la existencia de tenaces desequilibrios presupuestarios.

¿Cómo fueron posibles tales variaciones de ingresos y de riquezas? Durante los años 1970, las tasas de inflación eran superiores a las tasas de interés; las empresas eran poco rentables y distribuían pocos dividendos; correlativamente, el nivel de la bolsa, corregido por la inflación se redujo a la mitad y se estancaba; el abanico salarial era poco abierto, al menos en comparación a lo que estaba por venir. Se comprende fácilmente que algunas clases, cuyo ingreso deriva en gran medida de la posesión de títulos, vieran comprometidos sus ingresos y su riqueza.

El neoliberalismo cambió todo eso. Las tasas de interés corregidas restando la inflación que antes eran bajas se elevaron hasta cerca del 5% (para las tasas de interés a los créditos a largo plazo a las empresas mejor calificadas). La rentabilidad de las empresas mejoró y distribuyeron una fracción creciente de sus ganancias como dividendos. Desde cerca del 30% de ganancias tras pago de intereses e impuesto, el porcentaje subió gradualmente hasta llegar prácticamente al 100% al final del siglo XX. Las cotizaciones bursátiles (siempre deduciendo la inflación) se multiplicaron por tres con respecto a su nivel anterior a la crisis de los años 1970.

Por consiguiente no hubo ningún milagro. Todo consistió en un problema de poder y de relación de fuerzas, nacional e internacionalmente.

Este reforzamiento de los ingresos y de los patrimonios modificó profundamente los comportamientos de las clases dominantes. Desde prácticamente el comienzo de la era neoliberal los hogares estadounidenses aumentaron formidablemente sus gastos, consumo y vivienda, sobre todo el consumo.

La figura 4 muestra la parte del consumo de los hogares estadounidenses en el producto interno bruto (PIB) desde los años 1950. Se ve claramente en la misma que esa tasa oscilaba en torno al 62% o 63% antes del neoliberalismo. Desde comienzos de los años 1980 esa tasa aumentó regularmente y de modo espectacular hasta sobrepasar el 70% a comienzos del siglo XXI.

Este aumento del consumo de los hogares tiene dos orígenes: el alza de la parte de su ingreso en el PIB y la disminución de su tasa de ahorro (el alza de la parte de su ingreso destinada al consumo). Esos dos mecanismos afectan a los hogares más ricos.

En lo que respecta a la baja de la tasa de ahorro, un estudio de la Reserva Federal¹¹ permite identificar las capas de la población que originan esa caída. El estudio divide los hogares en cinco grupos según su nivel de ingreso (el 20% con ingresos más altos, el 20% que constituye el grupo inmediatamente inferior, etc.). Toda la caída del ahorro se concentró en el grupo con ingresos más fuertes, tradicionalmente la fuente del ahorro en el país (pues los pobres ahorran poco). A fines del siglo pasado la tasa de ahorro de esas capas acomodadas se tornó negativa, lo que significa que gastan más de lo que ganan (sin duda en relación con

¹¹ D. Maki, M. Palumbo, 2001.

los cursos de la bolsa), endeudándose. El alza formidable de las tasas de endeudamiento de los hogares es otra característica de la macroeconomía estadounidense sin que se sepa en que medida se concentra en esta fracción de las economías domésticas más acomodadas.

Las consecuencias de ese proceso fueron amplificadas por el hecho de que esas capas concentran los ingresos financieros que son los que aumentaron fuertemente. Entre 1952 y 1979, es decir, antes del neoliberalismo, los ingresos financieros (intereses y dividendos, sin tener en cuenta las ganancias en capital) representaron, en promedio, 10% del ingreso total de los hogares; entre 1980 y el 2003 ese porcentaje llegó al 17%.

Figura 4. Relación del consumo de los hogares con respecto al PIB (datos trimestrales, %):
Estados Unidos



El consumo de los hogares es la suma de compras de bienes y servicios (incluida la vivienda).
Fuente: NIPA (BEA).

El pago de enormes flujos de ingresos a los detentadores de los capitales, accionistas y acreedores, ha tenido consecuencias considerables sobre la acumulación de capital, incluso en Estados Unidos. Es lo que muestra la segunda curva de la figura 2, que describe la tasa de autofinanciación de las sociedades no financieras en ese país. En esta medida de la tasa de beneficios, los intereses, impuestos y dividendos han sido deducidos de los beneficios. En el numerador sólo quedan los beneficios conservados en las sociedades, esto es, los "beneficios retenidos". La superposición de las dos curvas de la figura 2 es sorprendente. La tasa de acumulación de las sociedades no financieras en Estados Unidos sigue casi exactamente el movimiento de la tasa de autofinanciación, tanto en niveles como en fluctuaciones. En el neoliberalismo, el pago de grandes ingresos financieros a los detentadores de los capitales pesa así fuertemente sobre la acumulación. Todo acontece como si estas "generosas" dis-

tribuciones de beneficios no retornaran hacia las empresas.

Aparte de las capas más acomodadas de la población estadounidense, el costo del neoliberalismo para otras clases y países fue considerable: crecimiento lento, paro, desarticulación de las sociedades, miseria, etc. Pero desde el punto de vista de los objetivos de esas capas, restablecimiento de su preeminencia y de su ingreso, el neoliberalismo fue un éxito brillante.

5. Potencia del imperialismo estadounidense

No se puede comprender, sin embargo, la dinámica de los ingresos del capital en Estados Unidos sin examinar las relaciones entre ese país y el resto del mundo. Es allí donde entra en juego la presión imperialista propiamente dicha.

No existe ningún medio simple de aprehender el efecto de la relación de Estados Unidos con el resto del mundo sobre los ingresos del capital en ese país. Los mecanismos, en efecto, son múltiples. Conocemos, por ejemplo, la importancia de la compra de materias primas, incluidas fuentes de energía, a un precio favorable para los países compradores. En el curso de las décadas neoliberales, esos precios han caído sin cesar, a veces dividiéndose por tres. Otros mecanismos, como la importación de cerebros del resto del mundo (el *brain drain*) contribuyen fuertemente, no sólo a los ingresos de Estados Unidos, sino también al mantenimiento de su preeminencia tecnológica. También en este caso es problemática la cuantificación. A la inversa, los sistemas de contabilidad nacional dan estimaciones del flujo de ingresos, llamados financieros, tales como los pagos de dividendos y de intereses, así como de los beneficios de las sociedades transnacionales retenidos en el extranjero pero que son propiedad de las sociedades madres estadounidenses.

Previamente a esta investigación, hay que precisar un punto terminológico. Se entiende generalmente por inversión la suma que se le efectúa al capital fijo en el curso de cierto período. Se puede agregar a eso la variación de los stocks. El mismo término se utiliza, sin embargo, cada vez más a menudo, para hablar de una colocación financiera de dinero, por ejemplo, de la compra de una acción o de una obligación. Cuando se trata de una inversión directa, es decir de la toma de participación por una sociedad de más del 10% del capital de otra, lo que la convierte en una filial, no son adecuados ninguno de los dos adjetivos *físico* y *financiero*. Se opondrá, sin embargo, la inversión en capital fijo y en stocks, física, a la inversión financiera, incluida la inversión directa. Las inversiones de portafolio son las inversiones financieras que no son inversiones directas.

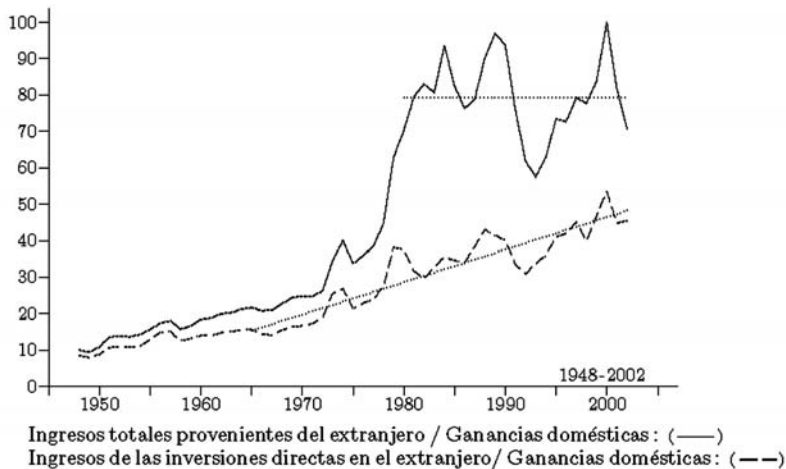
Consideraremos, en primer lugar, las inversiones directas en el extranjero de las sociedades transnacionales de Estados Unidos. Las ganancias realizadas con esas inversiones se componen de dividendos, intereses y lucros conservados en el extranjero. Los datos disponibles permiten separarlos de la masa de otras ganancias calificadas de "lucros domésticos". Evidentemente algunas de esas ganancias domésticas se sacan del resto del mundo, debido a los bajos precios de las materias primas o a los pagos realizados por extranjeros directamente a sociedades establecidas en Estados Unidos (como una parte de los pagos de intereses de la deuda de la periferia).

En el 2000, el conjunto de las ganancias resultantes de la inversión directa de Estados Unidos, o sea las ganancias de las filiales de las transnacionales en otros países, representó el 53% de las ganancias domésticas. Sabiendo que éstas contienen aún una fracción de ingresos tomados del resto del mundo, esa cifra da ya una idea notable de la importancia para los ingresos del capital en Estados Unidos de la apertura internacional de esta economía.

La figura 5 muestra la evolución de ese porcentaje de las ganancias de las transnacionales sobre sus inversiones directas en el extranjero respecto a las ganancias domésticas. Se ve un crecimiento bastante regular de cerca del 10% en 1948, a 53%, el punto culminante, en el 2000. Este progreso es el de la mundialización de la economía y el neoliberalismo no comporta ninguna ruptura. En efecto, este orden social, poco favorable a la inversión física, redujo considerablemente el ritmo de crecimiento del flujo de inversiones directas de las transnacionales de Estados Unidos, tanto en volumen como en la parte de la producción total de ese país.

Disponemos igualmente de una medida de todos los ingresos provenientes de todas las categorías de inversión financiera, incluyendo la inversión directa, de agentes estadounidenses en el resto del mundo. Se puede igualmente relacionarlos con las ganancias domésticas para apreciar la dimensión. El porcentaje llega a 100% en el 2000. Es decir, que la masa de ingresos extraídos del resto del mundo bajo la forma de dividendos, de intereses y de ganancias mantenidas en las filiales en el extranjero fue igual a la de las ganancias domésticas. No se trata pues de un pequeño complemento de la actividad territorial.

Figura 5. Relación de los ingresos provenientes del extranjero con las ganancias de las sociedades realizadas en Estados Unidos



La serie de las ganancias domésticas de las sociedades utilizada en el cálculo ha sido un poco alisada para evitar las fluctuaciones que reflejan las variaciones coyunturales del nivel general de actividad. Las fluctuaciones restantes son principalmente el efecto de las variaciones de las tasas de interés.

Fuente: NIPA (BEA).

La figura 5 describe igualmente la variación de ese porcentaje en el tiempo. Encontramos en ella el punto culminante de 100% en el 2000. La observación más notable es, sin embargo, el alza espectacular de fines de los años 1970, consolidada en el neoliberalismo. Todo el período neoliberal aparece así marcado por el signo de esta punción del ingreso financiero sobre el resto del mundo. El porcentaje oscila en torno a un piso de 80%.

La primerísima fase del alza, a fines de los años 1970, refleja el crecimiento de los intereses sobre la deuda entonces llamada del tercer mundo. Pero en esa época la desvalorización de esa deuda por la inflación significaba una contra-transferencia a favor de los prestatarios que no es tomada en cuenta por la medida que se describe en la figura. Con el fin de la inflación, la punción adquirió toda su amplitud propiamente neoliberal. Es el efecto del alza de las tasas de interés reales y de las distribuciones de los dividendos. Contrariamente a la componente de esos ingresos correspondientes a las inversiones directas, el aumento de los ingresos en las inversiones de portafolio fue en muy gran medida el efecto del aumento de las tasas de interés y es, por lo tanto, emblemático del orden neoliberal.

Retendremos por consiguiente la principal enseñanza de este análisis, a pesar de las limitaciones de los datos disponibles: en el 2000, los ingresos financieros que Estados Unidos obtiene de su relación con el resto del mundo son superiores al total de las ganancias de sus sociedades en Estados Unidos. Un imperialismo robusto, pues, crucial para la remuneración del capital en ese país.

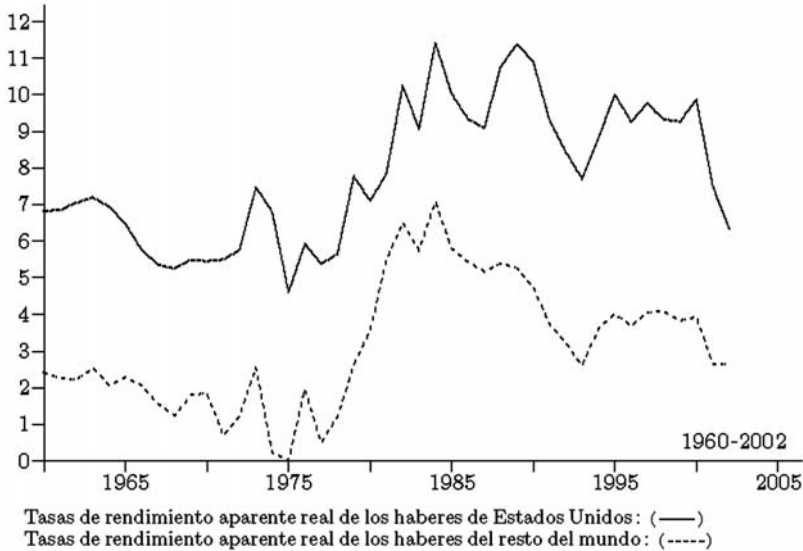
No es necesario decir que los extranjeros también hacen inversiones financieras en Estados Unidos, lo cual aumenta la importancia de los flujos de ingresos extraídos del resto del mundo. Nos limitaremos temporalmente a un solo aspecto de esta relación bilateral, referente a los rendimientos de las inversiones de unos y otros.

Se observará que aquí consideramos sólo las inversiones financieras que realizan en Estados Unidos agentes del resto del mundo y no sus inversiones en todos los terceros países. A la inversa, consideramos todas las inversiones de Estados Unidos en cualquier país. Se trata por consiguiente de examinar la posición de Estados Unidos como inversor y como lugar de inversión.

La figura 5 muestra las tasas de rendimiento de las inversiones de los agentes estadounidenses en el extranjero y de los extranjeros que invierten en Estados Unidos. Se ha corregido la desvalorización de la deuda debida a la inflación. Se imponen dos tipos de comentarios:

1. Los dos perfiles son similares. Se nota un fuerte aumento de los rendimientos de cerca de 4 puntos de porcentaje a fines de los años 1970, lo que marca la aparición de las fuertes tasas de interés características de los años neoliberales. Las tasas cayeron un poco en los años 1990.

Figura 6. Tasa de rendimiento aparente de los haberes de Estados Unidos en el resto del mundo y de los haberes del resto del mundo en Estados Unidos, restándoles la inflación (%)



Fuente: International Transactions data (BEA); NIPA (BEA)

2. El principal descubrimiento es la diferencia muy pronunciada de los rendimientos, cerca del 4% en el período. Esta diferencia es la expresión de una fuerte asimetría. Cuando Estados Unidos hace inversiones financieras en el resto del mundo son muy rentables, entre 7% y 9% según el subperíodo, y muy superiores a los rendimientos que obtienen los extranjeros que invierten en Estados Unidos. Esa diferencia de rendimiento aparece en cada componente de la inversión financiera, la inversión de portafolio y la inversión directa¹².

La composición de las inversiones de Estados Unidos en el extranjero es muy diferente de las de los extranjeros que invierten en Estados Unidos. Está formada, en cerca de un 50%, por inversiones directas, a diferencia del 20% correspondiente a los extranjeros en Estados Unidos. Este país funciona pues, según la terminología de Marx, como una especie de "capitalista activo" mientras que los extranjeros tienen más bien un comportamiento de "prestamistas", siempre según la terminología de Marx que reunía a los accionistas que no participaban en la gestión de las empresas y a los acreedores bajo la rúbrica de *capital de préstamo*. Esos rentistas son, por ejemplo, familias ricas de América Latina o emires del Medio Oriente, o también bancos centrales que invierten sus haberes en dólares en bonos del Tesoro estadounidense, comportándose así como "Estados rentistas". Esta diferencia en la composición explica en

¹² R. J. Mataloni, 2000

parte la diferencia de rendimientos en el conjunto de las inversiones financieras.

6. Una trayectoria insostenible

Las secciones precedentes ponen claramente bajo los reflectores la potencia del imperialismo estadounidense. Las extracciones al resto del mundo son formidables por su magnitud y por su eficacia, que se expresa bien en los rendimientos. Se comprende, incidentalmente, la motivación que puede tener ese país, y en particular los gobiernos del mismo, para preservar esta dominación por todos los medios, económicos, políticos y militares. Pero igualmente se puede ver la dependencia así creada. Esta trayectoria, sin embargo, está atravesada por una contradicción mayor, cuya naturaleza trataremos de describir en esta sección.

Vamos a examinar, en primer lugar, la relación existente entre el ahorro y la inversión en Estados Unidos. Entendemos aquí por inversión la inversión en capital fijo de las empresas, según las definiciones dadas anteriormente. Ahorro e inversión están expresados en porcentaje de la producción total de Estados Unidos (el Producto Interno Neto, PIN), igual al ingreso total habida cuenta de los flujos de ingresos con el extranjero.

El contraste entre las décadas neoliberales y los primeros decenios de la posguerra es sorprendente. Antes de 1980, las tasas de ahorro y de inversión de Estados Unidos oscilaban en torno al 4 o al 5%. Ambas tasas cayeron con el ingreso en el neoliberalismo: una disminución moderada, aunque significativa, de la tasa de inversión, de 4,1% antes de 1980 a 3,5% posteriormente, y una caída espectacular de la tasa de ahorro de 4,5% a 1%, en los mismos periodos. Con una rapidez desconcertante Estados Unidos comenzó a invertir mucho más de lo que ahorra a comienzos de los años 1980. Globalmente, eso significa que gastaban, en consumo e inversiones, netamente más que sus ingresos.

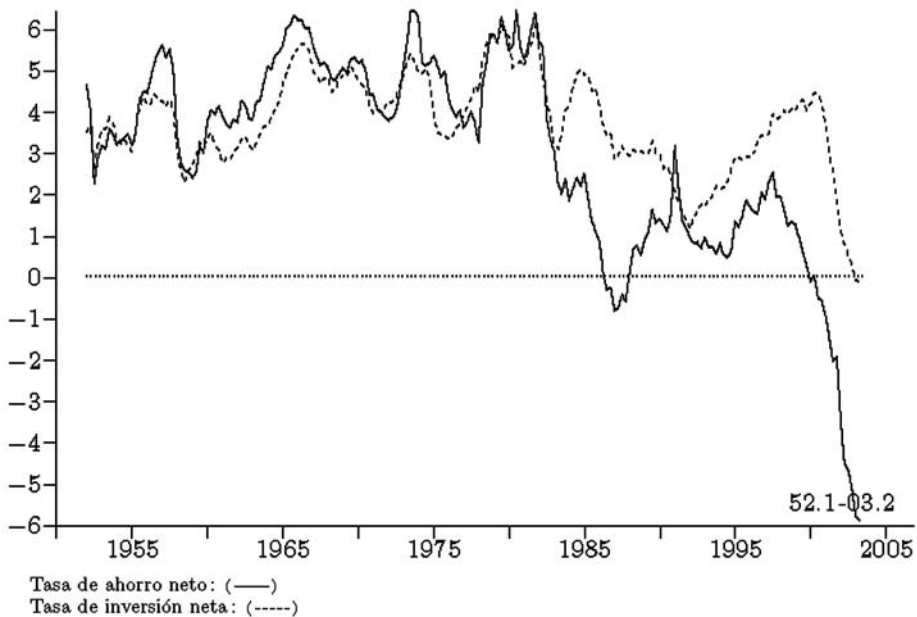
En esta formidable ola de gastos hay dos componentes. En primer lugar y de un modo súbito, a comienzos de los 1980 apareció un fuerte déficit presupuestario. Provenía del alza de los tipos de interés, de la disminución de los ingresos y del aumento de los gastos militares (la *guerra de las galaxias* de R. Reagan). Pero existe otro componente que se impuso gradual e irremisiblemente; es el aumento del consumo de los hogares descrito en la figura 4, que trajo aparejada la caída de sus tasas de ahorro y sobre el cual hemos observado que es el producto del gasto inmoderado de las clases más acomodadas.

¿Cómo es posible?

1. Por razones contables, la brecha entre el ahorro y la inversión de la figura 7 es igual al saldo de la balanza corriente de Estados Unidos, o sea a la suma de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones) y el saldo del flujo de ingresos con el extranjero (casi las transferencias unilaterales). Es el primer componente, los flujos comerciales, el que amplió la brecha. La figura 7 manifiesta pues un déficit de la balanza de pagos corrientes en los años neoliberales.

2. Cuando Estados Unidos importa más de lo que exporta, los extranjeros son pagados en dólares, sin contrapartida financiera (esos dólares no resultan de un préstamo, por ejemplo). Si los extranjeros vendiesen esos dólares, el curso de esa moneda bajaría, lo que tendería a corregir el déficit externo (sin que ese ajuste sea automático). De hecho, los extranjeros, debido a la fuerza de la economía estadounidense y a la debilidad de la situación macroeconómica de su propio país, hacen inversiones financieras en activos estadounidenses. Participan así en el financiamiento de la economía de Estados Unidos comprando acciones, prestando a las empresas, a las unidades domésticas o al Estado. La política monetaria de Estados Unidos, que ajusta las masas de los créditos domésticos al nivel requerido para mantener una actividad estable, dosifica los complementos a este aporte exterior¹³. Este curso de las cosas puede seguir mientras los extranjeros estén satisfechos con esta utilización de su poder de compra en dólares.

Figura 7. Relación entre el ahorro neto y la inversión neta con el producto interno neto (%):
Estados Unidos



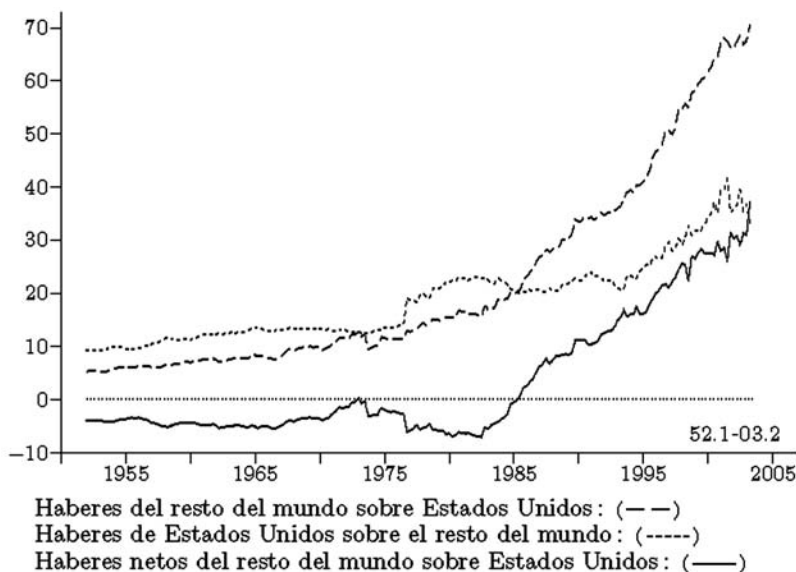
La inversión es la inversión física de las empresas: el ahorro es el excedente del ingreso nacional sobre todos los gastos, con excepción de esas inversiones. La inversión neta es igual a la inversión bruta menos el consumo de capital.

Fuente: NIPA (BEA).

¹³ Ese control de la demanda demuestra ser, en promedio, eficaz pero a menudo se producen "derrapes" repetitivos: los recalentamientos y las recesiones.

Un aspecto evidente de esa trayectoria es el crecimiento relativo de los activos¹⁴ de los extranjeros en Estados Unidos con relación a los activos de ese país en el resto del mundo. La figura 8 describe esos dos stocks de activos, divididos por la producción estadounidense.

Figura 8. Relaciones con el producto interno neto (de Estados Unidos) de los haberes del resto del mundo sobre Estados Unidos y de los haberes de Estados Unidos sobre el resto del mundo



Por razones contables, la variación del saldo (—) es por completo el efecto de los desequilibrios de la balanza corriente (el saldo de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios y de los flujos de ingresos). Toda operación financiera (inversión directa o no, crédito, operación cambiaria...) no produce cambios en los dos stocks de haberes (---) y (- - -) o los modifica en la misma cantidad, no alterando por consiguiente su diferencia.

Fuente: Flow of Funds (Federal Reserve).

Podemos observar el aumento gradual de los activos de Estados Unidos en el resto del mundo de entorno al 11% en los años 1950 a 36% al fin del periodo. La curva de los activos del resto del mundo en Estados Unidos comienza muy por debajo de la precedente pero la cruza en 1985, con 22%. El aumento es irreversible, hasta 78% de la producción de Estados Unidos. La tercera curva nos da la medida de la brecha existente entre los dos stocks. Los valores negativos del primer periodo expresan el excedente de los activos de Estados Unidos respecto a los del resto del mundo hasta el cambio de signo en 1985. ¡En 2003 el excedente de los haberes del resto del mundo

¹⁴La palabra francesa "avoirs" se ha traducido indistintamente por activos o haberes según el sentido de la frase.

sobre los de Estados Unidos representó el 40% de la producción de ese país! Se habla a veces de una deuda externa, pero esos haberes contienen elementos, como las acciones, que no corresponden a un endeudamiento. Es posible, sin embargo, afirmar que lo esencial del deterioro corresponde a una deuda creciente.

¿Es grave? Un primer problema es el de la voluntad de los extranjeros de conservar sus dólares y, por consiguiente, de efectuar esas inversiones financieras (porque evidentemente no tienen interés en conservar esos haberes en dinero líquido, sin remuneración), sabiendo que aquí hablamos del total de las inversiones de los extranjeros, independientemente de las de Estados Unidos en el extranjero. Vista en los primeros meses del 2004 es posible preguntarse si la caída del dólar desde el 2002 es la expresión de tal cambio. Sin embargo hay que notar que el dólar estaba alto en el 2002. Se puede pensar igualmente que Estados Unidos deseó y muy probablemente contribuyó a esta baja para sostener su economía en recesión. Pero incluso en la hipótesis de la búsqueda de esas inversiones financieras extranjeras, se ve surgir una contradicción que pone en cuestión la prosecución de la trayectoria de la economía estadounidense a más largo plazo.

El problema es simple. A fuerza de permitir el financiamiento exterior de acuerdo con el nivel de sus importaciones, Estados Unidos ha dado al aporte de los extranjeros un lugar importante en el financiamiento de su economía y debe, por consiguiente, remunerarlos. Felizmente para la economía estadounidense, las inversiones de los extranjeros están mal remuneradas, pero sin embargo crece la punción sobre los rendimientos del capital en Estados Unidos.

La figura 9 muestra los flujos de ingresos entre Estados Unidos y el resto del mundo, flujo entrante y saliente. La primera curva (---) describe, como en la figura 5, los flujos de ingresos entrantes pero el denominador es, esta vez, la producción de Estados Unidos. Esos flujos representaron el 4% del PIN en el 2000. Ese porcentaje es menos impresionante que el de la figura 9 pero hay que tener presente que las ganancias de las sociedades no representan sino una "débil" fracción del ingreso total¹⁵. La misma figura muestra también el porcentaje creciente de los flujos salientes (- - -).

Se pueden distinguir tres periodos. Desde 1946 hasta 1972, ambos porcentajes se elevaron lentamente, mientras que su separación también aumentaba de a poco. El periodo 1973-1979 ocupa una posición intermedia. Los flujos entrantes crecieron más rápidamente hasta el 2,7% y los salientes solamente hasta el 1,5%. Pero este aumento de los flujos entrantes no estaba a la altura de su ascenso espectacular en el curso de las dos últimas décadas. Mientras que los flujos entrantes se estancaban, los salientes continuaron su aumento hasta alcanzarlos, llegando a un máximo de 4% en el 2000.

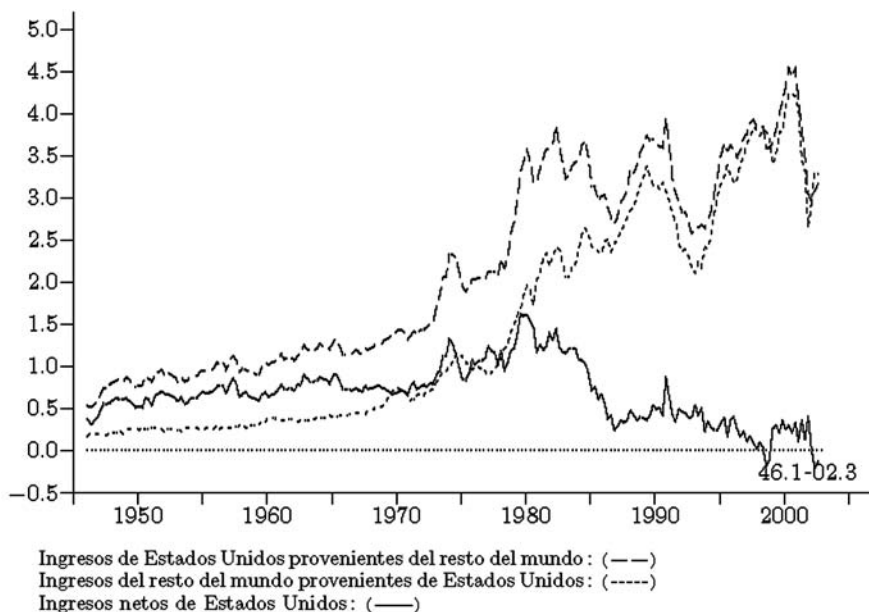
La tercera línea de la figura (—) describe la diferencia existente entre los dos flujos, o sea el flujo entrante neto de Estados Unidos. Esos flujos netos, ventajosos para Estados Unidos, crecieron sensiblemente entre 1973 y 1980. Pero la

¹⁵ En el 2000, las ganancias domésticas después de los impuestos se elevaron al 7,1% del PIN de las sociedades que, a su vez, equivale al 61,6% del PIN del conjunto de la economía.

innovación radical fue la interrupción de ese crecimiento y después su caída en los años siguientes. Ese aumento de los ingresos extraídos por Estados Unidos del resto del mundo se anuló entonces y, desde el 2002, fue incluso negativo durante algunos trimestres.

La explicación de esta caída es, evidentemente, el creciente excedente de los haberes de los extranjeros en Estados Unidos descrito en la figura 8. A pesar de la fuerte rentabilidad de las inversiones de ese país en el extranjero, su posición exterior se ha deteriorado a tal punto que comienza a pagar a los extranjeros más ingresos financieros de los que recibe. Recordemos que la causa de ese movimiento es la ola de consumos de los hogares más ricos.

Figura 9. Relación con el producto interno neto de los flujos de ingresos sobre los activos de Estados Unidos en el resto del mundo y del resto del mundo en Estados Unidos.



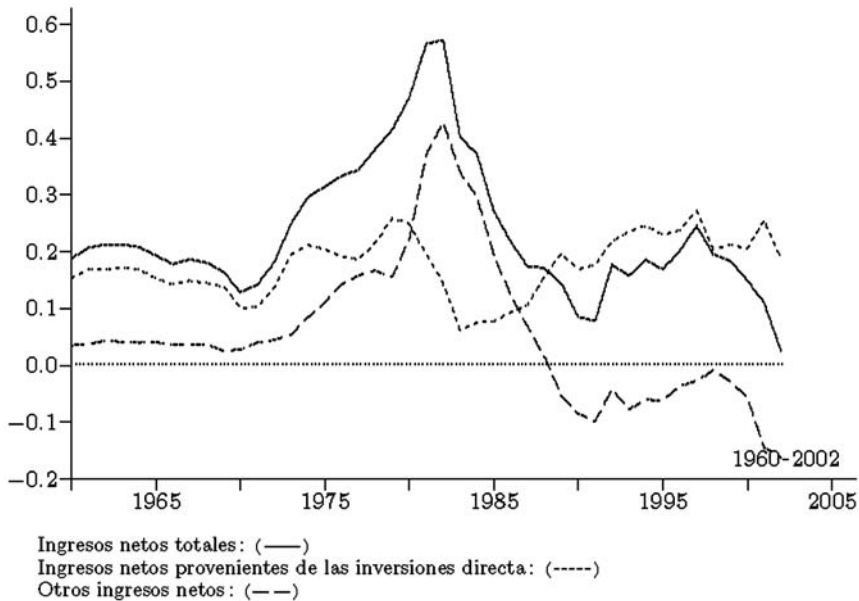
Un signo positivo de la diferencia (—) significa que el resto del mundo recibe más ingresos provenientes de Estados Unidos que Estados Unidos provenientes del resto del mundo.

Fuente: International Transactions data (BEA); NIPA (BEA).

Es posible ilustrar esta nueva situación examinando los flujos de ingresos entre Estados Unidos y América Latina en la figura 10. Los flujos considerados son flujos netos, es decir, flujos entrantes en Estados Unidos desde América Latina menos los flujos salientes de aquel país con destino a esa región del mundo. Una curva se refiere al total y dos curvas a los flujos correspondientes a las inversiones directas y de cartera, que son los dos componentes del flujo total.

La figura 10 muestra que los flujos netos totales a favor de Estados Unidos subieron hasta más del 0,5% de la producción de ese país a comienzos de los años 1980 (esos flujos no tienen en cuenta la desvalorización de las deudas a causa de la inflación). Después disminuyeron hasta un suelo de 0,15% por año, antes de hundirse en la crisis de fin del siglo pasado (la recesión estadounidense y la crisis en América Latina, particularmente en Argentina). América Latina es, por consiguiente, una de las regiones del mundo que contribuyó a la baja de los flujos de ingresos del resto del mundo en favor de Estados Unidos.

Figura 10. Flujos netos (entrantes menos salientes) de ingresos entre Estados Unidos y América Latina.



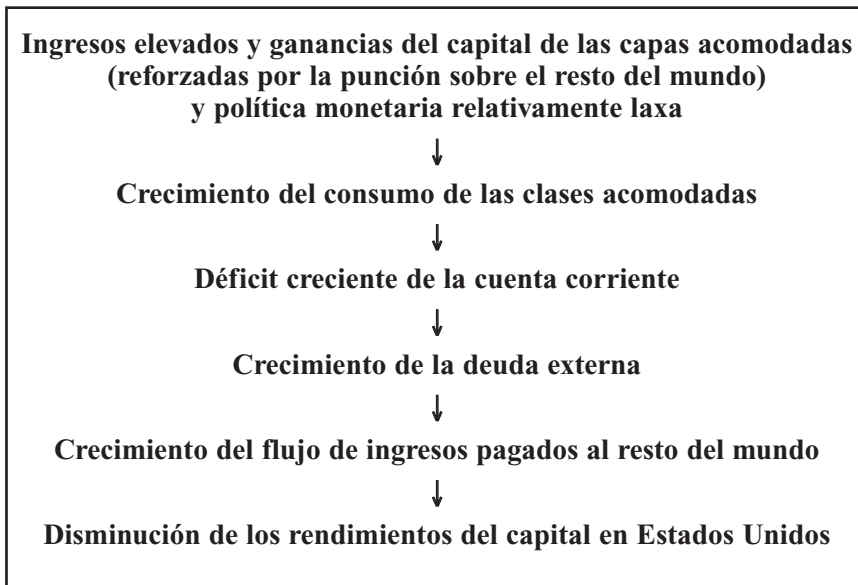
Fuente: International Transactions data (BEA); NIPA (BEA).

Lo más interesante, sin embargo, es la descomposición por tipo de inversión. Encontramos características ya identificadas. En primer lugar, la figura revela la importancia y la estabilidad de los ingresos obtenidos de las inversiones directas de las transnacionales estadounidenses, que se establece alrededor del 0,2% de la producción de ese país. En segundo lugar, observamos la caída de los ingresos netos con relación a las inversiones de cartera, y después el carácter negativo de esos flujos, lo que significa que Estados Unidos pagó y sigue pagando en este fin de periodo, ingresos financieros, intereses y dividendos, a inversionistas de América Latina superiores a los que recibe (a pesar de la deuda de la periferia). Esta es la imagen de la fuga de los capitales de las clases ricas de esos países hacia la madre patria capitalista estadounidense. Se puede notar, en particular, el aumento de esos flujos netos de ingreso (una reducción en la figura) a partir del 2000.

Ese movimiento refleja un flujo neto creciente de inversiones de cartera. Con la excepción del año 1998, América Latina financió, de hecho, el largo *boom* estadounidense de la segunda mitad de los años 1990. Ese cuadro de América Latina *acreedora* de Estados Unidos caracteriza de manera impresionante la nueva configuración de las relaciones financieras en el plano mundial. Para esta región del mundo, el problema consiste, por supuesto, en la separación entre los Estados y las empresas en deuda y algunos hogares ricos. Como todos sabemos, no todos sufren en el continente latinoamericano.

7. Conclusión

Los mecanismos descritos en las secciones precedentes revelan la existencia de una contradicción en el sistema del imperialismo estadounidense en la época neoliberal. Se puede resumir toda la cadena del modo siguiente:



El mantenimiento de la trayectoria actual está sometido a dos condiciones inmediatas: (1) que los extranjeros acepten invertir sus dólares en Estados Unidos y por tanto que el curso del dólar se mantenga; (2) que la diferencia que existe entre las remuneraciones de las inversiones financieras de los extranjeros (figura 6) con relación a las de los estadounidenses no disminuya. Se puede observar, desde este último punto de vista, que si Estados Unidos tuviera que pagar a los extranjeros tasas de rendimiento iguales a las que obtiene, ¡el flujo saliente sería igual al total de las ganancias internas de las sociedades estadounidenses! No es necesario decir que jamás se llegará a esa situación.

Desde el punto de vista estadounidense, esta trayectoria larga no puede prolongarse sin poner en cuestión la dominación de ese país y la opulencia de sus clases dominantes. Transformaría a Estados Unidos en proveedor de ingresos financieros al resto del mundo en detrimento de su propia clase dominante. Por lo tanto, lo que está en cuestión es *un cambio* de trayectoria.

En la discusión de los escenarios futuros conviene establecer claramente una diferencia entre neoliberalismo e imperialismo. En primer lugar, así como Estados Unidos era ya imperialista durante las décadas del compromiso keynesiano (de hecho, desde que existe), o sea antes del neoliberalismo, seguiría siéndolo en la eventualidad de una nueva fase, más allá del neoliberalismo. En segundo lugar, hay que observar que el encadenamiento mostrado más arriba es propio del neoliberalismo y no del imperialismo. La capacidad imperialista de Estados Unidos sigue plena e intacta e incluso se ha reforzado.

¿Qué cambios?

Se pueden ver cuatro componentes¹⁶: (1) la reducción del consumo de las capas más acomodadas; (2) tasas de acumulación más elevadas financiadas por el propio país; (3) una demanda dirigida hacia la producción nacional; (4) eventualmente, una mayor presión sobre el resto del mundo. Sin embargo, hay múltiples problemas:

1. El nuevo curso podría estar en contradicción con el mantenimiento del proyecto neoliberal. Un método, que en el pasado demostró su eficacia para reestablecer las tasas de acumulación, consiste en conservar las ganancias en las sociedades no financieras, en lugar de liquidarlas en forma de intereses y dividendos. ¿Pero qué sucedería entonces con los ingresos de las clases dominantes y, por supuesto, con su tren de vida? Se pueden también encarar medidas para estimular las inversiones de las empresas. Pero tasas de interés más bajas chocarían, de nuevo, con los objetivos del neoliberalismo. Aunque el Estado podría implicarse en el financiamiento de las tasas diferenciales o de medidas de incitación fiscal y tomar a su cargo los riesgos, cosa que ya hace con los préstamos de los hogares.

2. Una solución contemplada para remediar el déficit externo es dejar caer el curso del dólar. Se conocen los límites de ese procedimiento. Algunos países indexaron su moneda con el dólar y un cambio en su curso no modifica las condiciones del comercio entre esos países y Estados Unidos. No hay una panacea. El ejemplo del comercio entre Estados Unidos y Japón muestra que el aumento del yen no basta

¹⁶ Este estudio hace abstracción de las nuevas tendencias del cambio técnico y de las presiones para reducir el costo del trabajo. Ver G. Duménil y D. Lévy, 2000.

para rectificar las trayectorias. Pero una tasa de cambio débil y la amenaza de que esa baja se mantenga se consideran en general incompatibles con los objetivos imperialistas de Estados Unidos. Del mismo modo, nuevos avances hacia un mayor proteccionismo o cualquier limitación a la movilidad de los capitales si se retirasen peligrosamente de Estados Unidos, desencadenarían medidas de reciprocidad que minarían la dominación imperial estadounidense en sus modalidades neoliberales.

3. Una rectificación de la trayectoria resultará delicada por la necesidad de estabilizar la situación macroeconómica del país. Ahí resurge la cuestión de la *crisis* no como episodio catastrófico, que desestabiliza definitivamente el orden capitalista e imperialista, sino como una traba para el mantenimiento de la trayectoria estadounidense. La política monetaria sostiene la demanda en ese país, dejando aumentar la deuda de los hogares. Este es el mecanismo central de apoyo a la demanda, más allá del poco ortodoxo déficit presupuestario. El endeudamiento de las economías domésticas siguió creciendo durante la recesión de comienzos de los 2000 y cualquier tentativa de frenarlo hacía correr el riesgo de transformar la recesión en un derrumbe mucho más importante. Conciliar la rectificación de los desequilibrios exteriores, causados por el gasto excesivo de los hogares, y el sostén a la demanda interna es una tarea altamente problemática -sin hablar de los riesgos que corre el Estado al transferir a organismos públicos créditos de los hogares contraídos con el sistema bancario.

4. Evidentemente se puede conjeturar que Estados Unidos hará todo lo que esté a su alcance para acentuar las extracciones del resto del mundo. Pero el deterioro de su posición exterior podría aumentar el costo de su financiación extranjera mediante la aparición de una prima de riesgo en contra de Estados Unidos.

El recuadro proporciona algunas indicaciones cuantitativas sobre dos tipos de mecanismos: la extensión de las detracciones realizadas al resto del mundo y el coste del financiamiento externo.

¹⁷ Duménil, G. Lévy, D., 2004b. En este modelo se prolonga la tendencia (en el periodo 1985-2003) de los activos de los Estados Unidos sobre el resto del mundo y, también, la tendencia del déficit comercial. Las tasas de rendimiento de los activos de Estados Unidos y los del resto del mundo se suponen iguales a sus medidas en el periodo 1985-2003. Las otras variables se pueden calcular.

La extensión de las deducciones realizadas al resto del mundo y el coste del financiamiento externo

En un modelo de las tendencias de la economía estadounidense, que permite confirmar la coherencia de las proyecciones¹⁷, hemos mostrado que el mantenimiento de esa evolución conduciría a una situación en la que el flujo neto de ingresos pagado (pagado menos recibido) por Estados Unidos al resto del mundo llegaría a representar en 2029 más de un 3,82% del PIN del país, es decir superior al monto total de los beneficios después de impuestos de todas las sociedades estadounidenses, obtenidos en Estados Unidos.

Entre 1985 y 2003, el porcentaje del PIN que representan los activos de Estados Unidos en el extranjero, aumentó un 1,07% anual. El modelo muestra que, si este aumento pudiera llevarse al 2%, la fecha anterior de 2029 se aplazaría al 2055 ; con un aumento anual del 2,5% se conservaría la situación del 2003 (flujo neto casi nulo). Para lograr tal estabilización sería necesario que el stock de los activos de Estados Unidos, siempre con relación al PIN del país, se triplicara en 30 años. Si el resto de países crecían al mismo ritmo que Estados Unidos implicaría triplicar el peso estadounidense.

¿Es concebible tal crecimiento? Tomemos el ejemplo de la economía francesa. El índice bursátil CAC40 es una cesta de las 40 mayores sociedades francesas. En 1985, los inversores anglosajones poseían el 10% de las acciones de esas sociedades ; en 2003, ese porcentaje se elevó al 44%. Una triplicación en 30 años significaría la posesión por extranjeros del 132% del capital de esas sociedades, lo cual es numéricamente imposible. Si nos aproximáramos al 100%, significaría una propiedad extranjera casi integral, es decir, una desposesión completa de los capitalistas franceses de la propiedad del capital de las grandes sociedades francesas. ¿Será China bastante grande para satisfacer los apetitos de las inversiones extranjeras estadounidenses ?

El modelo permite ilustrar de manera llamativa la sensibilidad de los equilibrios, mas bien "desequilibrios", actuales. Supongamos que para atraer capitales extranjeros Estados Unidos tuviera que aumentar algo los tipos de interés que paga a sus acreedores. Recordemos la diferencia de rendimientos entre las inversiones estadounidenses en el resto del mundo y los del resto del mundo en Estados Unidos, una relación del tanto al duplo. Utilizando el mismo punto de referencia que anteriormente - el año en el que los flujos netos de ingresos pagados al resto del mundo pasarían a ser superiores a los beneficios de las sociedades de Estados Unidos obtenidos en el país - el carácter crucial de esas diferencias de rendimiento aparece de manera llamativa. Con un aumento de un punto, del 7,2% al 8,2%, del coste del financiamiento extranjero, la igualdad de las variables precedentes se produciría en 2017, en vez de en 2029. Si el diferencial de rendimiento desapareciera, esta igualdad surgiría en 2004 !El coste del financiamiento externo es pues una variable clave en la dinámica de la economía estadounidense!

Detrás de esos mecanismos hay que identificar una gigantesca lucha de clases y por el poder. La salida será por lo tanto política. Como decía Marx, los hombres hacen su propia historia pero la hacen en condiciones determinadas. La ambición de este artículo es poner de manifiesto esas condiciones, esencialmente económicas. Pero eso no destruye la primacía de lo político.

Estas luchas deben ser entendidas tanto a nivel nacional como internacional:

1. En el plano nacional, el neoliberalismo se apoya sobre un compromiso social con las clases medias superiores, poseedoras de títulos, directamente o a través de sus fondos de pensiones. Esas capas han adquirido el sentimiento de haber accedido al maravilloso universo de la propiedad capitalista. Si las distribuciones de dividendos y de tasas de interés reales se ajustaran a la baja, ese compromiso estaría en discusión. ¿En qué sentido? ¿Hacia un nuevo compromiso social más allá del neoliberalismo, más "democrático", como el compromiso keynesiano anterior, o hacia un orden social más autoritario y represivo?

2. En el plano internacional aparecen nuevas formas de lucha, las de ciertos Estados de la periferia que toman conciencia de la suerte que les toca en este mundo de los potentes (pensemos en el fracaso de las negociaciones de Cancún en el 2003) y la de capas de la población que perciben la convergencia de sus intereses en el plano mundial en el movimiento por una mundialización alternativa. Esas luchas se desarrollan sobre el telón de fondo del ascenso de los movimientos extremistas, sean los del integralismo islámico o los de los nuevos cruzados de la derecha.

El vigor de la presión que esas luchas pueden ejercer dependerá mucho de las contradicciones de la trayectoria económica estadounidense que este artículo ha intentado describir. ¿Quién podrá reaccionar con mayor eficacia a esas tensiones? ¿Las fuerzas de la reacción social o las del progreso hacia ese mundo mejor tan esperado? Habría que ser zahorí para prever el desenlace de estos enfrentamientos.

Bibliografía

- CHESNAIS, F. (ed), 2004, *La finance mondialisée: racines sociales et politiques, configuration et conséquences*, La Découverte, París.
- DUMÉNIL, G., LÉVY, D., 2000, *Crise et sortie de crise. Ordres et désordres néolibéraux*, Presses Universitaires de France, París. (Hay traducción española de próxima publicación en el FCE).
- DUMÉNIL, G., LÉVY, D., 2004a, *Capital Resurgent. The Roots of the Neoliberal Revolution*, Harvard University Press, Harvard, Massachusetts.

- DUMÉNIL, G., LÉVY, D., 2004b, *The New Configuration of U.S. Imperialism in Perspective*. Modem, Cepremap, Paris.
- HESTON A., SUMMERS R., Aten B., 2002, *Penn World Table Version 6.1*, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP).
- LENIN, V. , 1916, "L'impérialisme, stade suprême du capitalisme", *Oeuvres, tome 22*, pp.201-327, Editions sociales, París (1977). (Existe traducción española en Lenin, V. "Obras completas", tomo 36. Ed. Akal. El libro "El imperialismo, fase superior del capitalismo" cuenta con diversas traducciones; entre ellas, Ed. Cartago, Buenos Aires, y Ed. Fundamento, Madrid, 1974).
- MAKI, D., PALUMBO, M. 2001, "Disentangling the Wealth Effect: A Cohort Analysis of the Household Saving in the 1990s", Federal Reserve, Washington.
- MATALONI, R.J., 2000, "An Examination of the Low Rates of Return of Foreign-Owned U.S. Companies", *Survey of Current Business*, March.
- MARX, K., 1853, "La domination britannique aux Indes", *Oeuvres IV, Politique I.*, pp. 714-720, La Pléiade, Gallimard, París (1994). (Existe traducción al español de "La dominación británica en la India", en Marx, K. y Engels, F. "Obras escogidas. 3 tomos"; Ed. Progreso Moscú. 1974, tomo I. Puede consultarse una versión en internet de la misma obra en www.ucm.es/info/bas/es/marx-engels)
- PIKETTY T., SAEZ E., 2003, "Income Inequality in the United States", 1913-1998", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXVIII, num 1, pp. 1-39.
- WOLFF, Ed., 1996, *Top Heavy*, The New Press, Nueva York.

LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL EN LA FASE ACTUAL DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN

Ángel Martínez González-Tablas *

Fecha de recepción: 14 de Enero de 2004

Fecha de aceptación y versión final: 17 de julio de 2004

ÍNDICE

Introducción

1. El colectivo de empresas transnacionales

1.1. Número, proporción y origen.

1.2. Organización, estrategia y responsabilidad social

2. La actividad de las empresas

2.1. Movilización de capital e inversión en activo fijo

2.2. Empleo

2.3. Tecnología

2.4. Relaciones mercantiles

2.5. Relaciones intragrupo

2.6. Valor añadido y Beneficios

Conclusiones

Resumen: La atención se centra en el complejo de empresas nacido de la inversión extranjera directa, investigando, sin apriorismos y pegándose a un terreno empírico parco en información, quiénes son y que actividad desarrollan. Analizados la movilización de capital e inversión en activo fijo, el empleo, las relaciones tecnológicas, mer-

cantiles e intragrupo, el valor añadido y los beneficios, se concluye que la transnacionalización empresarial dista de ser, en términos agregados, la componente directamente dominante en todos ellos, si bien los efectos indirectos son muy relevantes. En conjunto, desde el punto de vista de la determinación del funcionamiento la economía mundial estamos ante el aspecto más significativo del proceso de globalización económica, aunque sea superior la capacidad de condicionamiento y perturbación inducida por la globalización financiera. En cualquier caso, de la combinación de ambas y de las interdependencias que crean con otros planos de la actividad económica surge lo más específico de la fase actual del proceso de globalización económica.

Palabras clave: Empresas transnacionales, producción transnacional, inversión extranjera directa, globalización, comercio intrafirma.

Introducción¹

La inversión extranjera directa (IED) ni se justifica, ni se agota en sí misma, porque persigue una finalidad y sólo a través de ella alcanza su sentido. No busca la remuneración propia del capital dinero, ya que ni le mueve una tasa de interés, ni se sacia con su cobro. Su objetivo es producir bienes y servicios en el país receptor, para lo cual crea y gestiona empresas. Hay variantes de actividad empresarial transnacional que no conllevan previa o simultánea IED: caso de algunas alianzas estratégicas, de la subcontratación, de franquicias y licencias entre otros². No obstante, el grueso comporta ambos componentes y centramos nuestra atención en el complejo de empresas nacido de esos capitales, cuyo universo delimitaremos para estudiar, a continuación, su actividad y comportamiento.

Los flujos de IED inducen una actividad empresarial, que permanece aunque dichos flujos, temporalmente, disminuyan. Es importante recordarlo para no pensar que la transnacionalización empresarial pierde peso cuando atravesamos una fase de desplome de la IED, como ha sucedido en el trienio 2001-2003³. Es el stock acumulado de IED quien determina la capacidad empresarial y, mientras permanezca, no hay razón para que se difumine la dinámica empresarial que genera.

Para distintos autores, estas empresas vertebran el mundo: su crecimiento es

¹ Las críticas y sugerencias de dos evaluadores anónimos me han sido extremadamente útiles para corregir errores, para matizar argumentos, para pulir el texto y también para reconocer la distancia entre lo deseable y lo posible o la existencia de disparidad de opiniones.

² Los estudios de los World Investment Report (WIR) reconocen en su parte metodológica la existencia de formas de inversión no accionarial. Ver, por ejemplo, WIR (2001: 276). Martínez González-Tablas (2003) estudia la dimensión actual de la IED.

³ Tanto el WIR 2002, como OCDE (june 2003) o el Survey of Current Business (july 2003) subrayan la fuerte reducción de los flujos de IED a escala mundial y, en particular, en los países desarrollados.

junto al desarrollo de mercados financieros globales el distintivo de la globalización (Soros 2002), las grandes corporaciones hoy gobiernan la Tierra (Hardt y Negri, 2002: 283) y "el nuevo centro aparece ahora ocupado por complejas redes desterritorializadas de grandes corporaciones financieras y económicas con respecto a las cuales todos los sistemas se tornan en alguna medida periféricos" (De Venanzi, 2002: 3).

En este trabajo trataré de evitar apriorismos, pegándome al terreno empírico para investigar quiénes son y qué actividad desarrollan.

1. El colectivo de empresas transnacionales

Algunos las denominan multinacionales, otros transnacionales y hay quienes aluden a algunas de entre ellas como empresas mundiales. Utilizaremos preferentemente el nombre de transnacionales (TNCS) sin que signifique un juicio que sólo vendrá dado por los análisis concretos.

A la IED se vinculan las empresas que la promueven (matrices) y las que nacen de su utilización (filiales extranjeras); estas últimas contemplables desde la perspectiva del país inversor (filiales instaladas en el extranjero) o de la del receptor (filiales extranjeras instaladas en el país); de la combinación de matrices y filiales surgen las que podríamos denominar empresas transnacionales. Sin embargo, cuando se computa la magnitud o actividad de las TNCS aparece la duda de si debemos incluir el conjunto de matriz y filiales o sólo a estas últimas. La cuestión no es baladí. El tema es si en el seno de las TNCS hay dos partes claramente diferenciadas –la que engloba lo que realizan en su espacio originario y la que agrupa su dimensión empresarial en el resto del mundo- o si, a partir de un punto en el que lo segundo adquiere suficiente entidad, el conjunto de la actividad del grupo adquiere carácter transnacional y debe computarse como tal. Las actividades de Nestle, Ford o Telefónica tienen carácter transnacional fuera de sus economías nacionales; la duda está en el carácter que debe atribuirse a lo que hacen en sus espacios originarios; si Ford en Alemania lleva a cabo una producción transnacional, ¿qué condición debemos atribuir a la que realiza en Detroit?. No hay respuesta de validez general, por lo que tenderemos a reflejar la doble dimensión.

Tampoco haremos una delimitación conceptual del umbral a partir del que una matriz que tiene filiales en el extranjero debe ser considerada TNC. Sabemos que, en ocasiones, esa situación no pasa de simple anécdota que en nada modifica la dimensión nacional de la empresa en cuestión, pero es un debate que no se puede zanjar en un plano teórico y nos limitaremos a comentar los criterios que se utilizan en las estadísticas.

1.1. Número, proporción y origen.

Según los datos de los World Investment Report de la UNCTAD (WIR), entre 1993 y 2001, el número de matrices ha pasado de 36.600 a 63.312 y el de filiales extranjeras de 174.900 a 821.828. Estamos, pues, ante decenas de miles

de matrices y centenas de miles de filiales pululando por el mundo.

Avanzamos hacia una interpretación de su importancia relativa si consideramos tres aspectos. Primero, el hecho de que tienen peso significativo en sus respectivas economías (estimable en torno a un tercio, si partimos de los datos de EEUU y Japón)⁴. Así, "en 1999, el valor añadido de las matrices de EEUU representaba el 26% de la contribución total del sector empresarial privado al PIB, porcentaje esencialmente constante desde 1989" (Mataloni y Yorgason 2002: 33). Es ligeramente superior la estimación del WIR (1994: 134, T. III. 9) que situaba ese mismo porcentaje en 32% en 1989 y 37% en 1977, siempre inferiores a los similares del sector manufacturero que ascendían tanto en 1989 como en 1977 al 72%; en la economía japonesa las mismas estimaciones eran 23% y 30% en 1977, 30% y 32% en 1989. Como es previsible, "de las 100 mayores empresas no financieras mundiales, 56 estaban también en la lista de las 100 mayores TNCs. Esto significa que más de la mitad de las 100 mayores empresas mundiales, en términos de ingresos, son también las mayores en términos de activos en el extranjero" (WIR 1999: 84).

Segundo, en cuanto al grado de concentración, el universo de TNCs puede ser extenso y estar muy poblado, pero un alto porcentaje de las magnitudes significativas (difícil de evaluar con precisión) se concentra en un grupo reducido de ellas⁵. En 1990, en EEUU 22 matrices controlaban el 45% del activo total de las filiales extranjeras norteamericanas, 109 el 75% y 1091 el 99%, mientras que en Alemania 10 detentaban el 32% y 50 el 69%, lo que le lleva al WIR a afirmar que "aproximadamente 1% de las matrices poseen cerca de la mitad del stock de IED de sus respectivos países" (WIR 1993: 24, T.I.8 y p. 22). Una tendencia que sólo se confirma parcialmente al analizar el peso de las 100 mayores TNCs, ya que "los porcentajes de sus activos extranjeros, ventas y empleo se estiman en el 15%, 22% y 19% de los de todo el universo de TNCs" (WIR 1999: 84), controlando "aproximadamente un tercio del stock de IED global, un porcentaje no modificado a lo largo de los últimos cuatro años" (WIR 1996: 29).

Tercero, en cuanto al *peso relativo de filiales y matrices*, las filiales distan de ser una excrecencia de bajo significado dentro de los grupos transnacionales y su peso es relevante. Incluso en una economía relativamente poco inversora, como es EEUU, poco proclive a radicar fuera de su espacio originario las actividades de sus empresas, "las matrices...suponían alrededor de tres cuartos y las filiales controladas mayoritariamente en torno a un cuarto del valor añadido, gastos de inversión y empleo totales. Porcentajes esencialmente no modificados desde 1989" (Mataloni y Yorgason 2002: 24); una importancia de las filiales

⁴Aunque no todos los países proporcionan información, podemos razonar a partir de los casos en que lo hacen (por desgracia, dos países relativamente atípicos: EEUU por su relativa y reciente retracción hacia su espacio doméstico, Japón por su reluctancia a la recepción de IED y su desplome como inversor en los 90).

⁵Los cálculos concretos deben ser tomados con distancia crítica porque, por ejemplo, sólo dos años después, el WIR (2001:89) consideraba que en 1999 "los activos extranjeros, ventas y empleo de las 100 mayores TNCs representaban aproximadamente el 12%, 16% y 15% de todo el universo de TNCs".

extranjeras que se ve confirmada por su peso en las economías nacionales y en la economía mundial⁶.

Finalmente, el origen geográfico de las TNCS está genéricamente predeterminado por la estructura del stock de IED, pero el reparto geográfico del número de empresas computadas como TNCs resulta poco aclaratorio: en la UE residen el 52,5% de las matrices, en EEUU el 5,3%, en Japón el 6,8% y en el subdesarrollo el 19,9%, mientras que las filiales operan el 6,5% en la UE, el 2,3% en EEUU, el 0,4% en Japón y el 59,6% en el subdesarrollo (WIR 2001: 239, Annex T.A.I.2); más ilustrativo es el reparto regional de las grandes TNCS de las que 46 pertenecían a la UE, 26 a EEUU y 18 a Japón, en total 90 de las 100 mayores controladas por la triada (WIR 2001: 95, T.III.5)⁷. En resumen, el reparto numérico de las empresas, aunque relacionado con la IED que las promueve, no dice nada significativo en su distribución espacial, aunque empieza a adquirir sentido cuando se pondera la importancia cuantitativa de las mismas.

En conclusión, *se trata de un colectivo numeroso, de importante peso relativo, en el que las filiales tienen importancia, pero en el que el origen numérico de las matrices parece menos significativo*, probablemente debido a lo heterogéneo de sus dimensiones.

1.2. Estrategia, organización y responsabilidad de las TNCS

Para comprender el significado y alcance del colectivo de TNCS necesitamos estudiar también su visión estratégica y su articulación interna.

Las empresas capitalistas siempre han sabido dotarse de instrumentos para reproducirse en contextos distintos; su actividad se ha desarrollado en diversos sectores, a cuyas exigencias competitivas han tenido que adaptarse para sobrevivir; para llegar a crear valor, tienen que realizar una secuencia de funciones, genéricamente común para todas, pero que tiende a concretarse de forma singular; la capacidad de dirección y gobierno es crucial e implica conocer, articular y dominar todos los elementos que intervienen en el proceso empresarial, utilizando instrumentos funcionales para ello; finalmente, aunque con plasmaciones dispares, la actividad empresarial, además de desarrollarse en el tiempo, tiene una dimensión espacial.

En las últimas décadas, el universo empresarial y, muy en particular, las grandes empresas han visto como se modificaban aspectos muy significativos de los ámbitos comentados: alianzas estratégicas, evolución hacia estructuras modulares, modificación de la relación con proveedores, mientras que la estrategia y

⁶ Sobre este peso relativo volveremos en un apartado posterior. Pueden encontrarse unos primeros órdenes de magnitud en WIR (1996), con datos del porcentaje de filiales extranjeras en varias economías inversoras, en 1982, 1990 y 1993, así como en WIR (1998: 5 y 6), con porcentajes de su peso en magnitudes mundiales entre 1982 y 1996.

⁷ OCDE (2001) también proporciona datos sobre el número de empresas TNCs en los principales países miembros, pero incluso en un tema tan sencillo como es el simple registro del número de empresas de esa condición, modificaciones de los criterios de cómputo estadístico llevan a que, por ejemplo, en EEUU las filiales extranjeras pasen de ser 13.018 en 1996 a sólo 9.474 en 1997.

organización de las TNCS se ha visto afectada no sólo por los cambios a que genéricamente se ha visto sometido el universo empresarial, sino de modo especial por la plasmación de esos cambios en las peculiares circunstancias en las que operan: evolución de filiales aisladas a filiales con intensas relaciones bidireccionales con las matrices y luego a filiales complejamente integradas en el seno de los grupos transnacionales, con relaciones interfiliales y asunción de funciones dentro de la cadena de valor global del grupo⁸.

La interacción de cuatro aspectos marca la estrategia, organización y plasmación espacial de las TNCS y capta lo que hay de nuevo en lo observado. En primer lugar, *los criterios de competitividad derivados de cada estructura sectorial* específica -grado de competencia del sector, madurez de los productos, proporción de gastos fijos y pesadez de la estructura de ellos derivada- son diversos y tienen gran influencia en el comportamiento interactivo de sus pobladores empresariales. En segundo lugar, *las cadenas de valor* de las empresas han adquirido una notoriedad que nunca tuvieron, no tanto por tratarse de fenómenos de reciente aparición como porque sus componentes son hoy conocidos con detalle y cada una de las funciones objeto de tratamiento especializado, resultando una separabilidad hasta hace poco tiempo impensable; en las cadenas de valor hay variantes, cada una con elementos cruciales específicos - la tecnología, la producción o aspectos vinculados a la comercialización y el marketing- y distintos grados de diferenciación y potencial tratamiento separado de las funciones básicas; de nuevo un mundo de diferencias.

En tercer lugar, los mecanismos para dirigir y controlar el funcionamiento de la empresa se han diversificado y se hacen de día en día más complejos, perdida la vieja simplicidad en la que la propiedad era la seña de identidad del capital y éste quien exclusiva y directamente organizaba y decidía. Se ha ampliado la gama de mecanismos disponibles para lograr capacidad de dirección; no ha desaparecido la propiedad, convertida en un caso particular que se utiliza cuando se considera preferible internalizar los instrumentos de articulación y control, pero también se puede recurrir a una panoplia de medios que, aunque no comportan propiedad, realizan de forma satisfactoria las funciones requeridas; lo que en la jerga se vincula a procesos de externalización sin relación accionarial (franquicias, licencias, subcontrataciones o vínculos basados en la confianza); además, unos y otros instrumentos pueden ser utilizados con una lógica de centralización y jerarquía o de descentralización y horizontalidad; combinación de posibilidades que da lugar a múltiples variantes⁹. En cuarto lugar, la dimensión espacial se ha liberado de corsés y restricciones, de modo que las opciones de localización se han ensanchado y las empresas ya no son de donde nacieron o siquiera sea de donde están de facto radicadas; el espacio no desaparece, pero se abre, sus categorías determinantes se concretan y ponderan de forma diversa, cada una

⁸ Martínez González-Tablas (2000: 12-13) aborda estos cambios.

⁹ WIR (2002: cap. V) realiza un interesante tratamiento tanto de la problemática general como de la casuística.

con su lógica interna, a veces acumulándose, en ocasiones contradiciéndose: externalidades de proximidad, costes de transacción espacial, economías de escala, fenómenos de territorialización, flujos que recorren los espacios, elementos todos que se entrecruzan en una densa trama de interacciones de resultado incierto¹⁰.

Este conjunto de circunstancias y factores influyen en la estrategia y organización de las TNCS, pero de su combinación no nace una práctica uniforme, ni siquiera emergen unas tipologías que pudieran aplicarse con carácter general a ese universo¹¹. Estamos, mas bien, ante una casuística en cuyo seno se pueden estudiar casos significativos de sectores o de grupos transnacionales concretos¹². Poco más. Hay escaso lugar para apriorismos y generalizaciones de uno u otro signo.

Una breve reflexión final sobre la tan traída y llevada responsabilidad de las TNCS. Se sabe que, aunque las empresas sean propiedad del capital y, por ello, responsables directamente ante los accionistas, su comportamiento no sólo les concierne: la suerte y condición de los asalariados está íntimamente vinculada a ellas. Con el paso del tiempo, se ha producido un ensanchamiento del ámbito de responsabilidad, un aumento de los afectados y de la conciencia de su condición; lo están, de una forma distinta a la que pudieron tener en fases anteriores, la red de proveedores, los entornos sociales y ambientales, los gobiernos de economías receptoras. Veámoslo. Hoy, el valor añadido que incorporan los proveedores tiende a ser más elevado que antaño, como consecuencia de los procesos de adelgazamiento y externalización de las grandes empresas, resultando relaciones con esos clientes más intensas y duraderas y una vinculación más profunda. Por otro lado, la radicación en un determinado entorno espacial siempre generó una trama de vínculos económicos, tanto con economías familiares, alguno de cuyos miembros tenía en la empresa su puesto de trabajo, como con una pléyade de actividades suministradoras de bienes y servicios a la población; lo novedoso es que esas relaciones, antes estables y de lenta evolución, son hoy relaciones sometidas a la incertidumbre y el riesgo que se deriva de la flexibilidad de localización de las empresas. De forma similar, si siempre un asentamiento empresarial produjo un efecto en el medioambiente, el salto en la escala de producción y la toma de conciencia sobre la importancia del impacto ambiental lo convierten ahora en una dimensión relevante de la actividad de las empresas. Finalmente, los ingresos públicos dependen del valor añadido y los beneficios generados, la capacidad de crecimiento no es ajena al dinamismo empresarial y el bienestar de la población surge de la combinación de esos elementos, conjunto de factores que conciernen a una acción de gobierno que tiene la función de su mantenimiento y promoción.

¹⁰ Un tratamiento más profundo de estas categorías espaciales en Martínez González-Tablas (2001).

¹¹ Durán (2001: cap.9) enuncia estrategias organizativas de las TNCS, pero la capacidad explicativa resulta poco convincente por la carencia de datos empíricos que substancien el discurso.

¹² WIR (2002: cap.5) analiza casos representativos que, sin llegar a tipológicos, pueden ser indicativos.

La tesis que proponemos es que la respuesta a cuáles son hoy la estrategia y organización de las TNCS se busque empíricamente, pero no sólo por medio de estilizados diseños formales, sobre todo midiendo los distintos planos de la actividad que se lleva a cabo en el interior de los grupos transnacionales y rastreando su plasmación espacial; con toda probabilidad, aún haciéndolo, quedaremos lejos de una medición fina del grado de transnacionalización de las empresas. Por otro lado, si la actividad de las TNCS afecta a proveedores, entornos sociales, ecosistemas y gobiernos que se encuentran, práctica o potencialmente, dispersos por el mundo puede afirmarse que las TNCS tienen una amplia responsabilidad social. Plantear como concretarla y regularla excede a nuestro propósito inmediato¹³.

2. La actividad de las empresas

Lo más característico de la producción transnacional es que desplaza al espacio mundial las actividades que realizan las empresas en su ámbito interno, para alcanzar las condiciones que les permitan poner en el mercado bienes y servicios; así entendido, la dotación inicial de recursos propios es una simple condición necesaria. WIR (1995: 25) considera que "el componente de capital es sólo un elemento de la producción transnacional y por sí mismo no indica la importancia de la producción en la economía mundial". Lo importante empieza a partir de ahí y da lugar a una compleja gama de comportamientos, de los que seleccionamos los básicos.

La empresa precisa de recursos que puede obtener de forma diversa, necesita movilizar los capitales que requiere su funcionamiento y que, normalmente, no se limitan a los recursos propios que la promueven; esos recursos no permanecen líquidos sino que se utilizan para comprar existencias y activo inmovilizado, permaneciendo sólo una pequeña parte en tesorería; dotada de instalaciones y de maquinaria la empresa contrata personal y lo organiza, al servicio de sus intereses, con la lógica que considera más adecuada; el tipo y proporción de medios de producción, así como las características de la fuerza de trabajo no están rígidamente predeterminados, dependiendo de la tecnología, una tecnología que se genera, difunde y aplica a través de procesos específicos; nada de lo que se hace en la producción está destinado a permanecer en ella, todo tiende a desembocar en la circulación en forma de bienes que afloran convertidos en mercancías, dando lugar a un sinfín de relaciones mercantiles; los mercados de destino de las mercancías pueden ser desde el local en el que se producen hasta otros externos hacia los que se exportan; la idiosincrasia de los grupos transnacionales, su

¹³ Resulta, en apariencia, sorprendente la proliferación de propuestas relacionadas con la responsabilidad social de las empresas –sea en términos de Códigos de conducta voluntarios, de adhesiones a propuestas de organismos internacionales o de discursos que enfatizan el carácter plural de los interesados (stakeholders)- precisamente en tiempos en los que campa por sus respetos el más incontinente de los discursos neoliberales. Sin embargo, es algo que tiene más de consecuencia o de remedio paliativo que de paradoja.

simultáneo funcionamiento en diversas economías nacionales, hace que se creen significativas relaciones e intercambios en el interior de los propios grupos, transacciones que, sin serlo, adoptan la forma de relaciones comerciales normales; todos estos pasos no se llevan a cabo, ni justifican, por la funcionalidad de los bienes y servicios producidos, se hacen para obtener beneficios y cobran sentido sólo si los obtienen.

La importancia de la transnacionalización de la producción es que traslada al ámbito mundial todas estas actividades, dando lugar a un tejido de relaciones transnacional extremadamente complejo, generador de una globalización mucho más profunda que la que son capaces de crear finanzas o comercio.

Es más difícil obtener información consistente sobre la actividad de las TNCS que sobre la IED¹⁴. En lo que sigue, siempre que sea posible, se tratará de fundamentar empíricamente el discurso y, cuando no se disponga de datos, se planteará la problemática subyacente en cada tema¹⁵.

2.1. Movilización de capital e inversión en activo fijo (planta y equipos)

El capital propietario de cada empresa moviliza los recursos que componen su Pasivo y los invierte en distintos elementos de Activo, aunque todos igual de necesarios con distinto significado macroeconómico. Dos visiones de un único proceso.

Primero, la perspectiva del Pasivo del Balance de las empresas lanza una mirada a los recursos, propios o ajenos, de que se sirven las TNCS, sabiendo que sólo una parte ha sido computada como IED. Si desde la perspectiva de la Balanza de Pagos lo que nos interesa es la magnitud de los flujos extranjeros que entran ajustándose a las exigencias de lo que consideramos IED, desde la óptica de la empresa su actividad será función de los recursos totales que se pongan al servicio del proyecto empresarial y no de la parte que se califica como IED. Además, cuando decimos que la IED es un flujo de capital que ejerce control sobre una empresa, lo ejercerá sobre el conjunto de recursos que la empresa moviliza y no solamente sobre el capital de origen extranjero aportado. En consecuencia, en la dimensión empresarial, el capital total movilizado es una medida más significativa que la IED en él contenida. Téngase, además, en cuenta que si la IED no controla el 100% de los recursos propios, una parte de estos quedarán bajo su con-

¹⁴ EEUU tiene más trayectoria en la elaboración de estadísticas sistemáticas sobre estos temas, aunque también la OCDE empieza a elaborar informes periódicos. Mataloni y Yorgason (2002: 27) expone las principales fuentes de EEUU, que se concentran principalmente en las variables de valor añadido, gastos de inversión y empleo. OCDE (2001: 9/10) explica los fundamentos metodológicos de sus informes de medición de la globalización. La utilización de los datos de IED para evaluar la actividad de las TNCS es un recurso que, aunque útil en términos agregados, debe manejarse con prudencia porque los cambios en las operaciones de las TNCS necesitan periodos de tiempo dilatados y tienden a producirse de forma más gradual que la mera evolución de los recursos de IED. Mataloni y Yorgason (2002: 24, Nota 2) razonan en este mismo sentido.

¹⁵ Landefeld y Kozlow (2003) reflexionan sobre cuáles son las cuestiones que habría que plantearse en relación a las TNCS y analizan la disponibilidad y las carencias estadísticas para poder hacerlo.

trol sin necesidad de haberlos aportado¹⁶, aunque normalmente sea mediante la captación de recursos ajenos como las empresas consiguen incrementar sus recursos totales. El WIR (1997, 26) insiste en que "parece que el volumen de inversión real en las filiales extranjeras es considerablemente más alto que el de los correspondientes flujos de IED; esos flujos complementarios pueden provenir del ámbito de la economía matriz, de los mercados financieros internacionales o de la economía local y, dadas las muchas fuentes externas de fondos accesibles a las TNCs, tienen toda la probabilidad de ser muy significativos y llegar de instituciones financieras comerciales de los países receptores o de terceros, de fondos provenientes de los mercados de capitales también de los receptores o de terceros y de préstamos de las instituciones financieras del país de la matriz¹⁷. Los que provengan del exterior se reflejarán como entradas internacionales de capital en la Balanza de Pagos, mientras que los captados en la economía receptora, no¹⁸ (con lo que plantean otros problemas en cuanto a su significado y efectos). Aunque es obvio que no es lo mismo que los recursos sean propios o ajenos, ni es indiferente el grado de endeudamiento, ni que éste se produzca en la moneda del país o en divisas¹⁹, lo que intentamos evaluar no es el tipo o calidad de la gestión de recursos de las TNCs sino la estructura de los mismos y las consecuencias que se derivan.

Hay información dispersa que trata de evaluar cuantitativamente esta problemática y varias ediciones del WIR la aluden. En 1994, la estructura financiera de las filiales de EEUU en el extranjero mostraba dos tercios de recursos ajenos y un tercio de propios, de forma que dado que sólo el 81% de estos últimos era aparentemente IED y que, en cambio, una parte de los ajenos eran préstamos de la matriz y, por tanto, también lo eran, lo que la IED representaba en los recursos totales de las filiales se situaba en el entorno del 36%, un ratio aproximado de 3 entre Pasivo total e IED acumulada (WIR 1997: 270). Del manejo de estos datos, no siempre coincidentes, el Informe llega a la conclusión de que "el ratio de inversión anual en las filiales extranjeras, para EEUU y Japón, y flujos de IED recogidos en Balanzas de Pagos ha sido estable en el tiempo y aproximadamente 4 a 1" (WIR 1997: 27)²⁰. Ediciones posteriores confirman los órdenes de magnitud para EEUU y Japón, ya que WIR (2002: 274) los sitúa respectivamente en 3,8 y 4,4, mientras que en WIR (1999: 404) son 4,4 y 3,9, unas oscilaciones que,

¹⁶ La tendencia en las inversiones de EEUU es a que predominen las tomas de participación mayoritarias, de forma que según Mataloni y Yorgason (2002: 24) "en 1999, las filiales extranjeras controladas mayoritariamente (MOFAs) representaban el 84% del empleo de las filiales extranjeras no bancarias".

¹⁷ Lo subraya el WIR (1997: 25).

¹⁸ WIR (1999: 159, T. VI.1. y 161, T.VI.2.) aporta datos sobre financiación ajena de origen local en las TNCs de Japón y en filiales extranjeras de EEUU.

¹⁹ Aunque estemos poniendo el énfasis en la movilización del capital, sabemos que puede haber actividad empresarial sin ella, caso de las alianzas estratégicas, franquicias y demás a que anteriormente hemos aludido.

La utilización de datos de 1999 nos sitúa en el mismo entorno: la comparación de los activos totales de las filiales extranjeras de EEUU (Mataloni y Yorgason 2002: 48, T.21), y el stock de IED en el extranjero de EEUU, medido a coste histórico (Survey of Current Business, July 2002, p. 14), da un ratio de Activo-Stock de IED de 3,95.

aunque inexplicadas, son plausibles. Lo es en cambio menos la fuerte reducción del ratio en Alemania (4,8 en WIR 1999 y 2,4 en WIR 2002) y resultan sencillamente inexplicables las brutales oscilaciones de otros países como Hong Kong, Singapur, Brasil o India, en apariencia más indicativas de inconsistencia estadística que de comportamiento real.

En resumen, las distintas estimaciones coinciden en que por cada unidad de IED quedan a disposición de la TNC un total de 4 unidades de recursos en EEUU y Japón, pudiendo extraerse menos información del comportamiento y evolución de otros países.

Si el punto anterior se ocupaba de la movilización de recursos, sin entrar en su destino o utilización, nos ocupamos ahora de la inversión; dimensión de recursos y dimensión de inversión que constituyen la doble componente inherente a la IED. Esta mirada es simétrica de la anterior, pero ahora desde la óptica del Activo del Balance de las empresas, estudiando en particular la inversión en inmovilizado, en planta y equipos, en activo fijo, que no tiene por qué coincidir con los recursos (ni con los totales, ni con los propios y menos aún con la parte que le corresponda a la IED dentro de ellos)²¹.

Si conocemos la relación IED-recursos totales (proporcionada por la estructura financiera) y llegamos a establecer la proporción de la inversión en activo fijo (intensidad de capital fijo dentro del activo total) podríamos deducir la relación que buscamos: IED-inversión (en planta y equipos). La dificultad para hacerlo es doble. La primera deriva de la falta de información: "los datos de IED son ampliamente usados porque están disponibles en la mayor parte de países a diferencia de los gastos totales de inversión de las filiales extranjeras (que sólo existen para EEUU). Dado que EEUU representa un cuarto de las salidas de IED en 1991-97, los datos de EEUU pueden lanzar alguna luz sobre la relación entre flujos de IED y gastos de inversión" (WIR 1999: 187, nota 11). La segunda proviene de que, en las empresas y en las TNCS en particular, tanto la estructura financiera como la intensidad de capital pueden diferir profundamente de unos grupos empresariales a otros, así como de unos sectores a otros, de modo que, aunque obtuviéramos medias agregadas, la dispersión en torno a ellas podría ser grande. Además, algunos de los componentes o variantes que se registran como IED o no se emplean para invertir o lo hacen en menor medida de lo habitual; es el caso de las fusiones y adquisiciones internacionales (FAI), cuya cuantía y alto porcentaje durante las dos últimas décadas son conocidos; los capitales directos procedentes de operaciones de FAI no están destinados a realizar nuevas inversiones sino a adquirir inversiones ya realizadas, con lo que su existencia y creciente importancia trastoca la relación IED-inversión; es menos claro que los

²¹ Existe, además, un problema de valoración, porque el Inmovilizado lo podemos valorar a coste de adquisición (incluso el valor inicial en libros puede ser inferior al real por el habitual juego de los incentivos y subvenciones a la instalación) o a valor corriente o de reposición; en las TNCS hay una complicación adicional por la necesidad de homogeneizar los valores utilizando tipos de cambio.

préstamos intragrupo, también computados como IED, tiendan a ser de corto plazo y no se utilicen para realizar inversiones²².

La cuantificación tendrá que apoyarse en los datos procedentes de EEUU. Los disponibles para 1989-1996 (Cuadro 1) indican que a escala mundial los gastos de inversión son 1,6 veces superiores a los flujos de IED, relación que es mayor en los países desarrollados (1,7) que en los subdesarrollados (1,3), sin que resulte significativa la alta relación de Japón, dada la estrechez de la base de cálculo y, en cambio, siéndolo la de Europa (1,4) un índice más bajo que el del resto de países desarrollados (2,3), aunque no se vea razón explicativa para diferencia tan sustancial²³.

Cuadro 1. Filiales extranjeras de TNCs de EEUU:
Inversión y flujos de IED, 1989-96 (Millardos de USD)

	Inversión total Filiales	Entradas IED	Ratio
Mundo	711	444	1,6
Subdesarrollo	184	137	1,3
Desarrollados	522	304	1,7
Europa Occ.	345	241	1,4
Japón	46	8	5,6
Otros	126	55	2,3

Fuente: WIR 1999: 169, T.VI.6.

En resumen, *todo parece indicar que la relación inversión-IED, si la estimamos en 1,6, es sensiblemente inferior a la que obteníamos en el apartado anterior de IED-recursos totales, allí estimada en 4²⁴.*

2.2. Empleo

La conexión que establecen capital y trabajo a través de la relación salarial crea la relación social constitutiva del capitalismo y determina la creación y apro-

²² WIR (1999: 187, nota 14) argumenta que a menudo son razones fiscales o de marco regulatorio las que influyen en el carácter con que las matrices hacen llegar los fondos a sus filiales extranjeras.

²³ Pueden existir otras vías para estudiar estas relaciones. Por ejemplo, Mataloni y Yorgason (2002: T. 1), calcula que el crecimiento anual del gasto externo en inversión de EEUU ha sido de 6,1% en 1989-1999 y de 9,2% en 1994-1999, crecimiento que puede compararse con el de las salidas de IED. También en OCDE (2001) EEUU proporciona la inversión anual de filiales extranjeras en su economía, en cierto modo comparable con entradas de IED en la misma, aunque sería preferible comparar en términos de stocks (activos totales con stock de IED recibido).

²⁴ La explicación puede estar en una combinación de las razones expuestas. En todo caso, se trata de un tema de entidad y en el que sería muy importante profundizar ya que no sólo afecta al patrón de financiación interna de las empresas sino verosímelmente también a su articulación con las finanzas internacionales.

piación del excedente social, de modo que, si esa relación se transnacionaliza algo muy importante para la estructura económica y social lo hace.

Empezamos por exponer las facetas e implicaciones de este ámbito, para comentar luego la información empírica disponible. Primero, *la creación de empleo relacionable con las TNCs* tiene distintos componentes; las TNCs contratan trabajadores de forma directa, incorporándoles a su nómina, la vieja relación capital-trabajo ahora entre contrapartes de distinta nacionalidad; pero, además, como consecuencia de la actividad de las TNCs, otras empresas crean puestos de trabajo, empleo inducido que puede ser más relevante que el directo y cuyo grado de proximidad con la TNC puede ser diverso, colocando bajo los focos la importancia de los vínculos con el tejido productivo interno²⁵. Segundo, *la calidad de los puestos de trabajo* es de amplio espectro en organizaciones de la complejidad y sofisticación de las TNCs, ya que pueden desplazar a sus filiales extranjeras tareas importantes en su cadena de valor, necesitadas de trabajadores cualificados, pero pueden, también, dar empleo a lo que las prácticas del país receptor proponen y en las condiciones que en él son habituales (piénsese en el trabajo de mujeres y niños en condiciones precarias pero habituales en el subdesarrollo)²⁶. Tercero, *el nivel de los salarios* puede homologarse con el de la matriz, con el de otras filiales, con el del país receptor o situarse en posiciones intermedias afectando, también, a los eventuales puestos de trabajo inducidos en otras empresas. Cuarto, *la organización del trabajo* en el seno de las empresas puede seguir el patrón imperante en la matriz, situarse en alguna de las variantes que existen en otras filiales de la TNC, mantenerse en versiones autóctonas o generar hibridaciones peculiares. Todos casos posibles y, en mayor o menor proporción, existentes en la realidad.

Otros aspectos, más indirectos, no son de menor calado. En primer lugar, la transnacionalización empresarial como mecanismo de acceso del capital a la fuerza de trabajo mundial se expresa en distintos planos. Permite reducir el molesto flujo de inmigrantes, sin necesidad de renunciar a algunas de sus ventajas, dejándolo circunscrito a aquella mano de obra que necesita una relación de proximidad para realizar su trabajo o que rinde más eficazmente desplazándose a las economías que la precisan. Pero, a la vez, tiene un impacto inmediato para las TNCs porque permite acceder a la inagotable fuerza de trabajo que proporciona el crecimiento demográfico y el desarrollo económico mundiales, de modo que la oferta de trabajo se ve ahora complementada por la posibilidad de emplear a trabajadores asalariados de otros países que se ofrecen, a la carta, a las empresas que son capaces de emplearlos eficazmente. En segundo lugar, se genera un efecto difuso y heterogéneo sobre los mercados de trabajo, de receptores y de inversores. Un efecto complejo, en cuyo análisis hay que evitar simplificaciones. Pero, a la vez, un efecto incuestionable habida cuenta que las TNCs tienen y practican la posibilidad de actuar opcionalmente en mercados de trabajo dife-

²⁵WIR (1994: 192/6) estudia los efectos indirectos. WIR (2001), trata monográficamente todo lo relacionado con las interconexiones y sus efectos.

²⁶WIR (1994: 196/206) estudia temas relacionados con la calidad del empleo.

rentes, mercados que establecen entre sí unas relaciones de conocimiento, contagio, emulación y competencia, ponderadas por el peso relativo de las distintas economías nacionales, la estructura sociopolítica de los países y la correlación de fuerzas que exista en ellos entre capital y trabajo²⁷.

En cuanto a la información empírica, la edición del WIR de 1994 ya afirmaba que ese empleo de origen transnacional constituía cuantitativamente una proporción menor de la fuerza de trabajo mundial –se estimaban entonces 73 millones de puestos directos y 150 millones totales–, aunque fuera significativa en los países más activos en este ámbito²⁸; así, "a finales de 2001, las matrices norteamericanas, sus filiales extranjeras y las filiales de empresas extranjeras radicadas en EEUU empleaban en conjunto en torno a 37 millones de personas (de los cuales 28 millones en EEUU sobre una fuerza de trabajo total de alrededor de 130 millones)" (Landefeld y Kozlow 2003: 2). Característico, aunque no sorprendente, es que el crecimiento del empleo directo ha sido mucho más lento que el del stock de IED²⁹. El WIR (1994: 210) relativiza los efectos sobre el empleo al remitir los más substanciales a lo que pueda derivarse de algunos aspectos controvertidos de la IED: "en conjunto, la producción internacional contribuye a las oportunidades de empleo no tanto por su efecto a corto plazo como por la superior eficiencia asignativa, el fortalecimiento de la competitividad y las mayores oportunidades para el crecimiento de la producción en inversores y productores"³⁰. En cuanto a la *calidad de los puestos de trabajo*, el WIR (1994: 168/173) analiza en qué medida es función de la opción organizativa y de la localización espacial de la cadena de valor, esto es, de las estrategias corporativas, sin que pueda enunciarse una tendencia general de validez universal. Sobre el *nivel salarial* la OCDE (2001: 13 y 24) subraya que en las economías desarrolladas la remuneración por empleado en las empresas bajo control extranjero era en todos los países substancialmente superior a la media de las empresas nacionales, lo cual puede ser compatible con prácticas de trabajo precario, irregular y a destajo de algunos grupos transnacionales en países subdesarrollados. En el terreno de la *organización del trabajo*, en teoría, todas las opciones antes aludidas están abiertas, dependiendo su materialización de la opción organizativa de la TNC, de las actividades deslocalizadas y de los rasgos de la economía receptora; la constatación de la OCDE (2001: 25) de que, incluso en economías receptoras desarrolladas, las empresas con una fuerte dimensión internacional tenían un nivel de pro-

²⁷ WIR (1994: 206/9) trata la creciente interdependencia entre los mercados de trabajo.

²⁸ Según el WIR (2002: 16) el empleo en filiales extranjeras ascendía en el sector manufacturero a 36,8% en Irlanda y a 22,7% en Francia.

²⁹ Cálculos en WIR (1994: 175, T.IV.3). La estimación en WIR (1999: 265, T.IX.2) es de 86 millones, 50 en las matrices y 36 en las filiales.

³⁰ Datos sobre lo que representa la creación directa de empleo de las filiales extranjeras en algunas economías receptoras, desarrolladas y no desarrolladas, en WIR (1999: 408, Annex T. A.1.7); esta edición analiza la generación de empleo y el fortalecimiento de la cualificación en el cap. IX. OCDE (2001: 13) señala que "entre 1991 y 1998 EEUU fue el país con el mayor incremento en el número de personas empleadas en filiales extranjeras, con más de 400.000 empleos adicionales...En otros países, el número de empleos también progresó con la excepción de Alemania que casi perdió 240.000 puestos de trabajo en el mismo período".

ductividad superior al de las que estaban menos internacionalizadas no es concluyente, ya que puede ser también debido a una mayor intensidad relativa de capital.

En resumen, *los datos disponibles sobre creación de empleo, calidad de los puestos de trabajo, nivel salarial comparativo, organización y productividad no permiten alcanzar conclusiones definitivas. Lo cual no obsta para que podamos afirmar que el ascenso de la producción transnacional tiene una influencia de gran alcance sobre los términos de la relación capital-trabajo a escala mundial*³¹.

2.3. Tecnología

La producción de bienes y servicios por parte de las empresas precisa una tecnología adecuada al sector y a la gama de actividades que realizan - para definirlos primero y para combinarlos después- porque sin ella el esfuerzo inversor y la contratación de personas no logrará el nivel competitivo necesario para valorizar los capitales utilizados. Todas las empresas tienen que generar o acceder a la tecnología precisa, afrontando los costes que comporta, con la singularidad de que las TNCs pueden y tienen que afrontarlo desde la diversidad de espacios en que actúan y desde la complejidad de su estructura interna. Además, como bien señala el WIR (1999: 195 y 196), la tecnología, siempre importante para el bienestar económico, se convierte en crítica en el actual contexto, porque la intensidad del conocimiento ha aumentado, de modo que los líderes del cambio tecnológico, la mayor parte de ellos transnacionales, se ven compelidos a poner a punto nuevas estrategias, invierten en innovación y desplazan sus activos tecnológicos en el espacio mundial, combinándolos con factores inmóviles, estableciendo alianzas y reorganizando las relaciones de producción.

Sin embargo, *la globalización de la innovación tiene diversas acepciones o tipologías*. Archibugi y Iammarino (1998: 107/112) distinguen entre explotación internacional de tecnología nacional – fundamentalmente a través del comercio externo y la venta de licencias y patentes -, colaboración tecnológica global –vía joint-ventures y alianzas estratégicas- y generación global de innovaciones –como espacio específico de la actividad de las TNCs-; estas variantes teóricas son combinables entre sí y tienen, empíricamente, su propio peso. De la primera dicen Archibugi y Iammarino (1998: 120) que "es un fenómeno extensivo que ha incrementado su relevancia cuantitativa durante las últimas décadas. Es una de las vías que permite a las empresas financiar los crecientes costes de sus actividades innovadoras. Esta forma de globalización se aplica más a los sectores de alta tecnología, los países de rentas avanzadas y aquellos más pequeños, pero internacionalmente integrados" Sobre la segunda concluyen que "comienza a aparecer sistemáticamente entre las empresas desde no hace más de un cuarto de siglo, pero está firmemente establecida hoy en día... Afecta principalmente a las

³¹ Una constatación que debe servir de acicate para exigir una mejor información estadística y para profundizar en la investigación empírica sobre los efectos directos e indirectos derivados de la cada vez más densa trama de interconexiones empresariales transnacionales.

áreas tecnológicas con mayores oportunidades y más cercanas a la investigación básica..." (1998: 134). De la tercera nos ocuparemos más adelante.

Es cierto lo que indica el WIR (1999: 204) de que "la escena tecnológica internacional es tan dinámica que es difícil generalizar una tendencia. Mientras los costes y riesgos crecientes de la actividad de I+D en algunas tecnologías están conduciendo a una mayor concentración, en otros mercados tecnológicos hay más fragmentación y competencia". Aún así, parece existir una clara concentración en los países desarrollados, por ejemplo, el gasto de I+D está concentrado en las economías de la OCDE, alrededor del 90% mundial, y, dentro de ellas en EEUU (40%) y en las grandes empresas – en EEUU, en 1996, 10 empresas realizaban el 24,5% del gasto total y las 50 primeras el 49,4%- (WIR 1999: 199). No es, pues, extraño que se concluya que prácticamente toda la I+D innovativa de las filiales vaya a otras economías desarrolladas.

Para cualquier empresa, la cuestión tecnológica comporta problemas de generación, de acceso y de asunción del coste derivado y tenemos que entender la forma en que la transnacionalización empresarial se enfrenta a ello.

En primer lugar, las TNCs no siempre han tratado de generar tecnología de la misma manera; en teoría, pueden servir desde un centro único a toda su red global, investigar en espacios locales para las necesidades de éstos o utilizar la articulación de diversos espacios locales para atender al conjunto mundial. Todas son variantes posibles³². Algunos autores consideran que en los 70 los grupos transnacionales tendieron a primar la investigación básica centralizada, en los 80 buscaron la descentralización reduciendo a la vez el esfuerzo investigador, mientras que en los 90 intentan un equilibrio entre esas experiencias previas y se orientan hacia la localización en centros de excelencia, ubicados donde se reúnan las condiciones óptimas³³, pudiendo afirmarse que "las empresas (encuestadas) están intentando establecer un balance entre investigación central y desarrollo en secciones o grupos de negocio sin que se haya dado con la <mejor fórmula> hasta ahora" (Meyer-Krahmer y Reger 1997: 49); estos autores resaltan que los crecientes problemas de coordinación condujeron a la desilusión y que actualmente experimentan para crear sinergias en todo el mundo y evitar duplicación de tareas.

En este proceso, el grado de internacionalización de la investigación alcanza ha sido objeto de amplia y controvertida literatura. Según Mataloni y Yorgason (2002: 26) si tomamos a EEUU como referencia inicial vemos que los "gastos en I+D de las TNCs norteamericanas los realizaban en 1999 las matrices en un 87% (83% en 1989) y 13% las filiales controladas mayoritariamente. Las matrices representaban el 68% del total de I+D en 1999 (dos tercios en 1982 y 1989)". Por su parte, la OCDE (2001: 13) estima que en EEUU se concentraba el 55% del gasto

³² Archibugi y Iammarino (1998: 110/111) distinguen estos tipos y los ubican en la práctica de las TNCs.

³³ Meyer-Krahmer y Reger (1997) a partir de una investigación empírica realizada en 21 firmas internacionalmente activas. El resultado tal vez sea debido a que por la dureza de la competencia y la rapidez del cambio tecnológico las empresas que aspiran a líderes en su gama de actividad no pueden apostar rigidamente por localizaciones estables y buscan estar presentes en varias al mismo tiempo.

que realizan todas las filiales extranjeras de los países miembros. Si ampliamos el campo comprobamos que el esfuerzo investigador de las filiales extranjeras difiere a finales de los 90 según países, aunque la pauta más común es que sea inferior a su participación en la producción: en Hungría e Irlanda suponía entre el 60% y el 70% de la I+D del sector manufacturero, en España cerca del 40%, en EEUU, Francia y Alemania no llegaba al 20% y en Japón se situaba en torno al 2%³⁴. Como dato complementario, en unos países la IED se concentraba en sectores de alta tecnología –EEUU, Gran Bretaña, Francia e Irlanda- mientras que en otros lo hacía en sectores de tecnología media o baja –Noruega, Polonia- (OCDE 2001: 21, Fig. 4). En resumen, un primer aspecto es el que señalan Meyer-Krahmer y Reger (1997: 40/41) cuando dicen que "en la mayoría de las empresas internacionales intensivas en I+D el grado de internacionalización de la investigación, del desarrollo del producto y de la innovación se ha incrementado (e insisten en considerar que) de ahora en adelante habrá incrementos adicionales...". Un segundo aspecto, complementario del anterior, subraya que "las actividades generadoras de capacidades y know-how que dan a las empresas ventajas competitivas están menos internacionalizadas que cualquier otra dimensión de las actividades corporativas (y también aprecian que) no se prevé ningún cambio fundamental en el futuro" (Pavitt y Patel 2001: 73). Aunque con distintos énfasis, la coincidencia en este punto es abrumadora, siempre insistiendo en la tendencia a realizar una gran parte de las actividades tecnológicas en los países de origen, en la importancia dominante de los sistemas nacionales de innovación, en la estrategia de mantener la base de competencia para sus tecnologías centrales en su país de origen³⁵. Meyer-Krahmer y Reger (1997: 48) concluyen que "en la mayoría de las empresas analizadas, las unidades de I+D en el exterior no están involucradas en proyectos estratégicos centrales; hasta ahora esto sólo ocurre en unas pocas empresas, empresas realmente transnacionales". En resumen, existe tendencia al incremento de la globalización tecnológica, pero la base central sigue en los países de origen salvo pocas excepciones, las de verdaderas TNCs.

En segundo lugar, el *acceso a la tecnología existente* puede lograrse por diversas vías y tiene que resolver problemas específicos. Primero, la tecnología puede captarse por difusión interna o a través de relaciones mercantiles, aparte de generándola la empresa por sí misma. Ahora bien, una TNC puede transferir tecnología a diferentes filiales a niveles muy diferentes, dependiendo de dos factores: la estrategia corporativa que define la función asignada a cada filial dentro del sistema de producción transnacional de la matriz y la capacidad tecnológica de la filial. No puede, por tanto, hablarse en términos genéricos de difusión de tecnología en el seno de los grupos transnacionales, porque puede tratarse de participación en proyectos de investigación básica o limitarse a meras instrucciones para la resolución de problemas de producción rutinarios³⁶. Los procesos de difusión y absorción de

³⁴ OCDE 2001: 26, Fig. 11. También datos en WIR (1999: 412, Annex T. I.10.), en WIR (2002: 19, T.I.10) y en Archibugi y Iammarino (1998: 121, Cuadro 3.4. y 127, Fig. 3.4.).

³⁵ En el mismo sentido WIR (1999: cap. VII).

³⁶ WIR (1999: 205 y Box VII.4.) plantea el análisis en estos términos y profundiza en los niveles.

tecnología utilizan cada vez más vías a medida que aumenta la corriente de intercambio internacional. Hay aspectos de las tecnologías, incluso los que no se materializan en bienes de capital, que son comprables y otros, en cambio, son absorbibles utilizando circuitos de libre acceso. Meyer-Krahmer y Reger (1997: 50) llegan a decir que "posiblemente es tan importante absorber el conocimiento que se ha generado por todo el mundo como lo es apoyar la producción de conocimiento en el propio país". Segundo, no se accede a la tecnología por el hecho de tenerla a disposición, porque para dominarla se necesita un eficaz proceso de *aprendizaje*, aspecto cuya importancia ha sido crecientemente reconocida por los expertos. El WIR (1999: 197) resume el planteamiento de Lall (1999) sobre los rasgos más relevantes del proceso de aprendizaje tecnológico, insistiendo en los componentes de riesgo, incertidumbre y coste, en el carácter acumulativo, específico de las distintas tecnologías, los diferentes niveles a que puede plantearse y las interacciones que le acompañan. Tercero, tampoco se logra asimilar la tecnología de una vez por todas porque es crucial la *componente dinámica del proceso*, dependiente de los antecedentes y necesitada de una continua puesta al día, de modo que para mantener lo conseguido hay que luchar por su ininterrumpida profundización.

Finalmente, las empresas tienen que *asumir el coste, eventualmente repartirlo entre sus componentes y afrontar los pagos* que puedan derivarse. En tiempos en los que la inversión necesaria para afrontar un salto significativo en la frontera de la innovación es muy elevada y la vida de los productos tiende a acortarse, absorber el esfuerzo investigador sin poner en peligro la rentabilidad de las empresa se convierte en cuestión crucial. "El tamaño representa una ventaja para llevar a cabo I+D de gran escala y riesgo. De forma creciente, las empresas necesitan amortizar el coste creciente de I+D en un mayor número de mercados, sea a través de fórmulas accionariales o no accionariales" (WIR 1999: 199). Por tanto, no es extraño que los pagos e ingresos por licencias y patentes sean de una magnitud considerable y que tengan especial relevancia los de carácter interno a los grupos transnacionales³⁷.

Dos últimas observaciones. Primera, medir la globalización de la tecnología a partir de datos de patentes o de gastos en I+D tiende a minusvalorar el papel que en realidad desempeñan las TNCs, porque su función es mayor para las actividades tecnológicas menos formalizadas y su transferencia de conocimientos a las filiales incluye la asistencia técnica, el intercambio a menudo informal de información técnico-científica, la transmisión de métodos de gestión, etc³⁸. Segunda, la existencia de redes de empresas transnacionalizadas modifica los mecanismos potenciales de generación, difusión y absorción de tecnología, al margen de cuales hayan sido, hasta ahora, las prácticas de las TNCS.

En resumen, a pesar de la variedad de acepciones de la dimensión transnacional de la tecnología, puede afirmarse que el *ascenso de la actividad empresarial*

³⁷ Sucesivas ediciones de WIR tratan este tema. Véase (2001: 205) sobre pagos e ingresos de EEUU, Japón y Alemania por royalties y licencias en 1985-1999, (1999: 203) sobre transferencia de tecnología de forma internalizada a filiales medida por pagos similares, también Annex T. A.13 y T. A.14, (1997: 21) sobre pagos intragrupo en 1995 para EEUU, Alemania y Gran Bretaña.

³⁸ Archibugi y Iammarino (1998: 125).

transnacional afecta a la generación, a las vías de acceso a la existente, a los mecanismos de su reproducción y al reparto de los costes de I+D, modificando prácticas establecidas y abriendo nuevos mecanismos potenciales.

2.4. Relaciones mercantiles

Todas las empresas necesitan comprar materias primas y bienes intermedios y vender sus productos en mercados de distinta condición, todas las empresas establecen relaciones mercantiles con sus proveedores y clientes; y rivalizan en diversos planos con sus competidores. Todas aspiran a un poder de mercado que les permita influir sobre los precios de sus mercancías, de modo que, aunque necesitan del mercado y elevan su lógica a categoría suprema, se afanan por eludir la competencia perfecta. Las TNCS no son excepciones, salvo por el hecho de que actúan simultáneamente desde el interior de múltiples mercados, productores internos de bienes y servicios en muchas economías.

Las TNCS compran bienes de capital, productos intermedios y materias primas, bien en los mercados receptores, en cuyo caso desatan un efecto de arrastre para la economía local a través de nexos de aprovisionamiento, bien mediante importaciones, sea de las economías matrices o del resto del mundo. Una vez terminado el ciclo productivo, venden las mercancías producidas (sean bienes o servicios) bien en los mercados receptores – lo cual requiere suficiente dimensión de estos, por tamaño del país, por capacidad adquisitiva para la gama de mercancías producida o por pertenencia a un bloque económico- o bien realizan exportaciones hacia las economías matrices o hacia el resto del mundo.

Las causas que han provocado la implantación de IED en una economía influyen en el posterior comportamiento mercantil de las filiales. No es lo mismo que busquen el mercado local, la existencia de recursos o traten de mejorar la eficiencia general del grupo transnacional. También hay diferencias en función de que se trate de una inversión de nueva planta o de una FAI³⁹.

Un caso especial es el *outsourcing*, ya que implica una externalización de la producción de bienes que antes se elaboraban internamente y el internacional conlleva además una deslocalización.

En cuanto al poder de mercado de las TNCs sabemos que provienen de mercados imperfectos y que el detentar alguna ventaja específica está en el origen de su capacidad para instalarse en entornos económicos que les son inicialmente ajenos, de donde puede inferirse que la disposición para ejercer un cierto grado de monopolio o el desarrollo de poder de mercado no les son ajenos.

Cuando las compras generan importaciones y las ventas exportaciones la actividad de las filiales afecta al comercio mundial, en el que si queremos conocer la participación de los grupos TNCs como totalidad tendremos que considerar también la actividad de las matrices.

En resumen, podemos diferenciar entre relaciones mercantiles en el seno de la

³⁹ WIR (2000: 189/92) argumenta sobre el distinto impacto comercial de ambas.

economía receptora –sea aprovisionamiento interno o venta interna de la producción– y participación en el comercio mundial –sean importaciones o exportaciones–⁴⁰.

Los datos de ventas son útiles para evaluar lo que representan las filiales extranjeras en las relaciones mercantiles de los países en los que actúan. Las filiales extranjeras en el sector manufacturero mostraban, a mitad de los 90, un amplio abanico sobre las ventas totales en los países desarrollados: 15,5% en EEUU, 13,4% en Alemania y 46,5% en Holanda, mayores, en todo caso, que las de una década antes (WIR 1999: 407)⁴¹.

Las *exportaciones* de las filiales extranjeras pueden estudiarse desde distintos puntos de vista: propensión exportadora, participación en las exportaciones de los países de acogida, participación en las exportaciones mundiales y balance comercial externo.

Primero, en lo que hace a su *propensión exportadora*, según la OCDE (2001:28), a finales de los 90, "con la excepción de EEUU y Canadá, las propensiones exportadoras de las filiales extranjeras eran generalmente más altas que las de las empresas nacionales". Lo cual no obsta para que los mercados locales sean el destino preferente de las ventas: según los datos más recientes, procedentes del estudio que con carácter plurianual realiza el departamento de Comercio de EEUU, el 66% de las ventas de las filiales mayoritarias norteamericanas radicadas en el extranjero fueran locales y el 34% restante exportaciones, dirigidas el 11% a EEUU y el 23% a otros países. El porcentaje exportador en 1989 era ligeramente inferior (32%)⁴². Sin embargo, el comportamiento por países es profundamente heterogéneo: manejando una base de datos diferente y no comparable con la anterior, la OCDE (2001) estima para 1998, las propensiones exportadoras de las filiales extranjeras instaladas en los países en los siguientes porcentajes: EEUU 10,5%, Japón 18,7%, Francia 39,8%, Suecia 49%, Holanda 56% y las propensiones importadoras 8% en EEUU, 14,4% en Japón, 25,4% en Suecia, 44,2% en Holanda. Tampoco se detecta una tendencia evolutiva clara, ya que según el mismo estudio, en los 90 las filiales extranjeras instaladas en EEUU aumentan tanto la propensión exportadora como la importadora en el sector manufacturero; en cambio, en el conjunto de la economía, permanece prácticamente constante la exportadora y decrece la importadora. Para las filiales norteamericanas en el extranjero, salvo un mayor crecimiento de las importaciones

⁴⁰ Depurar información empírica fiable y coherente sobre todas estas relaciones dista de ser sencillo y desborda el ámbito de este trabajo, en el que nos limitamos a apuntar datos, por desgracia no siempre coincidentes en las diversas fuentes utilizadas.

⁴¹ OCDE (2001) ofrece cifras diferentes para 1998: 31,2% en Francia, 10,8% en Alemania, 32,1% en Holanda, 40,9% en Alemania. Siempre según esa edición del WIR, en el sector manufacturero las ventas de las filiales extranjeras representaban porcentajes que iban del 74,9 en Irlanda, al 3,9 en Japón, pasando por el 34,1 del Reino Unido, el 31,3 de China, el 26,1 de Alemania y el 18 de EEUU.

⁴² Mataloni y Yorgason (2002: 24) con datos del Benchmark Survey de 1999. El WIR (1999: 446) tomando un período más largo, aunque sin coincidencia en los datos, abunda en el aumento de la propensión exportadora de las filiales de EEUU en el sector manufacturero. Una edición anterior del WIR (1997: 268), a partir de extrapolaciones de datos de EEUU, estima que a mitad de los 90s la propensión exportadora de las filiales en general era del 27,7%. WIR (1995: 201, T.IV.3 también proporciona datos de 1982 y 1992 para Japón Suecia y EEUU.

manufactureras, el crecimiento es apenas perceptible en lo demás⁴³.

Segundo, en cuanto a su *participación porcentual en las exportaciones de los países de acogida* lo más destacado es la amplitud del espectro: 90% en Irlanda (sólo manufactura), 50% en China, 31% en México, 21% en Francia y Brasil, 15% en EEUU y Korea (sólo manufactura), 4% en Japón. (WIR 2002: 154, T.VI.3)⁴⁴. Lo cual no empece para que desde otro ángulo más amplio, Mataloni y Yorgason (2002: 24) consideren que las exportaciones de EEUU que implicaban a matrices o a sus filiales extranjeras ascendían al 63% de la total exportación de bienes de EEUU, inferior al 65% de 1989 y su similar en importaciones ascendía al 37%, de nuevo inferior al 42% de 1989.

Tercero, su *participación en las exportaciones mundiales totales* es del orden de un tercio. Siempre con la prudencia a que obligaban cálculos basados en fuertes extrapolaciones, su participación, según cálculos del WIR (2002: 4, T. I.1) alcanzaba en 2001 el 35% de las exportaciones mundiales, claramente superior al 26,6% que representaba una década antes; de forma bastante coincidente también Lipsey (2001: 21/2) estimaba, a mitad de los 90, la participación internacionalizada total de las exportaciones manufactureras en torno al 30%⁴⁵.

Cuarto, el *balance comercial externo de las filiales extranjeras* asentadas en diversos países mostraba resultados muy diferentes, tendiendo a producir déficit comercial las filiales que se instalan en EEUU, mientras que las norteamericanas en el exterior generan superávit comercial, ofreciendo perfiles heterogéneos la cobertura en el resto de países⁴⁶.

Cerraremos el círculo si relacionamos las *ventas a los mercados locales con las exportaciones*, tomando ambos términos como distintos mecanismos al alcance de las TNCS para acceder a los mercados, el primero, vendiendo en ellos la producción que en ellos realizan, el segundo, vendiendo a través de exportaciones lo producido, por la matriz o por otras filiales, en otros países. El incremento relativo del primer mecanismo ha sido, a lo largo de la década de los 90 espectacular, de forma que si la producción vendida en los mercados de radicación de las filiales representaba en 1990 el 98,2% de las exportaciones mundiales, en

⁴³ Elaboración propia a partir de OCDE 2001.

⁴⁴ Manejando datos de facturación y exportaciones del estudio de la OCDE (2001) se obtienen, para 1998, distintos porcentajes: Francia: 46,4%, Irlanda 87,6%, NL 47,4%.

⁴⁵ Es indicativo de la cautela con la que hay que tomar estos cálculos basados en agregaciones y extrapolaciones el hecho de que los datos del propio WIR (2001: 10, T.I.1) daban para el año 2000 una participación de 50,7% de las exportaciones de las filiales extranjeras en el total de exportaciones mundiales, lo cual no se explica por oscilaciones reales en las cantidades exportadas.

⁴⁶ En EEUU las exportaciones sólo representaban el 54% de las importaciones, el porcentaje era algo más favorable en México (62%), resultaba más equilibrado en China (96%) y mostraba superávit crecientes en Brasil (112%), Taiwán (124%) y Malasia (164%) (WIR 1999: 411, Annex T.A.I.9.). Según el estudio de la OCDE 2001, en el sector manufacturero, en 1998, las coberturas eran 69% en EEUU, 85% en Japón, 155% en Holanda y 215% en Suecia. Porcentajes de cobertura que incluso disminuían al tomar el conjunto de las respectivas economías: 52%, 55%, 112% y 91% respectivamente. A lo largo de los 90, para EEUU, en el sector manufacturero, la cobertura de las filiales ha tendido a bajar tanto en las instaladas en EEUU, como en las norteamericanas instaladas en otros países, esto es, parece que las filiales extranjeras tienden a aumentar relativamente sus importaciones. En cambio, para el conjunto de la economía hay estabilidad, aunque en posiciones de signo inverso, de modo que en las filiales que operan en EEUU se sitúa en torno al 50%, mientras en las norteamericanas instaladas en el extranjero alcanza el 115%.

2001 más que duplicaba el volumen de dichas exportaciones⁴⁷.

En resumen, no es posible obtener tendencias claras de esta amalgama de datos, más allá de la constatación de que *el complejo entramado de relaciones comerciales se ve severamente afectado por la actividad de las TNCS, que tiene entidad para modificar el cuadro de relaciones internas de las distintas economías y también el del comercio mundial, a través de comportamientos y perfiles heterogéneos*, cuya configuración y significado debe depurarse.

2.5. Relaciones intragrupo

Estamos habituados a considerar relaciones mercantiles los intercambios de bienes o servicios que presentan la forma de compraventa entre sociedades diferentes, bienes o servicios producidos no con la intención de autoconsumo sino para que, a través del mercado, lleguen a quien está dispuesto a adquirir el derecho a consumirlos pagando su precio; dominio, pues, de la circulación y de la lógica del mercado. Sin embargo, por debajo de las formas habituales, el ascenso de las TNCS ha hecho aflorar una realidad diferente. A medida que las grandes empresas nacionales crecen, se establecen en distintas localidades y hacen más compleja su organización, el flujo de materiales y la prestación de servicios entre secciones y departamentos de la empresa de localización única fue dejando paso a intercambios entre plantas productivas espacialmente distanciadas. Mientras operaron bajo una misma entidad social tales intercambios siguieron siendo transacciones internas de las empresas y sólo a partir del momento en el que las distintas plantas productivas son propiedad de diferentes sociedades esos flujos dejan de ser formalmente internos y toman la forma de transacciones mercantiles, eso sí, cerradas y contabilizadas en cada mercado interior. Cuando en esta evolución las empresas se instalan internacionalmente, la parte de sus flujos internos que ya había tomado forma mercantil la conserva ahora, añadiéndole la dimensión de comercio externo; relaciones que sustancialmente son internas de las empresas, no sólo se presentan como flujos regulados por el mercado sino que le suman la connotación internacional, no son sólo compras y ventas, sino que son también importaciones y exportaciones.

Esta realidad suscita cuestiones de fondo, de naturaleza real de las transacciones y de identificación de la lógica que las regula. La tesis que mantengo es que estos intercambios no son sustantivamente mercantiles y que su lógica no es la del mercado, sino que proviene y está determinada por la planificación interna de los grupos empresariales. Por tanto, ni los mecanismos que influyen en las relaciones mercantiles, ni los que actúan sobre el comercio exterior conservan en estas relaciones su eficacia o, al menos, la conservan de manera limitada. La estructura de los flujos internos de una empresa está determinada por las inversiones que establecen la capacidad productiva de sus distintas unidades y la complementariedad de éstas, diseñadas para que unas produzcan un tipo de producto intermedio o componente y otras otro, de modo que de su combinación se obten-

⁴⁷ Cálculos realizados a partir de datos de WIR (2002: 4, T.I.1 y anteriores)

gan mercancías vendibles a terceros. La lógica de los intercambios estará, pues, estructuralmente predeterminada por esas decisiones y será menos o apenas sensible a las variables normalmente determinantes del comercio externo (formación de los precios en el mercado, tipo de cambio, etc). Podríamos resumir toda la complejidad de estas relaciones híbridas diciendo que no son relaciones mercantiles pero sí son intercambios externos que dan lugar a exportaciones e importaciones, influyendo en la formación de las balanzas comerciales o de cuenta corriente de las economías⁴⁸. Es un fenómeno, que inicialmente afectaba al intercambio de primeras materias pero que en las dos últimas décadas se ha extendido al de productos intermedios y servicios⁴⁹.

Las relaciones intragrupo implican a matrices, filiales, países en los que unas y otras están instaladas, y al conjunto de la economía mundial. Los flujos inducidos son diversos y no siempre fácilmente mensurables, evolucionando en función de tipologías organizativas, especialización y dispersión geográfica⁵⁰. Utilizaremos datos de EEUU, ya que es quien proporciona más información de estos comportamientos.

Las matrices norteamericanas muestran una significativa propensión al comercio intragrupo. Hasta 1993, en manufacturas, hay tendencia al incremento de la componente intragrupo tanto en exportaciones (40,5% en 1977 y 48,3% en 1993) como en importaciones (55,6% en 1977 y 62% en 1993), estancándose a continuación en ambos casos (Cuadro 2). Para las exportaciones, el comportamiento en el conjunto de la economía también indica aumento (33,9% en 1977 y 44,3% en 1993), en cambio en importaciones, aunque con mayores oscilaciones, hubo casi estancamiento entre 1977 y 1996 (44,5% y 46,2%)⁵¹, lo cual no obsta para que la participación de las matrices en las importaciones que desde EEUU se compran a las filiales del país en el extranjero sea absolutamente mayoritaria, en torno al 83% en 1983 y en 1993 (WIR 1996: 104, T.IV.2).

Cuadro 2. Porcentaje intragrupo de exportaciones e importaciones de matrices de EEUU

	Exportaciones				Importaciones			
	1977	1983	1993	1996	1977	1983	1993	1996
Manufactura	40,50	43,00	48,30	47,80	55,60	60,60	62,00	62,30
Total	33,90	33,80	44,30	43,20	44,50	37,90	47,10	46,20

Fuente: WIR 1999: 443, Annex T VIII.4.

⁴⁸ La preocupación por la singularidad de estos intercambios empieza a provocar estudios que tratan de incorporar su peculiaridad. Así, el Survey of Current Business, abril 2002, An ownership-based framework on the US Current Account, 1989-99 trata de medir el efecto comercial combinado del comercio exterior y actividad de las filiales extranjeras, tomando en consideración datos intragrupo, lo que equivale a analizar la estructura de intercambios externos desde la perspectiva de la propiedad.

⁴⁹ WIR (1994: 144).

⁵⁰ WIR (1996: 103)

⁵¹ Mataloni y Yorgason (2002: 36) confirman que en 1999, el 43% de las exportaciones de las matrices de EEUU se dirige a sus propias filiales extranjeras.

El comercio intragrupo es aún más acentuado en las *filiales* (Cuadro 3). Las radicadas en EEUU tienen propensión a importaciones intragrupo (en torno al 80% y con tendencia a crecer) superior a la de exportaciones intragrupo (en torno al 50% y también creciente), resultando una cobertura comercial intragrupo muy baja (en torno al 45% en manufacturero y 30% en el conjunto de la economía) y claramente inferior a la cobertura comercial general de estas empresas (70% en manufacturero y 50% en el conjunto de la economía).

Las filiales de EEUU tienen tendencias exportadoras e importadoras intragrupo mucho más altas y equilibradas (en torno al 85%, pero estancadas), dando como resultado un mejor balance comercial externo de esas empresas tanto en el plano general como intragrupo (en torno al 100% con tendencia descendente en manufacturas y al 115% en el conjunto de la economía)⁵².

Cuadro 3. Filiales extranjeras en y de EEUU. Comportamiento comercial

	Sector manufacturero				Toda la economía			
	En EEUU		De EEUU		En EEUU		De EEUU	
	1989	1998	1989	1998	1989	1998	1989	1998
% intragrupo en exp.	42,00	54,60	86,80	84,70	47,20	53,80	88,30	87,60
% intragrupo en imp.	74,80	79,70	87,60	88,60	78,10	80,00	84,60	86,90
% exp s/imp	78,00	69,00	102,00	89,20	50,20	52,10	115,70	118,20
% intraexps/intraimp	43,80	47,20	101,00	85,30	30,30	35,00	120,70	119,10

Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE 2001.

El WIR (1997: 268) estima en torno al 46% en 1982 y al 55% en 1994 el porcentaje de exportaciones intragrupo sobre exportaciones totales de las filiales extranjeras en diversas áreas geográficas, con una clara tendencia al incremento del porcentaje intragrupo en todas las áreas.

También es significativo que las exportaciones interfiliales estén adquiriendo creciente importancia (Cuadro 4), bien sea en relación a todo el comercio intragrupo de las TNCS o sólo al comercio intragrupo de las filiales, debido al aumento de ese comercio en las filiales situadas en los países subdesarrollados, que parecen integrarse crecientemente dentro de las estructuras de sus grupos transnacionales.

⁵² Mataloni y Yorgason (2002: 36), estiman las ventas a clientes vinculados (*affiliated customers*) de las filiales extranjeras mayoritarias de EEUU en 27%, un dato complementario de los citados, dado que no precisa si son internos o externos, mientras que nosotros hemos estimado sólo la participación intragrupo en exportaciones.

Cuadro 4. Porcentaje interfiliales de EEUU en exportaciones intragrupo de:

	1977		1983		1993	
	TNCs	Filiales	TNCs	Filiales	TNCs	Filiales
Desarrollados	46	67	46	65	49	67
Subdesarrollo	15	16	26	31	29	40
Mundo	30	37	40	53	44	60

Fuente: WIR 1996: 105, T.IV 3.

Si miramos lo que este comercio representa en las relaciones mercantiles de los *países* (Cuadro 5) vemos que, con la excepción de las importaciones intragrupo de Japón cuya participación permanece estancada, todas las manifestaciones de comercio intragrupo de EEUU tienden a aumentar su porcentaje entre 1983 y 1992⁵³. En la magnitud de estos flujos influye la estrategia y estructura del grupo transnacional, además, en algunos sectores, las economías de escala y la intensidad tecnológica son tales que una producción competitiva requiere la articulación de mercados internacionales y producir en una escala superior a la que permiten los mayores mercados nacionales. También el tamaño de la economía inversora puede influir ya que afecta a la capacidad importadora de la matriz. Este comercio es particularmente alto en productos intermedios y en sectores como los de medios de transporte y electrónica (WIR 1995: 193/194).

Cuadro 5. Exportaciones e importaciones intragrupo en las respectivas del país. Porcentajes

	Japón		EEUU	
	1983	1992	1982	1992
Exportaciones intragrupo en exp. país	22,50	26,90	34,20	37,20
Importaciones intragrupo en imp. país	15,10	14,80	36,80	42,50

Fuente: WIR 1995: 194, T.IV.1

En el conjunto mundial el WIR (1995: 37, nota c y 193), a partir de datos de EEUU estima que el comercio intragrupo supone en torno a un tercio del *comercio mundial*, mientras que otro tercio lo representan otras exportaciones de

⁵³ Sin embargo ese mismo porcentaje se estancó o incluso decreció en EEUU entre 1977 y 1989 (WIR 1994: 143, T.III.14) por lo que no debe considerarse que exista una tendencia uniforme. De hecho, utilizando una base de datos diferente Mataloni y Yorgason (2002: 38) estiman las exportaciones intragrupo de las TNCs de EEUU en 1999 en el 25% de las exportaciones totales de EEUU y las importaciones intragrupo en el 16% de todas las importaciones de EEUU.

las TNCs a clientes no vinculados (exportaciones de estricto carácter mercantil). De acuerdo con esta estimación dos tercios del comercio mundial estarían protagonizados por los grupos transnacionales. Téngase en cuenta que, en estas circunstancias, las modificaciones en los tipos de cambio actúan de forma diferente. Las exportaciones del país que devalúa se abaratan para el importador y lo que el exportador ingresa, aunque se mantenga su cuantía en moneda nacional, tiene menos valor en divisas, pero lo que el exportador del grupo transnacional pierde el importador de dicho grupo lo gana, sin que para el grupo, como totalidad, haya cambio alguno. Tampoco los volúmenes se verán afectados, salvo redistribución intragrupo de los flujos, dado que la mayor parte de los intercambios están estructuralmente programados. Por tanto, en un país con un alto porcentaje de comercio externo intragrupo las variaciones en el tipo de cambio afectarán a la relación real de intercambio pero en menor medida al volumen y sentido de los flujos.

En resumen, *mediante unos flujos intragrupo de notable y creciente importancia, las TNCs se sirven de la forma mercantil para desarrollar relaciones de ámbito interno que, sin embargo son verdaderas transacciones externas de la economía implicadas*, en cuanto que dan lugar a importaciones y exportaciones que tienen que ser saldadas en divisas, aunque desde un punto de vista sustancial no sean comercio en sentido estricto. Una mutación -híbrido del ámbito de la producción y del de la circulación- que afecta a la lógica económica bajo la que operan los espacios implicados.

2.6. Valor Añadido y Beneficios.

La variable que mejor mide la actividad económica de una empresa es el valor añadido, ya que evalúa el grado en el que realiza tareas superficiales (montaje, distribución) o profundas y, en cuanto tales, complejas y generadoras de valor en relación al volumen (ventas). Lo significativo es la creación de valor y no las manifestaciones fenomenológicas, entre ellas la actividad bruta, de modo que si llegáramos a mediciones fiables del valor añadido, absoluto y relativo, incorporado por las TNCs desaparecerían muchas de las discusiones sobre lo que la transnacionalización productiva tiene de apariencia y lo que de realidad.

Por desgracia, apenas disponemos de datos directos que midan el valor añadido de los colectivos de matrices y de filiales extranjeras. EEUU actualiza esa información para sus empresas cada cierto número de años, pero las demás economías apenas lo hacen. Nos movemos a tientas, realizando extrapolaciones basadas en los datos que conocemos (stock mundial y por países de IED combinado con los datos de EEUU sobre valor añadido de filiales y matrices). Aún así podemos realizar ciertas observaciones.

Al iniciarse el siglo XXI la actividad de las filiales extranjeras representa el 11% del PIB mundial, cuantía de la actividad empresarial generada directamente por la IED, lo que podríamos denominar producción transnacional en sentido estricto.

Tan significativa como la proporción actual es el espectacular incremento

que ha tenido, ya que en 1990, la producción transnacional en sentido estricto sólo representaba el 6,6% del PIB mundial.

Si ampliamos el campo y miramos al conjunto de los grupos transnacionales los resultados son otros. Suponiendo que el conjunto de las TNCS mantiene a escala mundial las proporciones de las TNCS norteamericanas -el 25% de su producto total proviene de las filiales extranjeras y el 75% de las matrices- la transnacionalización empresarial o producción llevada a cabo por los grupos que protagonizan la IED representaría un 44 % del PIB mundial. No obstante, buscando una línea de seguridad que sirva de contrapeso a la débil garantía del proceso de cálculo, todo apunta a que a comienzos del siglo XXI las TNCS elaboran en su seno -producción de los grupos TNCS- no menos de una tercera parte del PIB mundial.

Los datos desagregados son escasos y muestran la inconsistencia estadística arriba subrayada. La OCDE (2001: 24, Fig. 7) nos da la proporción de valor añadido bajo control extranjero en el sector manufacturero de varios países, un amplio abanico difícilmente relacionable con los datos anteriores: Irlanda 82%, Francia 31% (17,3% en 1992 según WIR 1999, p. 406), Reino Unido 28%, EEUU 13%. Más significativa es esa proporción en el total de la economía que el WIR (2002: 17, T.I.8) evalúa en la segunda mitad de los 90: 40,2% Irlanda, 6% Reino Unido, 4,9% EEUU, 4,1% Francia.

Es digna de atención la trayectoria de las TNCS norteamericanas, para muchos autores símbolo máximo de la transnacionalización empresarial. Mataloni y Yorgason (2002: 24) al presentar los datos provisionales del más reciente estudio (BEA 1999) sobre la IED de EEUU en el resto del mundo señala que "a pesar del mayor crecimiento de los 90, la proporción de las TNCS de EEUU en la actividad económica mundial cambió poco entre 1989 y 1999. En ambos años, la producción de las TNCS norteamericanas representó las mismas proporciones del PIB de EEUU y del PIB de la mayor parte de las economías receptoras", con la paradójica situación de que en unos años en los que creció espectacularmente la participación de la producción transnacional en el PIB mundial, la producción llevada a cabo por la superpotencia mundial no lo hizo. ¿Qué significa? Si el grado de transnacionalización empresarial representado por las filiales propias fuera el indicador básico del crecimiento y la competitividad de una economía estaríamos ante un verdadero dilema. Sin embargo, la realidad es otra: la presencia significativa del tejido empresarial propio en el proceso de transnacionalización es una condición necesaria para una competitividad duradera, pero el que su grado de transnacionalización crezca de forma ininterrumpida y se mantenga en posiciones de liderazgo es algo contingente. El proceso de globalización económica tiene otros muchos planos y la combinatoria óptima ofrece una diversidad de soluciones, pudiendo ser una de ellas concentrar actividad empresarial en el propio país, si tiene condiciones de explotación adecuadas y dimensión suficiente. A mediados de los 90, algunos autores (Lipse, Blomström y Ramstetten 1995: 8) ya subrayaban la existencia de "dos períodos muy diferentes para EEUU y para sus empresas. De la primera mitad de los 60 a mitad de los 70, la econo-

mía de EEUU tuvo una entidad decreciente en el producto mundial, mientras que la producción de las empresas norteamericanas fuera de EEUU representó una proporción creciente del producto mundial... A partir de mitad de los 70 EEUU como país mantuvo una proporción estable de la producción mundial, mientras que la participación de las TNCS norteamericanas en el producto mundial disminuía, con la producción de las filiales extranjeras declinando respecto al producto generado en el interior de EEUU...". tendencias que en lo fundamental se acentúan en la segunda mitad de los 90.

Aunque el valor añadido sea la variable más importante para medir la aportación al producto interior bruto y para hacer comparaciones con datos macroeconómicos, es escasamente relevante para la gestión interna de las empresas. Ningún capital se mueve para optimizar su valor añadido porque en su composición intervienen elementos de condición no sólo diversa sino antagónica desde el punto de vista empresarial: coste de la fuerza de trabajo, gastos financieros y beneficios.

La obtención de beneficios, la apropiación de un plusvalor que compense la utilización empresarial de la riqueza es la razón de ser del capitalismo, un sistema económico al que el uso a que puede ser destinado lo que produce sólo le importa en la medida en la que ese uso sirva para incorporar valor transformable en dinero, un valor que a la postre tiene que ser necesariamente superior al invertido para que el proceso tenga sentido. Desde esta perspectiva resulta banal la crítica a las TNCS por obtener beneficios y porque estos sean superiores al capital total invertido. Limitarse a este razonamiento no iría más allá del rechazo del capitalismo, de modo que si la crítica quiere centrarse en el proceso de transnacionalización tiene que ser mucho más fina y precisa.

Es un terreno de alta sensibilidad y de acusada opacidad porque las empresas tienden a ocultar información o a proporcionarla estrictamente en los términos que les son exigidos por las administraciones públicas.

Nos interesaría saber cuál es la proporción del excedente social que a escala mundial genera y se apropia el conjunto de TNCS, porque conoceríamos su participación en una variable crucial para el funcionamiento de la economía y para la estructura social, un dato de gran alcance desde una perspectiva macroeconómica, aunque irrelevante para las empresas reales que toman las decisiones de invertir en el extranjero y gestionan las filiales.

A las empresas lo que les interesa es la tasa de rentabilidad, los beneficios que obtienen en relación al capital que han invertido. Aunque luego, la forma en la que se concreta este interés dominante sea diversa y compleja, sin que pueda inferirse que busquen maximizar esa tasa en cada inversión tomada aisladamente o en cada momento de tiempo, empezando siempre por el aquí y ahora inmediato. Las cosas no son así, una TNC por su propia condición tiene muchas empresas en su seno, localizadas en distintos lugares, es una organización que aspira a permanecer, a reproducirse a lo largo de un horizonte temporal. Aunque su objetivo último sea optimizar su tasa de ganancia, lo es para el conjunto del grupo y desde una consideración temporal dilatada, lo cual implica que pueda

hacer inversiones que tienen sentido por lo que aportan al conjunto o a medio y largo plazo, no por lo que reporten en sí mismas de manera inmediata.

Si habláramos de unidades empresariales simples, los beneficios obtenidos por cada una de ellas serían los que mostrara su contabilidad. En el caso de las TNCs, si hay comercio intrafirma, los beneficios pueden aflorar de la forma que internamente se decida, utilizando la fijación de los precios de las transacciones internas, los tan difíciles de controlar precios de transferencia.

Una parte de los beneficios se convierte en ingreso fiscal del país en que tributa la empresa. Si los beneficios tuvieran rígidamente que aflorar en el país en el que se generan no habría cuestión. Las respectivas haciendas se beneficiarían en proporción a las actividades allí llevadas a cabo y a los beneficios obtenidos. Sin embargo, si existe la posibilidad de elegir el lugar de afloramiento y los tipos impositivos sobre los beneficios difieren entre economías, se abre una gama de opciones que interfiere con la capacidad fiscal de las economías.

Obtenidos los beneficios después de impuestos nos queda su asignación, la decisión respecto a la utilización de ese excedente, que puede ser repatriado a la matriz en forma de dividendo (en cuyo caso afecta a las balanzas de pagos y traslada a la matriz la decisión sobre esos recursos) o reinvertido en la propia filial (en cuyo caso se contabiliza como IED).

El conocimiento de todas estas dimensiones relacionadas con los beneficios sería crucial para entender el comportamiento de las TNCS. Sin embargo, predominan las zonas carentes de información. No disponemos de datos sobre la proporción del excedente social de que se apropian las TNCS, apenas algunos dispersos sobre la parte que representa en las más grandes el obtenido en el exterior⁵⁴. En cuanto a las tasas de rentabilidad, la idea de que para que una IED se justifique tiene que proporcionar una rentabilidad excepcional o al menos superior a las de opciones alternativas de inversión interna es un absoluto simplismo⁵⁵.

En efecto, no podemos ignorar que la mayor proporción de los flujos de IED se dirige a economías desarrolladas y adquiere sentido en función de la estrategia global de las TNCS, de forma que tan lógico puede ser que la rentabilidad sea superior a la que se obtiene en el país de origen - "la media de la tasa de rentabilidad sobre la IED ascendía a 12% en 1980-1992 para las TNCs de EEUU, comparable con una media de 8% de la inversión doméstica en EEUU" (WIR 1995: 202)- como su contrario. Un ejemplo de esta diversidad de perfiles nos lo proporciona el WIR (2002: 17) cuando constata que "la rentabilidad de las filiales extranjeras en Japón duplica a la de las empresas domésticas. Por otro lado, las filiales extranjeras en EEUU no ganan tanto como las empresas domésticas...". También es previsible que a medida que suba el riesgo país lo haga también la rentabilidad exigida para que se justifique la inversión y que la IED resulte más "costosa" que los préstamos soberanos accesibles a las economías receptoras (WIR 2002: 161).

⁵⁴ Petras y Veltmeyer (2002: 101).

⁵⁵ Es la línea argumental de Petras y Veltmeyer (2002:100-103).

Tampoco tenemos información consistente y completa del perfil de asignación de los beneficios obtenidos, pero es posible detectar algunos comportamientos, como que a medida que madura el proceso de IED y aumenta la cuantía absoluta del stock en el exterior la repatriación de beneficios procedente de esa IED aumenta su importancia relativa respecto a los nuevos flujos anuales: en 1991-1997 se elevó al 37,5% y en África supuso el 74,7% (WIR 99: 165, T. VI.4), de forma que nada impide el que, a partir de un punto, los nuevos flujos lleguen a financiarse íntegramente con beneficios reinvertidos y hasta es incluso previsible que así suceda. Respecto a las prácticas de precios de transferencia y al comportamiento de las TNCS frente a las estructuras impositivas de los países hay estudios puntuales, pero no información sistemática completa.

En resumen, ***en la década de los 90 ha crecido la participación de las filiales extranjeras en el PIB mundial y consecuentemente también ha aumentado la proporción generada por el colectivo de TNCS.*** Sin embargo, en lo que concierne a la cuantía del excedente social de que se apropian las TNCS, la estructura de tasas de rentabilidad, las prácticas de afloramiento de beneficios y los patrones de asignación de los obtenidos existe una cortina que vela los datos y sólo disponemos de retazos.

Conclusiones

El desplome de la IED en 2001-03 no comporta reducción del peso relativo de la actividad empresarial transnacional en la economía mundial, salvo que ese estancamiento sea duradero o llegue a convertirse en desinversión.

Disponemos de *poca y contradictoria información* sobre la composición y actividad de las TNCS, de forma que formular interpretaciones o conclusiones cerradas sería, en ocasiones, una cabalgada ideológica, una intuición o, como mucho, una hipótesis de trabajo, dado que no existen datos suficientes para sustentarla.

La transnacionalización empresarial dista de ser, en *términos agregados*, la componente directamente dominante en ciertos campos (empleo), lo es en cambio en otros (comercio mundial), tiene presencia significativa en muchos de los restantes (tecnología, producción para los mercados locales, valor añadido) y es muy escasa la información de lo que implica en algunos (excedente y beneficios).

En *lectura desagregada*, su peso en las distintas economías es muy desigual y en algunas las componentes menos importantes agregadamente representan en cambio una proporción determinante. Por su parte, la posición de las TNCS norteamericanas, aunque importante, no muestra tendencia al crecimiento en las últimas décadas.

Los *efectos indirectos* son muy relevantes en mercados de trabajo –relación salarial y extracción de excedente–, grado de monopolio, formación de la demanda, capacidad de exacción fiscal, correlación de fuerzas entre capital y trabajo,

condicionamiento preventivo en muchas políticas.

Conviene subrayar la *interdependencia* con la globalización de otros planos de la actividad económica (comercio, finanzas, demanda), aunque en ocasiones tenga una dimensión más contradictoria que acumulativa (incertidumbre inducida por las finanzas internacionales).

El proceso de transnacionalización empresarial procede de y recrea algunos de los más significativos *agentes* de la globalización económica, de forma que si se está gestando una clase capitalista mundial, es indudable que la transnacionalización empresarial aporta algunos de sus componentes más relevantes.

La transnacionalización empresarial, en su conjunto, *influye en y determina el funcionamiento de la economía mundial actual*, por la densidad de las relaciones que establece y por el peso relativo que representa. Esa determinación afecta de forma desigual a los distintos países.

En ámbitos concretos no sólo determina sino que, de forma más específica, *condiciona y perturba* (aspectos derivados de la pugna por la atracción de IED y de las posibilidades de deslocalización de filiales), aunque lo hace en menor grado que otros planos de la globalización económica (finanzas).

En resumen, desde el punto de vista de la influencia en y de la *determinación de la economía mundial es el aspecto más relevante* del proceso de globalización económica realmente existente; desde el punto de vista de la *capacidad de condicionar y perturbar el comportamiento de la economía mundial y de las economías nacionales esa primacía la cede a la globalización financiera*; de la combinación de ambas y de las *interdependencias que crean con otros planos de la actividad económica surge lo más diferencial* de la fase actual del proceso de globalización económica.

No obstante, el estudio empírico riguroso de sus prácticas y la comprensión de sus efectos siguen siendo terrenos quasi inexplorados, sólo conocidos de forma precaria, un verdadero *desafío para una economía que aspire a ser radicalmente crítica*.

Bibliografía

- ARCHIBUGI, D y IAMMARINO, S. (1998): "Innovación y globalización: evidencia e implicaciones" en Molero, J (2000): *Competencia global y cambio tecnológico*, Pirámide, Madrid, págs. 103-142
- DE VENANZI, A. (2002): *Globalización y corporación. El orden social en el siglo XXI*, Anthropos, Barcelona.
- DURÁN, J. J. (2001): *Estrategia y economía de la empresa multinacional*, Pirámide, Madrid.
- HARDT, M. y NEGRI, A. (2002): *Imperio*, Paidós, Barcelona
- LANDEFELD, J. S y KOZLOW, R. (2003): "Globalization and Multinational Companies: What Are the Questions, and How Well Are We Doing in Answering Them?", Conference of European Statisticians, Globalization Seminar, Geneva.
- LIPSEY, R. E. (2001): "Foreign Direct Investment and the operations of multinational firms: con-

- cepts, history and data", NBER, WP 8665
- LIPSEY, R. E, BLOMSTRÖM, M y RAMSTETTEN, F. (1995): "Internationalized production in world output", NBER, WP 5385
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A.
- (2000): *Economía Política de la globalización*, Ariel, Barcelona
 - (2001): "Globalización y recomposición de los espacios económicos nacionales. El margen de maniobra de las economías en entornos globales", Capítulo 1 de Palazuelos, E. y Vara, M^a J. (coord), Las grandes áreas de la economía mundial, Ariel, Barcelona
 - (2003): "La inversión extranjera directa en la fase actual del proceso de globalización económica", en Estudios de historia y de pensamiento económico, Homenaje al profesor Francisco Bustelo, Editorial Complutense, págs 709-739.
- MATALONI, R.J. JR y YORGASON, D. R. (2002): "Operations of US multinational companies. Preliminary results from the 1999 Benchmark Survey", Survey of Current Business, march, págs. 24-54
- MEYER-KRAHMER, F. y REGER, G. (1997): "Política tecnológica europea e internacionalización: un análisis contra los antecedentes de las estrategias de innovación internacionales de las empresas multinacionales", en Molero, J. (2000): *Competencia global y cambio tecnológico*, Pirámide, Madrid, págs.31-70
- OCDE
- (2001): *Measuring Globalisation. The role of multinationals in OECD Economies*, 2 volumes, OECD Publications Service, Paris
 - (2003), Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment.
- PAVITT, K. y PATEL, P. (2000): "Empresas globales y sistemas nacionales de innovación: ¿quién domina a quién?", en Molero, J. (2000): *Competencia global y cambio tecnológico*, Pirámide, Madrid, págs 71-102
- PETRAS, J. y VELTMEYER, H. (2002): *El imperialismo en el siglo XXI. La globalización desmascarada*, Ed. Popular, Madrid
- SOROS, G. (2002): *Globalización*, Planeta, Barcelona.
- SURVEY OF CURRENT BUSINESS, varios números.
- UNCTAD, World Investment Report (WIR), varias ediciones.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

FAI	Fusiones y adquisiciones internacionales
IED	Inversión extranjera directa
TNC(S)	Transnacional(es)
WIR	World Investment Report

RUSIA: ¿HACIA UNA ECONOMÍA PETROLERO-RENTISTA?

Aurèlia Mañé Estrada* y Carmen de la Cámara Arilla**

Fecha de recepción: 18 de junio de 2004

Fecha de aceptación y versión final: 2 de noviembre de 2004

Resumen: En la actualidad, los especialistas en Rusia están considerando la posibilidad de que Rusia se convierta en una economía petrolero-rentista. En este trabajo pretendemos aportar elementos válidos para contrastar esta hipótesis. Para ello, en primer lugar, establecemos a nivel teórico las características que ha de tener una economía rentista para ser considerada como tal. Frente a la corriente explicativa más extendida en la actualidad, que asocia el rentismo a un escenario macroeconómico determinado, deducimos que la mera existencia de este escenario, si no se dan determinadas circunstancias políticas y sociales, no convierte a una economía petrolera en rentista. Una vez esclarecidas las condiciones indicadoras de rentismo, pasamos a analizar el caso de Rusia. El repaso sistemático de dichas condiciones nos lleva a establecer que, si bien hay indicios de un cierto rentismo en la economía rusa, en la situación actual este diagnóstico está lejos de poder ser confirmado.

Abstract: Specialists in Russia consider that this country tends to become an oil-rentier economy. In this paper we try to supply useful

* G.A.T.E. – Universidad de Barcelona. amimanera@ub.edu

** G.A.T.E. – Universidad de Barcelona. carmendelacamara@ub.edu

Las autoras agradecen a los miembros del G.A.T.E. sus comentarios al trabajo que presentamos. En la recogida de datos ha participado Paula Salinas, becaria de colaboración del G.A.T.E.

elements to check this hypothesis. In order to accomplish this goal, in the first place we establish at theoretical level which are the characteristics that make to consider an economy as a rentier one. Opposing the most extended tendency, that associates rentierism to a certain macroeconomic scene, we infer that the mere existence of this scenario does not turn an oil economy into a rentier economy, when certain political and social conditions are not fulfilled. Once established the key conditions for rentierism, we study the case of Russia. A systematic review of these conditions leads us to establish that in the present situation the diagnosis of rentierism for the Russian economy is far from being confirmed, in spite of some indicators that might show a certain tendency to it..

Introducción

Hasta inicios de la década de los noventa, en la literatura especializada en economías de países ricos en hidrocarburos el término de economía petrolero-rentista, sin existir un gran acuerdo sobre su significado exacto, se empleaba fundamentalmente para referirse a las economías árabes de la OPEP (OAPEP). A medida que se hizo patente la pérdida de poder de esta institución y el fracaso de las estrategias de desarrollo de estas economías (Mañé, 2000) este término fue cayendo en desuso y se fue diluyendo en favor de términos mucho más indeterminados como son, según los casos, economía de países productores de petróleo, de países exportadores de petróleo o de estados ricos en recursos naturales¹.

En la actualidad, mientras los especialistas en las economías de la OAPEP - porque las condiciones que permitían el rentismo están desapareciendo- están dejando de definir estas economías como rentistas y se centran más en buscar similitudes o diferencias con otros grupos más amplios de economías, los especialistas en Rusia lo están recuperando. Desde nuestro punto de vista esta situación no es casual y refleja la creencia explícita o tácita de que ante el ocaso de la OPEP y con ello de sus países miembros, Rusia será la economía petrolero-rentista del Siglo XXI².

En este trabajo pretendemos aportar elementos válidos para contrastar la hipótesis de que Rusia tiende a convertirse en una economía petrolero-rentista.

¹ Una buena muestra de esta nueva terminología para los países ricos en hidrocarburos la encontramos en Davis, Ossowski y Fedelino (2003).

² A lo largo de este texto emplearemos el término petrolero-rentista, ya que es el que se ha venido usando en los últimos años en la literatura especializada en economías ricas en hidrocarburos. Sin embargo, nos parece importante dejar claro que muchas de las características que describiremos para este tipo de economías son válidas para otras economías que basen su rentismo en la explotación de otros hidrocarburos o recursos naturales.

Para ello, en primer lugar, establecemos a nivel teórico las características que ha de tener una economía rentista para ser considerada como tal. Frente a la corriente explicativa más extendida en la actualidad, que asocia el rentismo a un escenario macroeconómico determinado, deducimos que la mera existencia de este escenario, si no se dan determinadas circunstancias políticas y sociales, no convierte a una economía petrolera en rentista. Para demostrar en la práctica esta insuficiencia de la explicación macroeconómica analizamos el comportamiento de algunas economías ricas en hidrocarburos seleccionadas. Una vez esclarecidas las condiciones indicadoras de rentismo, pasamos a analizar el caso de Rusia. El repaso sistemático de dichas condiciones nos lleva a establecer que, si bien hay indicios de un cierto rentismo en la economía rusa, en la situación actual este diagnóstico está lejos de poder ser confirmado.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera. En el primer apartado hacemos una radiografía de la evolución de la economía rusa desde el comienzo de la transición, sobre todo a partir de la crisis financiera de 1998. Con ello presentamos la visión de los expertos acerca de la hipótesis a contrastar. En el segundo apartado definimos la economía rentista. En el tercero estudiamos la verosimilitud de la definición macroeconómica de rentismo. En el cuarto apartado analizamos el caso de Rusia y, por último, presentamos las conclusiones de la investigación.

1. Contexto económico de Rusia

En este apartado pretendemos recoger los razonamientos que llevan a los expertos a inferir el abocamiento de Rusia hacia una economía petrolero-rentista. Para ello es preciso dibujar el contexto económico del país, haciendo hincapié especialmente en los indicios de cuáles son las estrategias seguidas por los gobiernos rusos para estimular el crecimiento, de modo que podamos atisbar si existe una voluntad del gobierno de diversificar la economía dentro de una estrategia de desarrollo o si, por el contrario, tiene mas visos de caer en una espiral de dependencia de las exportaciones de hidrocarburos que puede acabar llevando a Rusia hacia el rentismo y desembocar en el fenómeno conocido como *resource curse*³.

La transición que desde hace 13 años está transformando Rusia empezó con una política de "limpieza" cuyo objetivo fundamental era superar el punto de no retorno al sistema soviético (Walter, 2003). En pleno auge del pensamiento neoliberal, la formula para "limpiar" la economía de los vestigios del pasado se ajustó a las directrices del Consenso de Washington. La liberalización y la privatización en primer lugar, y la estabilización acompañándolas (en 1995 se dio una

³ La traducción al castellano de este término es la maldición de los recursos. Este término fue acuñado por Auty (1993) como una tendencia que empíricamente muchos países ricos en recursos naturales parecen mostrar. La maldición consiste en que países supuestamente más "ricos" que el resto experimentan peores resultados en términos de progreso económico y reducción de la pobreza que aquellos países que no han gozado de este aparente beneficio. Para una excelente recensión de distintos casos de estudio e interpretaciones teóricas de esta maldición véase Stevens (2003).

vuelta más de tuerca con un drástico plan de estabilización), dieron los resultados conocidos: una contracción económica devastadora acompañada de déficit presupuestario, deuda pública, tipos de interés muy elevados, sobrevaluación del tipo de cambio real (con el consiguiente estímulo de las importaciones y paralización de la producción interior), inestabilidad financiera... todo ello desembocó en la crisis financiera de 1998. Se había actuado como si se pensase que crear las condiciones de mercado era fundamentalmente una operación de limpieza (los mercados florecerán tan pronto como los burócratas de la planificación central abandonen el campo, decía Jeffrey Sachs), y se dio por supuesto que lo que crecería en ese campo limpio sería una economía de mercado. No resultó así. En vez de ello, lo que creció fue una forma particular de organización económica (más bien desorganización) cuyos rasgos más significativos fueron el aumento del trueque (la economía rusa se desmonetizó entre 1994 y 1998) y la persistencia de las viejas formas y redes, informalización, corrupción, criminalización, evasión de capitales, empobrecimiento, polarización (Palazuelos y Fernández, 2002).

La crisis de 1998 fue la consecuencia de los errores de política económica cometidos en la transición (Nutí, 1998) y mostró la fragilidad de la liberalización cuando las instituciones de mercado no están desarrolladas. Las reformas de los primeros años 90 eliminaron el sistema antiguo pero no se crearon las instituciones de mercado. Este resultado era previsible si consideramos, en consonancia con el pensamiento marxista y *new-institucionalista*, que los mercados necesitan un estado. En este sentido, fortalecer el sector público puede ser el principio de un círculo virtuoso que lleve a las empresas a ganar confianza en el sistema. Con ello, las empresas demandarán la protección del estado y así contribuirán a la institucionalización del mismo (Hoff & Stiglitz, 2004).

Esta línea de pensamiento indica que para superar la crisis y reanudar el crecimiento debían plantearse dos vías de actuación, indispensables cada una de ellas y complementarias entre sí. Por un lado, la vía de las políticas económicas: una combinación adecuada de políticas macroeconómicas y políticas estructurales, superando los apresuramientos y las combinaciones imposibles de políticas características del período anterior. Por otro lado, la vía de fortalecer las instituciones legales (los análisis econométricos presentados por Stiglitz & Godoy, 2004 confirman una fuerte asociación positiva de dicha fortaleza con el crecimiento). Sin olvidar que cada una de las vías afianza la otra, contribuyendo al círculo virtuoso al que hacíamos referencia en el párrafo anterior.

Después de 1998 -como puede observarse en la tabla 1-, contra todo pronóstico, la recuperación fue espectacular. Existe abundante literatura que explica los determinantes de esta recuperación. De hecho, hay dos formas aparentemente antagónicas de entender el proceso, según se ponga el énfasis en la bondad de la coyuntura externa o en el impulso del mercado interno. Dado que lo acertado de una u otra interpretación tiene influencia en la potencial evolución de Rusia hacia una economía exportadora de hidrocarburos, es conveniente que expongamos -aunque sea sucintamente- los términos de la discusión.

Fernández (2001) nos explica la primera interpretación: El comercio exterior es la clave de la recuperación. El crecimiento está vinculado al superávit comercial, que se debe al fuerte aumento de los ingresos por exportaciones (fenómeno coyuntural debido al precio internacional de la energía y otras materias primas) y el estancamiento de las importaciones (gracias a la devaluación del rublo).

Sapir (2003b), representando la segunda interpretación, nos recuerda que las exportaciones no alcanzaron el nivel anterior a la crisis hasta noviembre de 1999 y que la recuperación se adelantó a la subida de precios de los hidrocarburos (el precio de los hidrocarburos se había desplomado en 1998 y su subida comenzó en otoño de 1999). Para él, el crecimiento se originó en el mercado interno. Para demostrarlo acude al desglose de los factores de crecimiento, observando que el fuerte incremento de las partidas de consumo privado y de inversión junto con la caída de las importaciones son los determinantes del crecimiento de los años 1999, 2000 y 2001, mientras que la contribución de las exportaciones nunca excede del 22% del crecimiento total, y, aún siendo importante el porcentaje de los productos energéticos en las ventas al exterior-véase tabla 2-, éstos no son los únicos. Por ello, Sapir calcula que la contribución total de las exportaciones de hidrocarburos no habrá superado el 12-14% del crecimiento total durante los tres años de rápido crecimiento.

Ya sea el mercado externo el que arrastra al interno o viceversa, lo cierto es que puede atisbarse una voluntad de aplicar medidas de política económica heterodoxas y de reconstrucción del estado⁴, es decir, una combinación de las dos vías que se retroalimentan en el círculo virtuoso. De hecho Rusia, o al menos su fachada, ha mejorado: han mejorado los procedimientos presupuestarios y monetarios, el clima de negocios, la situación financiera global, el trueque y los impagos casi han desaparecido, el superávit por cuenta corriente ayuda a hacer frente al pago del servicio de la deuda externa, etc (Walter, 2003).

Pero esta fachada no nos puede hacer olvidar las profundas deficiencias estructurales que persisten: producción primario-exportadora, mercado interno reducido por la escasa capacidad de gasto, distribución de la riqueza extremadamente desigual, marco institucional endeble, deuda externa importante (Palazuelos, 2003).

Es más, autores que abrazan la primera interpretación que hemos descrito sostienen que la economía rusa se ha ido modelando progresivamente durante los años 90 conforme a un modelo rentista exportador. Los que así piensan, presentan como pruebas de esta tendencia la preponderancia de los sectores de materias primas y de productos energéticos, la precariedad de los sectores de transformación, de los de gran valor añadido y de las PYMEs, el crecimiento de las desigualdades, la concentración del control económico y político, y la débil competitividad internacional (Walter, 2003).

Ciertamente las insuficiencias institucionales prevalecen sobre los avances reseñados. A partir de 2001, se observó una cierta ralentización en el crecien-

⁴ El detalle de las medidas adoptadas puede consultarse en Fernández (2003), Sánchez (1999, 2003) y Sapir (2003a), entre otros.

to que hizo a algunos temer la reversión del proceso iniciado con las reformas de 1999 (Sapir, 2003b). Sin embargo, se ha frenado la desaceleración y el retorno al fuerte crecimiento en el año 2003 parece reforzar interpretaciones como la mencionada en el párrafo anterior, ya que en este año sí puede afirmarse que la coyuntura exterior ha sido clave para la recuperación macroeconómica. En efecto, el crecimiento de los precios del petróleo y la revaluación del euro frente al dólar (que contiene el crecimiento de las importaciones) han sido esenciales para la reanudación de la senda ascendente del crecimiento, mientras se registra un parón de la dinámica emprendida de crecimiento a través de la reconstrucción y modernización de la industria interna, ya que la inversión y el alza de la producción industrial está centrada en los sectores exportadores de materias primas.

Con los datos actuales, no parece que la economía rusa esté experimentando una verdadera transformación que conduzca hacia una diversificación productiva y una consolidación del crecimiento, que se traduzca en un verdadero proceso de desarrollo económico y social. En cuanto a la otra vía del círculo, la de los problemas institucionales, también amenaza el potencial de desarrollo del país (Hanson, 2003). Si bien Putin ha expresado repetidas veces su voluntad de fortalecer el estado y ha emprendido acciones con ese objeto, lo cierto es que los grupos económicos y las élites de poder siguen jugando un papel primordial. Es más, el estado sirve como instrumento en las luchas entre los grupos (Barnes, 2003).

Todas estas razones hacen crecer los temores de que Rusia se confirme en el modelo rentista. El problema fundamental según Reddaway et al. (2004) es que, cada vez más, las principales fuentes del crecimiento son los recursos naturales. Rucker y Walter (2004) llegan a afirmar que el anclaje en el modelo rentista exportador resulta visible tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda.

Frente a estas interpretaciones y antes de pronunciarnos sobre la verosimilitud de la caída de Rusia en el modelo rentista se hace necesaria la aclaración de lo que se entiende por una economía rentista.

2. Características de una economía rentista

Podemos distinguir dos líneas argumentales que apoyan la idea de que Rusia se está convirtiendo en una economía rentista. La primera, en la que al parecer se apoyan los autores citados en el apartado anterior, es básicamente macroeconómica. Sostiene que Rusia se dirige hacia el rentismo porque sus valores de las variables macroeconómicas que se consideran definitorias de las economías petrolero-rentistas –tabla 2- tienden a parecerse a lo que se consideran economías de este tipo (en la tabla, Kuwait, Argelia, Venezuela y Nigeria). En esta misma línea se redactan los informes de la delegación del Banco Mundial en Rusia, cuando explican que la contribución de los hidrocarburos al crecimiento del PIB ruso parece ser cada vez mayor –según sus propios cálculos en el año 2003 del 7,2% que ha crecido el PIB, un 3% se debe al crecimiento de los precios del

petróleo y un 4,2% a otros factores (BM, agosto 2003: 2)-, al tiempo que apuntan hacia el hecho de que las actuales reformas económicas parecen estar incrementando la elasticidad de la evolución de los agregados a los precios del crudo.

La segunda línea argumental tiene una base más política y ha ido cobrando fuerza desde que Putin decidió intervenir Yukos. Esta corriente argumenta (Boué, 2004) que el comportamiento petrolero-rentista ruso se puede observar en el hecho de que el Estado ruso necesita o quiere más ingresos de los hidrocarburos para mantener el régimen actual. Por ello, ha intervenido la petrolera Yukos y podría empezar a actuar en concordancia con la actual OPEP con el fin de lograr el máximo volumen de ingresos por sus exportaciones. Otro hecho que alimenta esta línea argumental es el reciente cambio del tipo de fiscalidad petrolera hacia una más progresiva, en términos de ingresos por exportaciones (Kwon, 2003), lo que otorga una proporción mayor de ingresos al poder político para intervenir en la economía. Las dos líneas argumentales tienen su base en sendos enfoques teóricos: la corriente macroeconómica y la que denominaremos corriente política.

2.1. Corriente macroeconómica

Esta corriente tiene como fundamento teórico los seminales escritos de Mahdavi (1970) y se ha desarrollado en numerosos escritos entre los que destacaríamos los de Ali Ferkat (1979), Amuzegar (1982 y 1998) y Abdel Fadil (1987). Estos autores establecen que hay unas economías "tipo OPEP" con características macroeconómicas comunes. Estas economías se caracterizan por:

1. los hidrocarburos son el principal componente productivo del PIB. Son economías prácticamente monoproductoras, poco o nada diversificadas y cuya única fuente de acumulación son los hidrocarburos. Como contrapartida tienen un amplio sector servicios financiado con los ingresos obtenido por la venta del petróleo en el mercado internacional y que se nutre de importaciones.
2. son prácticamente monoexportadores de crudo⁵.
3. la llamada fiscalidad petrolera es la principal fuente de ingresos del erario público⁶.

Además, en economías de este tipo, como explica Ibrahim (1987), las variaciones de los principales agregados macroeconómicos se deben a variaciones en los precios del crudo en el mercado internacional y cuanto mayor es el efecto multiplicador del gasto de la renta del petróleo en el interior del país mayor es la elasticidad de estos agregados a la evolución del precio del petróleo (Shalid Alam 1988). De ahí que la mayoría de estos autores considera que una economía rica

⁵ Es difícil establecer si cuando hablamos de economías exportadoras de hidrocarburos describimos una situación o nos estamos refiriendo a una categoría precisa de países, pero en general cuando se emplea este término se suele hablar de economías primario monoexportadoras. Es decir, de economías no diversificadas, en general desarticuladas, y que exportan petróleo crudo o gas sin elaborar.

⁶ Como puede observarse, estas tres características quedan representadas en los tres indicadores utilizados en la tabla 1.

en hidrocarburos es rentista –del tipo OPEP- cuando los valores de los hidrocarburos en el PIB, en las exportaciones y en la fiscalidad son muy elevados, y cuando el PIB es elástico a la evolución de los precios del petróleo.

2.2. Corriente "política"

La corriente que hemos calificado como "política" considera que el rentismo es un estado (una circunstancia) que se da en los territorios ricos en hidrocarburos cuando existe un acuerdo –consensuado o aceptado- para que se capture y reparta la renta de la nación.

El término "rentismo" (Mommer, 2000) empezó a aplicarse a las economías exportadoras de petróleo cuando en 1968⁷ la OPEP dejó claro que el objetivo de sus exportaciones de petróleo era recaudar o quedarse con la renta –ricardiana- o lograr el máximo de renta del subsuelo. De ahí, el nombre de rentistas. Empíricamente se suele considerar que el ejemplo más claro de economía rentista es el de las economías árabes de la OPEP, que Luciani (1987:63) define como economías surgidas por la existencia de Estados distribuidores. Ello lleva a definiciones como la de Beblawi (1987:51), que dice que *"una economía rentista es aquella en la que mientras una fracción muy pequeña de la sociedad participa en la creación de riqueza, el resto de la sociedad está vinculada a ella por medio de la distribución y el uso de esta riqueza"*.

Visto que en territorio exportador de hidrocarburos sólo el Estado –ya sea por ser el propietario de la compañía petrolera nacional o por ser el receptor de la fiscalidad petrolera- puede erigirse como intermediario entre los que generan la riqueza y los que se vinculan a la sociedad por medio de su disfrute, podemos afirmar que una economía rentista es aquella que se genera en un territorio exportador de hidrocarburos cuando se cumplen simultáneamente dos condiciones. En primer lugar, que el objetivo de esta exportación sea obtener el máximo de renta para la Nación; y, en segundo, que en este territorio se funde un *Estado autónomo*⁸ (Lal, 1995) cuyo objetivo sea erigirse en *distribuidor* (Luciani, 1987) de la renta, con el fin de establecer un contrato social. Contrato que, en los territorios rentistas, funciona en sentido inverso al de los Estados modernos democráticos: de la definición de ciudadano como aquel que paga impuestos en función de las

⁷ OPEC Resolution XVI.90 (1968).

⁸ Según la definición de Lal (1995) un Estado autónomo tiene la capacidad de formular objetivos propios y de perseguirlos con políticas económicas coherentes. Eifert, Gelb y Tallroth (2003), en su tipología de economías exportadoras de hidrocarburos, asimilan los Estados autónomos benevolentes de Lal a las autocracias paternalistas y las definen como gobiernos estables que se legitiman por medio de la distribución de la renta del petróleo. En el caso que estamos tratando, mantenemos la terminología de Lal, aunque de hecho nos parecería mucho más apropiada una mezcla de las dos: autocracias autónomas. Autocracia como gobierno ejercido por una persona o reducido grupo de ellas y porque no creemos que en el caso de muchos de los países de la AOEPEP se pueda hablar de Estados. Y, autónomo, porque en el caso de las economías petroleras, el Estado recauda unos ingresos petroleros, que se distinguen de otras formas impositivas en que dependen en una medida muy escasa de las rentas de los factores de producción nacionales (capital y trabajo), y en gran medida del precio del petróleo en el mercado internacional. Por ello, estos ingresos convierten a su receptor –a los "ocupantes" del Estado- en autónomo respecto a la población. Por esta razón, se suele decir que en las economías rentistas el Estado depende de unos ingresos de origen externo.

rentas de su actividad se pasa a una definición de ciudadano como aquel que recibe la *renta* del petróleo.

En función de estos dos objetivos, las economías de los territorios exportadores de hidrocarburos adquieren la condición de rentista cuando los principales instrumentos de intervención pública de sus dirigentes son tres:

1. Una política de alianzas en el marco de la Escena Energética Internacional (EEI) con el fin de lograr el máximo ingreso posible⁹ de sus exportaciones para su nación.

2. Unas compañías petroleras nacionales (públicas o privadas), gestionadas en perfecta sintonía con el criterio político y público de recaudar (vía rentas de propiedad o fiscalidad) de forma centralizada el máximo de la renta nacional, en detrimento del criterio más particularista de maximizar los beneficios.

3. Una política de gasto público cuyo objetivo genérico es establecer las instituciones distributivas adecuadas a las demandas y expectativas de la población.

2.3. Síntesis de ambas

Adoptando las explicaciones más completas del enfoque político, consideramos economías petrolero-rentistas las de aquellos territorios en los que la gestión del sector de los hidrocarburos se lleva a cabo con el objetivo –político– de lograr el máximo posible de renta del subsuelo para los ciudadanos nacionales. Es decir, aquellas en las que se da, completa, la siguiente secuencia de acontecimientos: Primero, la economía es fundamentalmente una exportadora de crudo o recursos naturales sin elaborar. En segundo lugar, los ingresos obtenidos con estas exportaciones son considerados por el poder político el principal instrumento de intervención pública y esto se traduce en unas políticas de gasto destinadas fundamentalmente a la legitimación del sistema vigente. En tercer lugar, todo ello revierte en la creación o consolidación de una economía no productiva, caracterizada por el importante peso del sector de los hidrocarburos, que financia a un también significativo sector servicios, que se nutre o de bienes de consumo importados o de "petrocapitales". Por último, como consecuencia –y no como causa– de todo ello: la evolución de los principales agregados macroeconómicos es función de la evolución de los precios del petróleo en el mercado internacional.

Los corolarios de esta definición son tres. En primer lugar, que no son economías petrolero-rentistas, por mucho que sean exportadoras de hidrocarburos y por mucho que el valor de este sector sea muy importante en el PIB, los enclaves petroleros "tradicionales". Tampoco lo son las economías de aquellos territorios cuyas empresas petroleras (incluso siendo nacionales y públicas o estatales) no quieren ser gestionadas con criterios políticos y priman la maximización de beneficios en

⁹ Introducimos el término posible porque entendemos que la EEI es el resultado cooperativo o conflictivo de los intereses de tres grupos de actores: los Estados de los territorios ricos en hidrocarburos, las compañías petroleras internacionales y los Gobiernos de los llamados países consumidores. Desde este punto de vista, la renta que las economías rentistas puedan capturar será el resultado de los equilibrios de poder y el juego a tres bandas en la EEI.

detrimento del pago de impuestos o de rentas de propiedad, ya que ello supone una redistribución de la renta a favor de las empresas y del extranjero. Por último, tampoco lo son las economías de los territorios en las que siendo *autónomo* el Estado (o los dirigentes políticos), este no se erige en *distribuidor* de la renta.

3. Verosimilitud de la explicación macroeconómica

La definición de rentismo que acabamos de establecer lleva teóricamente a descartar como enfoque válido el que hemos calificado de macroeconómico, ya que de ella se desprende que sólo son rentistas aquellas economías que cumplen simultáneamente las características de los enfoques político y macroeconómico. Para demostrar en la práctica la insuficiencia de este enfoque vamos a comparar la evolución macroeconómica en algunos países que consideramos representativos con la evolución de los precios del petróleo.

Los países escogidos son Kuwait, Nigeria, Venezuela, Argelia, Indonesia y Noruega¹⁰. Adoptaremos como país de referencia Kuwait, economía petrolero-rentista por excelencia, considerada el paradigma de *Estado distribuidor* por Luciani (1987), de *Estado rentista* (Beblawi, 1987) y clasificada por Auty y Gelb (2001) dentro de la categoría de *Estados autónomo*. Nigeria, Venezuela y Argelia, siendo todos ellos países de la OPEP (recordemos que ser miembro de la OPEP ha sido indicativo de que los gobiernos de estos países tenían la voluntad de convertirse en petrolero-rentistas), representan casuísticas diversas. Como veremos más adelante, mientras Argelia y Venezuela han sido consideradas rentistas durante más de una década, Nigeria no lo ha sido nunca. Por último, Indonesia y Noruega, por razones distintas, son economías exportadoras de petróleo pero los expertos no las consideran rentistas¹¹. Todas ellas nos permitirán hacer el contrapunto con Rusia.

El gráfico 1 compara la evolución del PIB en Rusia y Kuwait con la de los precios del petróleo. Muestra que si bien es cierto que desde el año 1998 la tendencia del PIB ruso es más acorde a la de los precios del petróleo, la elasticidad del PIB a los precios del crudo es mucho menor que la de Kuwait. Ello en principio es indicativo de la menor importancia relativa de los hidrocarburos en

¹⁰ Esta elección no es aleatoria, ya que cada uno de estos países representa una categoría política de país exportador de petróleo. Según la definición de Eifert, Gelb y Tallhort (2003:86-92), Noruega es el caso de una Democracia madura, Venezuela de una Democracia faccional, Kuwait de una Autocracia paternalista, Indonesia de una Autocracia reformista y Nigeria de una Autocracia depredadora. Por último, según nuestra forma de ver, Argelia es un país que desde 1965 hasta nuestros días ha sido una Autocracia reformista, una Autocracia paternalista y, en los últimos años una Autocracia depredadora.

¹¹ A partir de lecturas como las de Auty y Gelb (2001) y la ya citada de Eifert, Gelb y Tallhort se deduce que ni Noruega ni Indonesia son rentistas ya que sus regímenes políticos, por motivos diversos, entienden que los ingresos de los hidrocarburos ayudan a cumplir unos objetivos político-económicos que se habrían definido independientemente de la existencia de estos recursos naturales. De hecho, de la lectura de estos escritos y del Country Report del año 2003 del FMI para Rusia se puede inferir que Noruega es especialmente considerada, ya que gracias a la existencia de un acuerdo político e institucional democrático se ha evitado el *resource curse*, gracias a una gestión a largo plazo y no particularista, no privativa y oportunista de los ingresos de los hidrocarburos.

Rusia, pero se ha de matizar con la información que aporta el gráfico 2. En él, además de Kuwait y Rusia aparecen representados Nigeria y Argelia. Este gráfico ilustra que la elasticidad del PIB a los precios del petróleo no va ligada necesariamente al peso de los hidrocarburos en la economía (dato aportado en la tabla 2). De hecho, lo que podemos observar en él es que en fases de auge, Nigeria y Argelia, economías en las que el peso del petróleo es menor que en Kuwait, parecen tener una elasticidad mayor, mientras que en fase de declive, la situación es la inversa. Esta dispar evolución nos indica que no se puede afirmar que existe una relación positiva, inmediata y automática entre peso de los hidrocarburos en la economía y elasticidad del PIB en relación a los precios del crudo.

Por lo tanto, el argumento del enfoque macroeconómico "a más hidrocarburos, más elasticidad de las variables macroeconómicas a la evolución de los precios del petróleo y más rentismo" es inexacto, al menos en lo que respecta a los dos primeros términos de la comparación. Además, la evolución de los últimos años en la Escena Energética Internacional (EEI) nos servirá para ejemplificar que no existe una relación necesaria y positiva entre riqueza en hidrocarburos y grado de rentismo, ya que los territorios ricos en hidrocarburos pueden dejar de ser rentistas cuando la propiedad del excedente -de la renta- de los hidrocarburos deja de ser nacional y de repartirse entre los nacionales.

Para ilustrar este hecho partiremos de la información que nos proporcionan el gráfico 3 y los datos de la tabla 2. En el gráfico 3 vemos que a partir de 1998-99 el comportamiento del PIB de Venezuela, Argelia y Nigeria tiende a homogeneizarse entre sí y con los precios del petróleo. Esta homogeneización, como se puede observar en la tabla 2, va acompañada de un mayor peso de los hidrocarburos en el PIB, en la fiscalidad y en las exportaciones de estos países. Sin embargo, 1998-99, no es una fecha casual. Estos son los años en los que se produce un punto de inflexión en lo que Noël (2003:6) denomina la reconstrucción del mercado internacional de los permisos de exploración y por ello se produce un fuerte incremento de la presencia de las grandes empresas energéticas transnacionales en los territorios ricos en hidrocarburos¹². De hecho, la industria energética está inmersa en una transición¹³ desde un modelo de organización empresarial fundamentalmente basado en una división de tareas entre las empresas que se dedican al *upstream* –actividades relacionadas con la extracción de hidrocarburos- y las especializadas en el *downstream* –actividades relacionadas con el transporte, refino, producción y comercialización de derivados-, hacia un modelo de pocas empresas privadas totalmente integradas, que crean consorcios entre ellas

¹² Según los datos de la EIA, el porcentaje de la producción de petróleo de las principales empresas privadas energéticas (ExxonMobil, RoyalDutch/Shell, ChevronTexaco, BPAmocoArco, TotalFinaElf y las rusas Lukoil y Yukos) pasó del 11% mundial en 1992 al 21% en 2001. Esta cifra tiene que ser mayor, ya que todas estas compañías, vía Acuerdos de Producción Compartida, tienen acuerdos con casi todas las compañías públicas nacionales que figuran, con ellas, en la lista de las 20 mayores productoras de crudo. Por otra parte, si a esta clasificación se le añade la de producción de gas mundial, el porcentaje de energía primaria producida por estas mismas compañías aumenta vertiginosamente. Por último, no se ha de olvidar que la reciente invasión de Iraq podría llevar a que estas compañías controlaran buena parte del 10% de las reservas mundiales.

¹³ Para una explicación más detallada de este proceso de transición véase: Mañé (2003)

y que mediante fusiones, joint ventures o Acuerdos de Producción Compartida (APC)¹⁴, han ido "adquiriendo" territorios ricos en yacimientos de hidrocarburos. La consecuencia de ello es que un número cada vez menor de empresas tiende a controlar verticalmente (todas las fases de la industria petrolera) y horizontalmente (a lo largo y ancho del planeta) la producción de energía mundial. Por ello, hemos argumentado¹⁵, que lo que hasta hoy en día se conocía como países productores de petróleo está desapareciendo y surgen de nuevo territorios ricos en hidrocarburos en manos de transnacionales energéticas. Es decir, enclaves o *Repúblicas petroleras*, según nuestra propia definición.

La mayor presencia de las grandes empresas energéticas transnacionales es la que ha incrementado el peso interno de los hidrocarburos en las economías ricas en hidrocarburos (como veíamos en la tabla 2) y ha hecho que la evolución del PIB todavía sea más dependiente que antes de la evolución de los precios del crudo (gráfico 3). Así pues, el PIB cada vez depende más de la evolución de los precios del petróleo. Pero por otra parte, esta presencia fuerza la desregulación y la participación extranjera en el sector estatal petrolero, con la consiguiente disminución de la parte de renta del petróleo que queda en la nación. El resultado es que, paradójicamente, cuanto más dependen las economías del petróleo, menos rentistas son, ya que la penetración del capital extranjero ha supuesto la disminución de la renta nacional y la modificación, cuando no desaparición, de los instrumentos de intervención pública asociados a la propiedad -estatal- del sector de los hidrocarburos.

Como consecuencia de ello, la proporción de ingresos provenientes del petróleo, por ejemplo, en Nigeria y Argelia que se quedan para ser redistribuidos en el país es menor que en Kuwait¹⁶. Por ello, a pesar de que son economías que potencialmente cumplen casi todas las condiciones para ser consideradas rentistas -son prácticamente monoproductoras y monoexportadoras y cumplen gran parte de las características macroeconómicas-, no las consideramos rentistas, ya que la influencia de grandes transnacionales petroleras y/o el extremo particularismo privativo de las elites dirigentes conducen a la creación de un enclave que

¹⁴ Este es un tipo de acuerdos, normalmente entre varias compañías extranjeras y una nacional, en los que las primeras se hacen cargo de todos los costes de prospección y exploración hasta el inicio de actividad. A cambio, cuando se inicia la explotación, estas compañías reciben el pago del llamado coste del petróleo cuya cuantía debe cubrir las inversiones iniciales. Posteriormente, en función de los porcentajes de participación de las compañías extranjeras y nacional se reparten el beneficio del petróleo. De facto se asemejan bastante a las antiguas concesiones del período de las Siete Hermanas, con la diferencia legal de que los Estados de las zonas ricas en hidrocarburos no "ceden" territorio, sino el producto que se extrae del mismo. Para una explicación jurídica de este tipo de contratos, véase: Paliashvili (1998).

¹⁵ Véase Mañé (2001).

¹⁶ Varios datos atestiguan esta realidad. Por ejemplo, en los últimos años mientras en Nigeria y Argelia, la Renta Nacional tiende a ser menor que el PIB, aproximadamente un 95% de media en los últimos años, en Kuwait esta misma cifra es de casi el 120%. Por otra parte, el propio FMI (Country Report 03/60), calcula que debido a los acuerdos vigentes en Nigeria los ingresos petroleros públicos descenderán en un 21% en 2007. En Argelia, desde el 1994, la Fiscalidad relativa del petróleo ha descendido un 36% y el porcentaje de las exportaciones de petróleo y gas que sirven para pagar los APC es ya de aproximadamente un 20%. Fuente: elaboración propia a partir de FMI Algeria Statistical Appendix, varios años.

impide o dificulta la creación de un contrato social articulado alrededor de la distribución de la renta del petróleo a la población. Un país no puede ser rentista si cada vez queda menos renta para el país y además no se distribuye.

En esta nueva situación, Argelia y Venezuela¹⁷, que fueron rentistas durante más de una década, actualmente tienden a parecerse al que ha sido siempre el menos rentista de los países de la OPEP: Nigeria. Este país, a pesar de la nacionalización de los activos petroleros, ha sido siempre prácticamente un enclave porque su gobierno nunca se erigió como *distribuidor* de la renta (Mañé, 2000).

Estos hechos ayudan a comprender que el rentismo no es un grado que se alcanza a medida que se incrementa el volumen de hidrocarburos en una economía. De hecho, nuestras explicaciones muestran cómo en la EEI actual, la transnacionalización y concentración de las grandes productoras de energía está llevando a que los hidrocarburos estén cada vez más presentes en Venezuela, Argelia y Nigeria y a que su evolución macroeconómica cada vez sea más dependiente de la evolución de los precios del petróleo. Sin embargo, estos territorios cada vez disponen de menos renta para distribuir a su población, por lo tanto son cada vez menos rentistas.

Así, esta explicación nos confirma, en primer lugar y a nivel teórico, que para definir una economía petrolero-rentista, no basta con especificar los valores de las supuestas variables macroeconómicas definitorias o alegar una creciente elasticidad del PIB al precio del petróleo, ya que siendo cierto que las economías petrolero-rentistas cumplen con estos requisitos, la inversa no lo es.

En segundo lugar, acabamos con la creencia muy extendida de que las economías de los países de la OPEP son economías rentistas, ya que si bien todas son exportadoras y en la mayoría de casos sus dirigentes siguen manteniendo el discurso de que esta institución es el instrumento para lograr la máxima renta de sus hidrocarburos, la creciente apertura de sus yacimientos a la inversión extranjera lleva a que las compañías nacionales que operan en sus territorios hayan dejado de ser útiles como instrumentos de intervención pública.

4. El caso de Rusia

En lo que respecta a Rusia, constatamos que las dos líneas argumentales que explicitamos en el apartado 2. como justificadoras de su supuesto rentismo coinciden con las dos corrientes teóricas identificadas, la macroeconómica y la política. Las conclusiones del apartado anterior clarifican la línea argumental macroeconómica, la que justifica el supuesto rentismo de la economía rusa por el creciente peso relativo de los hidrocarburos en determinados indicadores macroeconómicos.

¹⁷ Argelia, que podíamos calificar de rentista hasta mediados de los noventa, debido a la actual internacionalización de sus yacimientos, ha inutilizado a la SONATRACH como instrumento de intervención pública (Mañé, 2002). En Venezuela el proceso ha sido el inverso, la internacionalización de PDVSA y verticalización de sus actividades allende sus fronteras, han puesto en jaque al rentismo existente por la divergencia de objetivos entre el poder político y la compañía nacional (Mora, 1998).

Por una parte, en el gráfico 3 y en la tabla 2 vemos que los valores actuales de Rusia parecen estar más próximos a los de otras economías como Noruega e Indonesia, también exportadoras de hidrocarburos, pero que por la diversificación de su economía y por el tipo de regímenes políticos¹⁸ difícilmente podríamos calificar de petrolero-rentistas. Por lo tanto, Rusia está todavía lejos de cumplir con las condiciones macroeconómicas de rentismo. Pero, como ya hemos establecido, aún aceptando que la tendencia creciente de estos valores se mantiene hasta alcanzar cifras similares a las de los otros países de referencia, no podríamos afirmar que Rusia tiende a ser una economía petrolero-rentista sólo porque el peso de los hidrocarburos aumente en el PIB o en las exportaciones o porque el PIB tienda a evolucionar en el mismo sentido que los precios del petróleo. Para poder afirmarlo se debería poder mostrar que se da, completa, la secuencia de acontecimientos establecida en la definición de economía rentista que hemos adoptado.

La segunda línea argumental parece tener en cuenta esta secuencia, ya que tanto los argumentos de Boue como de Kwon hacen hincapié en los tres instrumentos de intervención pública que hemos mencionado en la definición política de economía rentista: intervención fiscal, intervención en las compañías nacionales para que proporcionen ingresos al Estado y alianzas en la EEI para lograr el máximo de renta.

Es cierto que en los últimos años se ha producido un importante cambio en la fiscalidad petrolera de Rusia que podría ser indicativo de que el Estado quiere captar una proporción mayor de esta renta. Si se observan los principales cambios que se han producido en este tipo de fiscalidad desde 1999¹⁹ y seguimos las explicaciones de Sunley, Baunsgaard y Simard (2003), se constata una sustitución de algunas de las figuras más conservadoras en términos de recaudación, basadas en los volúmenes de producción, por otras más jugosas en épocas de auge de los precios, pero también más volátiles, basadas en los precios de venta de los hidrocarburos. Ello ha llevado a que el citado Kwon argumente que Rusia tiende hacia un tipo de fiscalidad petrolera muy elástica a los precios de los hidrocarburos exportados y que, por ello, es más parecida a la que hasta fechas bien recientes tenían la mayoría de economías consideradas rentistas²⁰.

La tabla 2 parece confirmar esta apreciación, al mostrar una tendencia creciente de la fiscalidad petrolera en el conjunto de los ingresos del gobierno, que según Kwon se debe fundamentalmente a los tipos impositivos vinculados a los precios del petróleo. Pero contamos con un indicador que nos ofrece una aproximación más precisa al grado de rentismo de una economía: *la fiscalidad relativa ponderada* (FRP). Los valores de este indicador son más elevados cuanto mayor

¹⁸ Véase nota 11.

¹⁹ Para un resumen de la fiscalidad de los hidrocarburos en Rusia, véase Kwon (2003:8).

²⁰ En los últimos años hay una corriente de pensamiento que considera como teóricamente equivalente para el volumen de recaudación del erario público un régimen fiscal del petróleo basado en impuestos y regalías y los pagos de los Acuerdos de Producción Compartida. Un buen ejemplo de esta forma de pensar son los autores citados en este párrafo. Por ello, en muchos países ricos en recursos naturales se han ido sustituyendo las antiguas formas de fiscalidad petrolera por APC.

es el peso del sector público en una economía y cuanto mayor es el ratio "fiscalidad petrolera / peso del sector de los hidrocarburos en el PIB". Así una FRP muy elevada significa que el petróleo contribuye en una proporción muy elevada al presupuesto -condición de creación de un Estado autónomo- y que ello tiene una gran importancia relativa en el conjunto de la economía -indicador de Estado distribuidor. En nuestro caso, la FRP de Rusia es menor que la del resto de países exportadores de petróleo seleccionados (gráfico 4). Por lo tanto, esto nos indica que en Rusia los hidrocarburos contribuyen al presupuesto en una proporción menor que en los otros casos y/o que el peso del sector público -, por lo tanto, lo que se puede distribuir al conjunto de la población- también es menor. Además, en los años analizados, la tendencia de la FRP es decreciente, alejándose cada vez más de los valores de los otros países. Aún considerando que los datos de Rusia no son suficientemente fiables²¹, si son válidos para interpretar que en el momento actual no se ve claro todavía un giro hacia un comportamiento rentista del Gobierno ruso.

Si bien no podemos corroborar el giro rentista, la apreciación de Kwon de que la fiscalidad de los hidrocarburos es cada vez más elástica a los precios del petróleo sí nos permite predecir una evolución cada vez más volátil de las finanzas públicas. Cuando el cambio en las figuras impositivas que ya se está produciendo vaya acompañado de una mayor FRP, podremos empezar a afirmar que se están sentando las bases para la creación de un Estado autónomo distribuidor.

Pasemos a la otra argumentación, la de Boué. Este autor en un sugerente artículo plantea que en la actualidad, la fuente más inmediata de ingresos fiscales monetarios del gobierno ruso son las exportaciones de hidrocarburos y que el gobierno necesita de estos ingresos para alimentar lo que denomina una *economía virtual*. Según este autor, esto permite mantener el *status quo* a Putin y para ello la única opción que tiene es "controlar" o ejercer presión sobre las compañías petroleras privatizadas, pero nacionales, para que alimenten las arcas públicas en aras a una precaria pero existente política distributiva. Para este autor, la intervención sobre Yukos y la paralización de la fusión entre Yukos y Sibneft serían la prueba de esta hipótesis y, en caso de que se confirmara, deberíamos esperar, en sus propias palabras que *Rusia jugará el mismo partido de pelota que la OPEP*.

La explicación de Boué abunda en la idea de que Putin prevee dotarse de los dos primeros instrumentos de intervención pública (alianzas en la EEI para incidir en el precio de las exportaciones, compañías nacionales como recaudadoras

²¹ Dudamos de su fiabilidad ya que como explica el Banco Mundial, en la actualidad, es difícil establecer el peso real de los hidrocarburos en la economía porque las empresas productoras de hidrocarburos rusas transfieren los precios a las empresas comercializadoras. Esta es una práctica muy extendida para reducir los pagos fiscales. Las compañías productoras venden sus productos a las empresas comercializadoras a precios artificialmente bajos, de esta manera subvaloran sus beneficios y pagan menos impuestos. La repercusión de ello es que el peso de la producción de hidrocarburos en el PIB está artificialmente subvalorada. Por otra parte, como explica Aitken (2001), desde 1992 hasta 1998 muchos de los pagos a hacienda se realizaron en especies. De hecho, según los datos que presenta este autor, el porcentaje de deudas fiscales pagadas en especies pasó de un 10% en 1993 a un 35% en 1995. En este sentido, diversos autores como Tarr y Thomson (2003) sugieren que Gazprom es una institución cuasifiscal por proporcionar, a precios inferiores a los costes, energía a las fábricas y calefacción a los hogares a cambio de no pagar impuestos.

de renta) que hemos mencionado. De nuevo nos encontramos pues con indicadores de que Rusia tiende hacia el rentismo. Sin embargo, por mucho que consideremos este razonamiento más adecuado que el anterior, no es evidente que en Rusia se den los elementos para ello. Debemos tener presentes las dos condiciones fundamentales del rentismo establecidas en la definición, sin cuyo cumplimiento no puede hablarse en rigor de rentismo. Para ello tendremos que analizar, en primer lugar, si Rusia es lo que entendemos por una economía exportadora de hidrocarburos y, en segundo lugar, si se dan las condiciones para la creación de un Estado autónomo que realiza políticas distributivas.

Los datos reseñados en el primer apartado de este trabajo (que aluden a la aplicación de medidas de política económica heterodoxas que pueden enmarcarse en un modelo que mira hacia el interior) indican que después de la crisis de 1998 Rusia no siguió las pautas de comportamiento propias de las economías exportadoras de hidrocarburos. Si profundizamos en la cuestión, nos encontramos con que el sector de los hidrocarburos ruso tiene características que lo hacen incomparable con cualquiera de las economías exportadoras de hidrocarburos que conocemos hoy en día y, paradójicamente, potencialmente más similar al sector energético de EE.UU.

Como muestra la tabla 3, es innegable que la Federación Rusa tiene en su territorio una cantidad de hidrocarburos (petróleo y gas²²) que deberían convertirlo en un actor de primer orden en la escena energética internacional. Tiene las mayores reservas y es el primer productor y exportador de gas del mundo; es el segundo productor de crudo del mundo después de Arabia Saudita (séptimo por volumen de reservas), y sus exportaciones constituyen el 12,20% del total²³.

Estos datos son los que han llevado a la IEA (2002) a considerar que la Federación Rusia -y los territorios del Caspio, también-, siempre y cuando realice determinadas reformas en el sector de los hidrocarburos, puede llegar a ser la alternativa a la dependencia de las exportaciones de petróleo crudo de la OPEP: Ello, más el hecho de que Rusia -incluso antes de la ampliación- exportara el 42,2% del gas que se consume en la Unión Europea, es lo que conduce a suponer que Rusia destinará una proporción cada vez mayor de sus hidrocarburos a la exportación y que ello reforzará su componente primario exportador.

Efectivamente, es probable que el citado componente se refuerce, pero junto a estos datos hay que introducir en el análisis las características que distinguen al sector de los hidrocarburos de la Federación del resto de economías primario exportadoras.

La primera es que, siendo un territorio rico en hidrocarburos, no es un país sólo extractor-exportador. Como también se puede ver en la tabla 3 es el tercer

²² Aunque en el texto aludimos genéricamente al "petróleo" debe tenerse en cuenta que para Rusia el gas natural juega un papel tan importante o mayor que el del petróleo, si se considera que: a) en la estructura interna de la demanda energética es, con gran diferencia, la principal fuente de consumo intermedio y final; y b) en las exportaciones de energía primaria, el gas genera un nivel parecido de ingresos al aportado por el crudo de petróleo (salvo en los momentos de picos de los precios internacionales, como el actual).

²³ Fuente: BP Statistical Review of World Energy, June 2003.

país del mundo en capacidad de refino y, además, la compañía estatal Transneft controla toda la red de gaseoductos y oleoductos de entrada y salida de su territorio. Es más, Transneft tiene capacidad para controlar el paso de los hidrocarburos desde el Mediterráneo hasta el Pacífico y desde el Índico hasta el Mar de Bering. Estos datos, junto a los de reservas y producción, indican que Rusia es de los pocos países del mundo que tiene un sector energético integrado -por lo que no depende de actores foráneos para refinar y transportar sus hidrocarburos. Además, por cantidad, es de los pocos también con capacidad para influir en el *upstream* y el *downstream* mundial.

Por si estos datos no fueran lo suficientemente esclarecedores, tenemos que algunas de sus compañías de petróleo verticalmente integradas se encuentran entre las primeras del mundo tanto en términos de valor de mercado como en términos de producción²⁴. Por no mencionar que Gazprom, su compañía estatal gasística, aparece como la primera del mundo en prácticamente todas las clasificaciones. Estas compañías son grandes exportadoras de hidrocarburos, pero también son las únicas que suministran los bienes energéticos a un mercado interno -más el de los países de la CEI- con millones de consumidores. Además, cuestión nada baladí, hasta el momento son mayoritariamente rusas, ya que si bien también han experimentado un proceso de concentración e internacionalización²⁵, este proceso, a diferencia de lo que ha ocurrido con las compañías de otros territorios exportadores de hidrocarburos, se ha producido preservando la rusificación de las compañías y primando su inversión directa en el exterior²⁶ en vez de ser ellas las receptoras de IDE. De hecho, son el único territorio del mundo en el que la inversión extranjera y los acuerdos de producción compartida entre compañías son prácticamente inexistentes o no son operativos²⁷.

Todos estos elementos indican que Rusia, siendo un territorio muy rico en hidrocarburos, difiere de lo que hoy en día entendemos por una economía exportadora de hidrocarburos. En primer lugar, por tener un sector energético integrado nacional, lo que en teoría les hace independientes de actores energéticos extra-

²⁴ Lukoil y Yukos son, respectivamente, la decimotercera y decimoctava productoras de petróleo mundial, con unos porcentajes del 2,1% y el 1,3% de la producción mundial (Performance profiles of Major Energy Producers 2001, Tabla 10, EIA).

²⁵ Como escribe Locatelli (2004a:2), *"En la actualidad, la industria petrolera rusa es una industria oligopolítica estructurada alrededor de grandes grupos industriales-financieros, Cuatro grandes compañías petroleras privadas, Lukoil, Yukos, TNK-BP y Surgutneftgaz aseguran el 66% de la producción y el 57% de las exportaciones. (...) La concentración de la industria petrolera se ha ido reforzando a lo largo de los años noventa con grandes fusiones. Estas han consistido en el control, por parte de Lukoil, del 100% de KoniTek; por parte de Yukos del 45% de VNK, de Slavneft por parte de Sibneft y de Sidanko por TNK"*.

²⁶ La única excepción a ello es la Joint Venture TNK-BP, pero como muestra Andreff (2003) el stock de IDE saliente de Rusia ha pasado de 384 millones de dólares en 1994 a 14.414 en 2002 y las seis primeras empresas inversoras son del sector energético (Gazprom en 32 países, RAO UES en 10 países, Lukoil en 25 países, Yukos en 10 países, Surgutneftgaz en 40 países y TNK en Ucrania).

²⁷ En agosto de 1998, después de años de bloqueo por parte de la Duma, se elaboró una ley para regular los Acuerdos de Producción Compartida, pero como puede leer en el Informe sobre el sector energético de la IEA (2002:32), *"la ley se aprobó en 1999, pero las regulaciones necesarias para implementar la ley siguen sin existir tres años después"*. Debido a ello, los pocos APC que se habían firmado no han entrado en vigor.

ños; en segundo lugar, porque las empresas de este mismo sector ya tienen un mercado "cautivo" —con la actual red de gaseoductos y oleoductos— desde Europa al Pacífico, por lo que si aumenta la demanda efectiva tienen un margen elevado para sobrevivir sin las exportaciones; y en tercer lugar, por tener empresas verticalmente integradas capaces de llegar a acuerdos, alianzas o competir con las grandes empresas energéticas transnacionales.

De ahí la afirmación de que, en términos de hidrocarburos, el sector energético ruso presenta similitudes con el de EE.UU. Lo cual no es óbice para que, dado el gran volumen de reservas y vistas las perentorias necesidades financieras que acucian a su economía, los actores energéticos rusos acaben primando su componente primario exportador. Pero en el momento actual, con la información de que se dispone, debemos concluir que todavía es pronto para afirmarlo. Por lo tanto, también es pronto para afirmar que Rusia cumple la primera condición para ser considerada una economía petrolero-rentista.

La segunda condición de rentismo, es decir, que el Estado ruso sea autónomo, también entraña sus dificultades. Recordemos que, para nuestro análisis, entendemos por estados autónomos los regímenes estables dirigidos por una persona o grupo reducida de ellas que definen sus objetivos y pueden realizar políticas coherentes con ellos gracias a los ingresos de los hidrocarburos, que los convierten en "autónomos" (no dependientes de los factores de producción nacionales para la obtención de ingresos públicos). Desde este punto de vista, dos son las cuestiones que parecen dificultar la creación de este Estado autónomo. Ambas están relacionadas con la estructura y organización actual del sector de los hidrocarburos, tanto desde el punto de vista de la propiedad como por las potenciales posibilidades que ofrece el actual sector integrado ruso. La primera dificultad es que no es evidente que los que "ocupan" el Estado puedan —por las luchas entre los distintos agentes energéticos— o quieran —en función de qué uso dar a los ingresos de los hidrocarburos— asegurarse un volumen de ingresos provenientes del petróleo y del gas que les permita ser autónomos. La segunda dificultad es que las constantes luchas por el poder en Rusia²⁸ invalidan la posibilidad de llevar a cabo, de forma estable, políticas distributivas.

Locatelli (2004b:1) cuenta que *"las reformas (...) permitieron el surgimiento de nuevos actores, muy independientes del Estado y de sus intereses. La industria (petrolera) se articula alrededor de tres tipos de actores: el Estado, las regiones y las empresas privadas. A su vez, estos grupos no son homogéneos. Incluso, dentro del Gobierno, no existe una única visión de cuáles han de ser las reformas. (...) Por lo tanto, (...) la adopción de decisiones es el resultado de una relación de fuerzas compleja, surgida del multilateralismo de las negociaciones (...)"*.

De hecho, entre los tres grupos de actores citados hay una divergencia de intereses en cuanto al reparto de la renta de los hidrocarburos. Las empresas ²⁹

²⁸ Reddaway et al. (2004) expone las alineaciones y contraposiciones entre los oligarcas y los siloviki en la lucha por el control político.

²⁹ Una categorización de los grupos económicos puede encontrarse en Barnes (2003).

tienen como objetivo maximizar beneficios en el contexto ruso, lo que hoy en día significa minimizar costes rentabilizando al máximo las infraestructuras heredadas de la época soviética o escapando al pago de los impuestos con estrategias como las transferencias de precio³⁰. Las regiones, que con los sucesivos cambios de legislación parecen -por no estar del todo clara la constitucionalidad de la medida- tener potestad a la hora de conceder "concesiones" de explotación o establecer regímenes fiscales específicos a las empresas petroleras instaladas en sus territorios, tienen como objetivo maximizar la renta social que estas empresas pueden proporcionar. Así, a cambio de concesiones y ventajas fiscales, pretenden asegurar que las empresas energéticas emplean y proporcionan bienes sociales a los trabajadores, dan calefacción a los hogares y energía al resto de actividades productivas. Por último, el Estado podría apoyar a alguno de los actores anteriores, o bien decir que la renta de los hidrocarburos es nacional y que será el pilar de su política económica y extranjera³¹.

Pero entre estos tres grupos puede existir una convergencia de intereses: su posición frente a la penetración de capital extranjero. Los tres actores -empresas, regiones y Estado- parecen considerar que la penetración de éste en sus actividades o territorios supondría el fin del actual modo de gestionar la industria, los beneficios y la renta del petróleo, además de la introducción de un cuarto actor -las empresas energéticas transnacionales- en la lucha para el reparto de la renta. Por ello, a no ser que uno de los tres actores rusos considere que una alianza con el capital extranjero puede mejorar su posición en la lucha por este reparto -como pudo ser el caso de Yukos-, la posición anti capital extranjero puede ser el punto de acuerdo de los actores del sector petrolero -como también ha mostrado la posición común después de la intervención sobre esta petrolera³².

Así pues, estamos con Locatelli en que el juego de la renta petrolífera en Rusia es una lucha que se mueve entre un polo de desacuerdo entre los distintos actores rusos -el reparto interno de la renta entre beneficios para las empresas o sus propietarios, renta social y en especies para las regiones e impuestos para el Estado- y un polo de acuerdo: la no injerencia del capital extranjero en sus prácticas poco acordes con el mercado capitalista para apropiarse de esta renta.

En estas condiciones, ¿el Estado Ruso podrá o querrá ser autónomo? los elementos que acabamos de analizar nos llevarían a formular la hipótesis de que si los tres actores citados -empresas rusas, regiones y Estado- llegan a un acuerdo frente al capital extranjero, la propiedad del sector de los hidrocarburos y, por lo tanto, su excedente, será nacional, lo que podría favorecer la creación de un Estado autónomo, que se nutre de los ingresos de los hidrocarburos. Sin embargo,

³⁰ Véase nota 21.

³¹ Esta definición de objetivos es la que da Locatelli (2004b y a).

³² Esta parece ser la idea que se deduce de la lectura de los artículos de Locatelli, pero además hay otros hechos que apoyan esta hipótesis: la aprobación en 2003, sin contestación aparente, de una modificación de la ley de Acuerdos de Producción Compartida, que prácticamente invalida la posibilidad misma de su existencia y la intervención de Putin sobre Yukos después de que Jodorkovski intentara un acuerdo con Exxon, aparentemente aplaudida e incluso apoyada por otros magnates petrolíferos rusos.

dados los conflictos entre estos tres actores por el reparto de esta renta, parece muy difícil establecer qué proporción de renta podría acabar "capturando" este supuesto Estado autónomo.

Esta última cuestión todavía se complica más si se tiene en cuenta que la apuesta por la rusificación del sector significa mantenerlo integrado y diversificado (extractor, productor de energía, comercializador, etc...) para suministrar al mercado interno —y probablemente el de la CEI. Por ello, no estando clara la proporción del sector que el Estado *podrá* usar para llevar a cabo su política económica y extranjera, tampoco está claro si *querrá* ser -financieramente- autónomo, ya que el "gran" sector de los hidrocarburos ruso puede emplearse para un abanico de fines mucho más amplio que el planteado hasta el momento. Alternativamente a obtener el máximo de renta de las exportaciones, puede pretenderse potenciar al máximo la producción y distribución de inputs energéticos para reactivar el sector productivo nacional, para mantener un mínimo de bienes sociales proporcionando energía subvencionada a los hogares o, en otra línea, seguir con su política de control del corredor energético euroasiático.

Cada una de las anteriores posibilidades correspondería a distintos objetivos de la política económica y exterior estatal y cada uno de ellos implicaría que los hidrocarburos se convierten en un instrumento privilegiado de las políticas del Estado, pero sólo la opción exportadora nos permitiría vislumbrar que Rusia se va a convertir en la economía petrolera del S.XXI en términos equivalentes a los de los países de la OAPEP.

Conclusiones

La hipótesis del comportamiento macroeconómico no es suficiente para afirmar que Rusia se va a convertir en una economía rentista, ha de cumplirse también la hipótesis política. Pero ésta no parece estar cumpliéndose por el momento en Rusia, ya que la integración de su importante sector energético junto a la potencial importancia del mercado exsoviético plantean diversas posibilidades de cara a la futura evolución de este sector, no siendo necesariamente la opción exportadora la más verosímil de todas ellas. Adicionalmente, la diversidad de actores que intervienen en el sector dificulta que sólo uno de ellos —el Estado- se apropie o capture la renta.

Por ahora, en el contexto petrolero ruso sólo parece haber dos casos que convertirían a Rusia en exportadora de hidrocarburos. Estos son: a) que fuera cierta la hipótesis de Boué de que el régimen Ruso ha decidido emplear los hidrocarburos como fuente exclusiva y privilegiada de financiación y que, siendo así, pudiera "ganar la batalla" a las regiones y compañías de hidrocarburos; b) que fuera falsa la hipótesis de la voluntad común de rusificación del sector de los hidrocarburos, que las empresas privadas ganaran el pulso a las regiones y al Estado y se aliaran con las grandes transnacionales occidentales. Pero en este segundo caso el Estado perdería el control y, por lo tanto, la posibilidad de eri-

girse en Estado autónomo distribuidor. Consecuentemente, sólo en el primer caso podría iniciarse la secuencia que hemos apuntado en el apartado 2.3. de este trabajo, que llevaría a una espiral de dependencia de las exportaciones de hidrocarburos que, con el tiempo, hipertrofiaría esta actividad y terminaría cayendo en la maldición de los recursos.

Por último, hasta que no sepamos cómo se acaba organizando el poder en Rusia, no podremos saber cuáles son los objetivos de este poder ni cómo los hidrocarburos, que no sólo son fuente de financiación, pueden servir a estos objetivos, ni podemos aventurar siquiera si una estrategia de distribución de la renta es factible. Por lo tanto, no se puede concluir que el Estado vaya a gestionar los hidrocarburos con el objetivo de obtener el máximo de renta para distribuirla a los ciudadanos, es decir, no se cumplen las condiciones necesarias para poder afirmar que Rusia vaya a ser la nueva economía petrolero-rentista del s. XXI.

Tablas y Gráficos

Tabla 1. Rusia: Indicadores macroeconómicos (1998-2003)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB (t.c. %)	-5,3	6,4	10,2	5,7	4,1	7,3
Producción Industrial (t.c. %)	-5,2	11,0	11,9	4,9	4	7
Tasa de inversión (t.c. %)	-12,0	5,3	17,4	8,7	2	12,5
Renta per cápita rela (t.c. %)	n.d.	-11,9	9,3	7,2	7	13,5
Tasa de inflación (IPC)	84,4	36,5	20,2	18,6	15,1	13,7
Exportaciones (bienes) 109\$	74,4	75,6	105,5	103	106,1	135,4
Importaciones (bienes) 109\$	58,0	39,5	44,9	53,4	60,8	75,4
Tasa de paro	11,8	11,7	10,4	8,9	8	8,1

Fuente: Bank of Finland. Institute for Economies in Transition; Banco Central de Rusia y Sapir (2003:9)

Tabla 2. Indicadores macroeconómicos básicos
(Economías Exportadoras de Hidrocarburos, en porcentaje)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Venezuela										
Hidro. s / PIB (p. m.)	17,8	19,3	17,3	26,4	20,2	12,2	15,8	22,7	16,8	25,34
X de hidro. s/total X	n.d.	n.d.	72,64	78,71	77,21	69,04	80,20	84,41	80,24	81,28
Ingr. hidro./I fiscales*	64,24	59,06	56,69	66,67	64,22	53,63	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Noruega										
Hidro. s / PIB (p. m.)	9,12	8,84	8,56	10,86	10,73	7,82	9,54	15,16	14,01	12,31
X de hidro. s/total X	32,94	31,94	31,81	37,36	35,51	27,70	32,75	44,70	43,24	42,01
Ingr. hidro./I fiscales*	10,95	11,01	11,28	16,02	16,66	10,02	12,76	26,26	24,31	22,73
Kuwait										
Hidro. s / PIB (p. m.)	40,95	38,35	38,66	43,80	39,45	29,79	36,29	48,82	43,70	41,03
X de hidro. s/total X	94,77	93,13	94,30	94,91	94,69	88,67	90,64	93,55	92,38	91,57
Ingr. hidro./I fiscales*	83,76	89,81	89,65	89,64	88,93	80,58	91,48	91,19	84,79	88,41
Indonesia										
Hidro. s / PIB (p. m.)	9,98	8,77	8,10	7,95	7,91	11,29	9,34	14,51	12,97	11,70
X de hidro. s/total X	25,57	24,82	22,23	24,54	18,23	14,46	23,86	23,09	21,95	21,79
Ingr. hidro./I fiscales*	25,43	23,35	24,80	25,99	30,11	28,81	34,14	64,10	39,86	34,11
Nigeria										
Hidro. s / PIB (p. m.)	53,50	44,20	40,40	43,60	38,90	27,00	29,05	38,60	30,20	n,d,
X de hidro. s/total X	97,71	97,41	97,57	98,22	93,83	91,43	92,07	94,19	92,34	n,d,
Ingr. hidro./I fiscales*	83,79	76,02	53,24	55,11	56,02	44,67	84,04	79,00	75,66	n,d,
Rusia										
Hidro. s / PIB (p. m.)	17	12,4	11,3	11,9	9,2	n.d.	n.d.	n.d.	8,8	10,2
Hidro. s / PIB (BM)	17	12,4	11,3	11,9	9,2	20	20	20	23	25
X de hidro. s/total X	n.d.	n.d.	n.d.	44,70	45,40	39,50	43,00	51,70	52,80	53,90
Ingr. hidro./I fiscales*	15,59	14,86	20,64	19,23	21,20	17,55	21,18	25,34	26,68	27,79
Argelia										
Hidro. s / PIB (p. m.)	21,52	22,71	25,57	28,58	29,65	23,01	28,25	39,42	34,04	32,79
X de hidro. s/total X	95,19	96,63	94,17	95,45	95,65	96,35	96,67	97,27	97,07	96,79
Ingr. hidro./I fiscales*	57,79	64,60	65,88	68,63	70,13	65,14	68,12	81,75	73,31	69,57

Fuente Venezuela: Hasta 1998, IMF Venezuela Statistical Appendix varios años, a partir 1998 Banco Central Venezuela e INE República Bolivariana de Venezuela y elaboración propia

Fuente Noruega: Statistisk Sentralbyrå, Annual national Accounts 1970-2002 General Government revenue and expenditure, varios años y elaboración propia

Fuente Kuwait: CBK, Quartely Bulletin, Tabla 26, 29, 35 varios años, IMF Kuwait Statistical Appendix 2004 y elaboración propia

Fuente Indonesia: IMF Indonesia Statistical Appendix varios años, para fiscalidad petrolera BPS Statistics Indonesia, Actual Government Revenues y elaboración propia

Fuente Nigeria: IMF Nigeria Statistical Appendix varios años y elaboración propia

Fuente Rusia: IMF Russia Country Report 2003, Datos hidrocarburos s/PIB Rusia hasta 1996: Gray, 1998 (IMF WP/98/34), Datos fiscalidad petrolera rusia: de 1993 a 1996 Gray y de 1997 a 2002 (presupuestado) delegación IMF Rusia (2003), datos estimación hidrocarburos s/PIB, The World Bank Russia Country Departement

Fuente Argelia: IMF Algeria Statistical Appendix varios años y elaboración propia

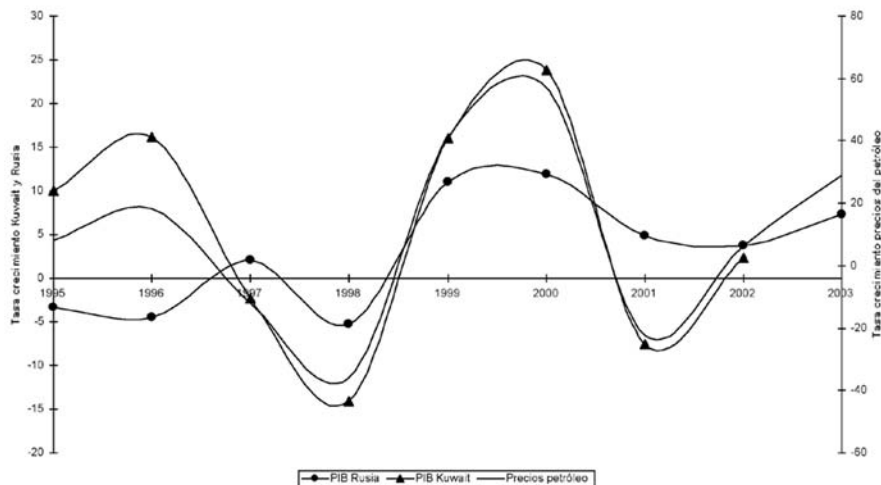
* Lo que cada país contabiliza como fiscalidad petrolera puede ser distinto. En algunos casos suponemos que además de los impuestos y royalties se incluyen las rentas de propiedad de las compañías nacionales en otros los bonus de los APC... / En el caso de Nigeria y Rusia los ingresos fiscales son los del Gobierno, no los federales.

Tabla 3. Porcentaje y clasificación mundial de indicadores seleccionados del sector de los hidrocarburos en Rusia

Reservas petróleo		Reservas de gas		Producción petróleo		Producción de gas		Exportación petróleo		Exportación de gas		Capacidad de refino	
%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº
5.7	7	30.5	1	10.7	2	22	1	12.28	2	29.73	1	6.6	3

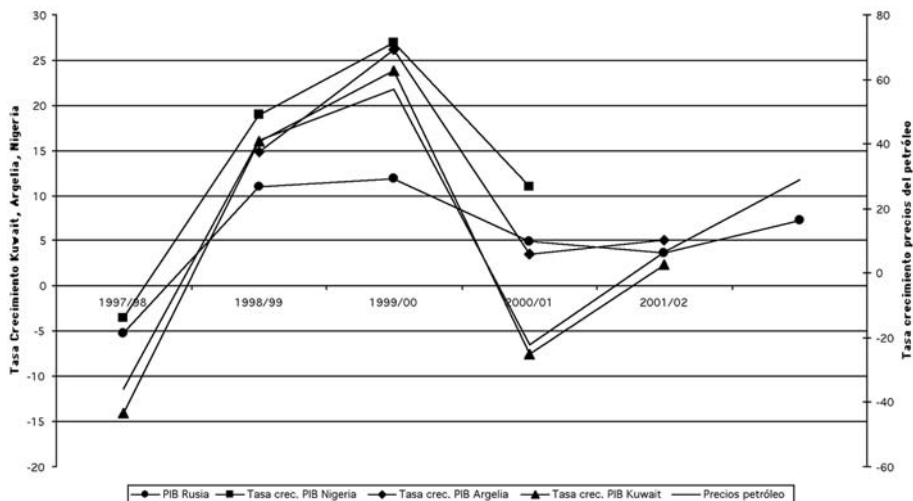
Fuente: BP Statistical Review of World Energy, june 2003.

Gráfico 1. Comparación tasa de crecimiento PIB de Kuwait y Rusia con evolución de los precios del petróleo



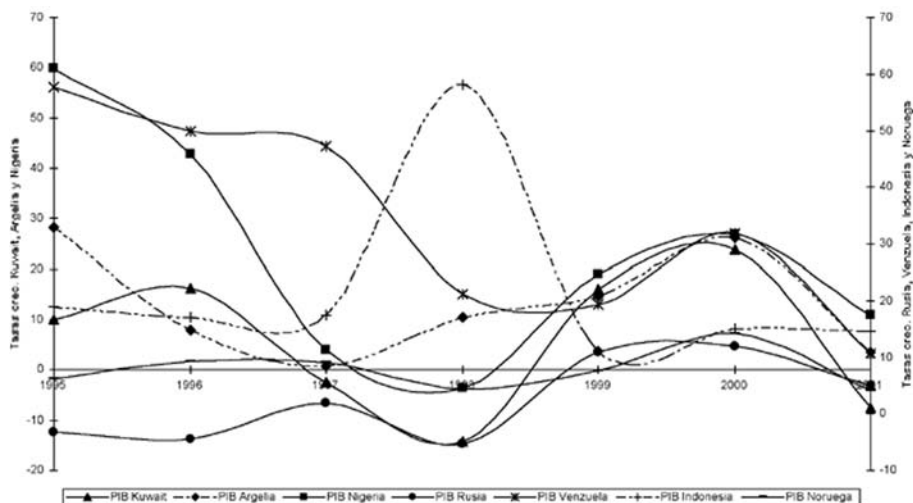
Fuente: Kuwait, CBK, Quarterly Bulletin, Tabla 26; Rusia IMF Country Report, Precios del petróleo, IEA; Crude Oil refiner Acquisition Costs 1968-2002 y elaboración propia

Gráfico 2. Comparación tasa de crecimiento PIB de Kuwait, Argelia y Nigeria con evolución de los precios del petróleo



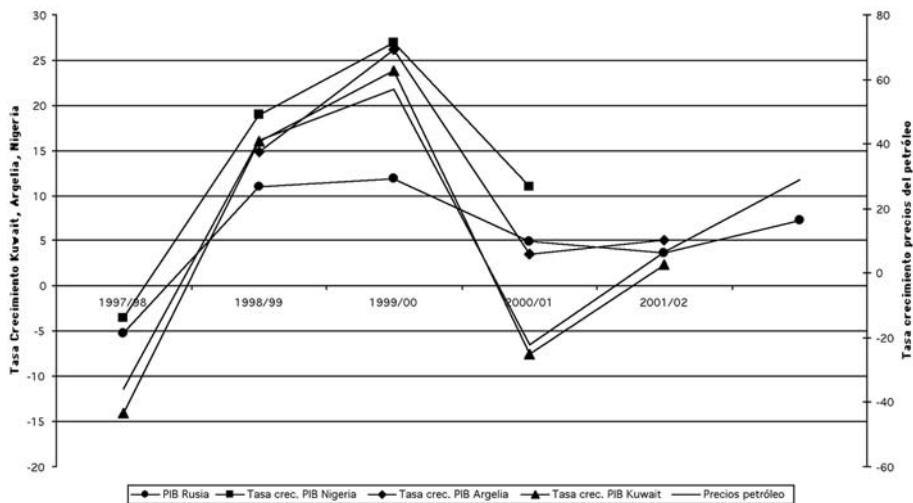
Fuente: Kuwait, CBK, Quarterly Bulletin, Tabla 26; Argelia y Nigeria IMF Statistical Appendix, Precios del petróleo, IEA; Crude Oil refiner Acquisition Costs 1968-2002 y elaboración propia

Gráfico 3. Comparación tasas de crecimiento del PIB de Rusia, Venezuela, Indonesia, Noruega, Kuwait, Argelia y Nigeria



Fuente: Kuwait, CBK, Quarterly Bulletin, Tabla 26; Argelia, Nigeria e Indonesia IMF Statistical Appendix, Venezuela: Hasta 1998, IMF Venezuela Statistical Appendix varios años, a partir 1998 Banco Central Venezuela e INE República Bolivariana de Venezuela; Noruega: Statistisk Sentralbyrå, Annual national Accounts 1970-2002, Rusia: IMF Russia Country Report 2003 y elaboración propia

Gráfico 4. Comparación fiscalidad relativa ponderada de Rusia, Indonesia, Noruega, Kuwait, Argelia y Nigeria



Fuente: Ibid. Tabla 1/ En el caso de Nigeria, la FRP artificialmente es muy elevada, ya que en ella se incluye el pago de bonus de los APC.

Bibliografía

- ABDEL-FADIL, M., (1987), "The Macro-behaviour of Oil-rentier States in the Arab Region", BEBLAWI, H. Y LUCIANI, G. (Ed.), *The Rentier State*, IAI, Croom Helm, London.
- AITKEN, B. (2001); "Falling Tax Compliance and the Rise of Virtual Budget in Russia", *IMF Staff papers*, 48.
- ALI FERKAT, M., (1979), "Growth of OPEC-type economies: a preliminary theoretical inquiry", *Economia Internazionale*, XXXII-1.
- AMUZEGAR, J. (1998); "OPEC as OMEN", *Foreign Affairs*, 77, 6.
- AMUZEGAR, J., (1992), "Oil wealth a very mixed blessing", *Foreign Affairs*, 60-4.
- ANDREFF, W. (2003): "Las empresas multinacionales rusas: inversión directa de Rusia en el exterior", *Información Comercial Española. Revista de economía*, 805, marzo.
- AUTY, R.M. (1993); *Sustaining Development in Mineral Economies: The resource curse thesis*, Routledge, London.
- AUTY, R.M. y GELB, A..H. (2001); "Political Economy of Resource-Abundant States" en: AUTY, R.M. (ed.); *Resource Abundance and Economic Development*, UNU/WIDER, Oxford University Press, Oxford.
- BANCO MUNDIAL, Russia Country Department (2004) "Recalculating the Composition of Russia's GDP", *Russian Economic Report*, febrero.
- BANCO MUNDIAL, Russia Country Department (2003), *Russian Economic Report*, Agosto.
- BARNES, A. (2003): "Russia's New Business Groups and State Power", *Post-Soviet Affairs*, 19, 2.
- BEBLAWI, H. (1987); "The Rentier State in the Arab World" en: BEBLAWI y LUCIANI (1987), *The Rentier State*, IAI; Croom Helm, London.
- BOUE, J. C. (2004); "Will Russia Play Ball with OPEC?", OEIS Energy Comment, enero.
- EIFERT, B., GELB, A. y TALLROTH, N.B. (2003); "Operational Aspects of Fiscal Policy in Oil-Producing Countries" en: DAVIS, J.M., OSSOWSKI, R. y FEDELINO, A. (eds.); *Fiscal Policy Formulation and Implementation in Oil Producing Countries*, IMF, Washington D.C.
- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, R. (2001): "La recuperación de la economía rusa desde la perspectiva externa", *Boletín Económico de ICE*, 2711, 3-9 de diciembre de 2001.
- HANSON, P. (2003): "The Russian Economic Recovery: Do Four Years of Growth Tell Us that the Fundamentals have Changed?", *Europe-Asia Studies*, vol. 55, n. 3.
- HOFF ; STIGLITZ (2004): "The Rule of Law Circle: Toward a Political Economy of Property Rights in the Transition Economies", ACES/ASSA Annual Conference, January, San Diego CA.
- IBRAHIM, I.B., (1987), "The impact of the Oil Price decline on the Economies of the Arab Countries", *OPEC Review*, Primavera.
- IEA, (2002), *Russia Energy Survey 2002*
- KWON, G (2003); *Budgetary Impact of Oil Prices in Russia*, IMF Representative in Moscow, agosto.
- LAL, D. (1995); "Why growth rates differ. The political economy of social capability in 21 developing countries" en: KOO, B.H. y PERKINS, D.H. (Ed.), *Social Capability and Long-Run Economic Growth*, Basingstoke: Macmillan.
- LOCATELLI, C. (2004a); "La place des investissements internationaux dans l'industrie pétrolière russe", *Courrier de l'Est*, noviembre
- LOCATELLI, C. (2004b); "L'industrie pétrolière russe entre gouvernance publique et privée: les

- obstacles aus stratégies d'entrée des compagnies internationales", *Cahier de Recherche LEPII*, Série EPE, 35.
- LUCIANI, G. (1987); "Allocatin vs. Production States. A theoritical Framework" en: BEBLAWI y LUCIANI (Eds.), *The Rentier State*, IAI, Croom Helm, London.
- MAÑÉ ESTRADA, A. (2000) *El mercado del petróleo en el contexto de la globalización: transnacionalización y concentración de poder*. Memoria del Master en Estudios Internacionales. Fundación CIDOB/Universitat Autònoma de Barcelona.
- MAÑÉ ESTRADA, A. (2001); "La industria petrolera: transnacionalización y concentración". *Papeles de Cuestiones Internacionales*. 73. Invierno
- MAÑÉ ESTRADA, A. (2002); "El fin del pacto social. Hidrocarburos y legitimación política", *Nación Árabe*, 46, invierno.
- MAÑÉ ESTRADA, A. (2003); "Transición en la escena energética. ¿hacia un suministro más seguro?", *Economía Exterior*, 26, Otoño.
- MAÑÉ i BORRÁS, E. (2000); *Auge petrolero y estancamiento agrícola en Nigeria (Síndrome Holandés y análisis estructural)*, Memoria Postgrado Societats Africanes, Universitat de Barcelona.
- MOMMER, B. (2000); "The Governance of International Oil. The Changing Rules of the Game", *OIES WPM 26*, Oxford Institute for Energy Studies.
- MORA, J. (1998); "Los contratos de la apertura petrolera", en: *AA.VV.; Venezuela en la encrucijada.*, Universidad de Los Andes, Mérida.
- NOËL, P. (2003); "La politique pétrolière américaine: une dépendance acceptée et assumée", *Problèmes Économiques*, 2.812, junio.
- NUTI, M. (1998); "A macro-economic overview", Seminar on The Russia predicament, LBS, 13 November.
- PALAZUELOS, E. (2003); "Dilemas de la economía rusa atrapada entre la bonanza petrolera y la deuda externa", *Información Comercial Española. Revista de economía*, 805, marzo,
- PALAZUELOS, E. Y FERNÁNDEZ, R. (2002); *La decadencia económica de Rusia*, Ed. Debate, Madrid.
- PALASHVILI (1998), "The Concept of Production Sharing", *Actas del Seminario sobre legislación de los Acuerdos de Producción*, Septiembre, Ucrania.
- REDDAWAY ET AL. (2004); "Russia in the Year 2003", *Post-Soviet Affairs*, 20, 1.
- RUCKER, L; WALTER, G. (2004); "Russie 2003. Sous contrôle, mais pour quoi faire?", *Le courrier des pays de l'Est*, 1041, Enero-Febrero.
- SÁNCHEZ ANDRÉS, A. (1999); "Nuevas estrategias de política económica en economías en transición. El caso de Rusia", *Jornadas de Política Económica*, Alicante.
- SÁNCHEZ ANDRÉS, A. (2003); "Estructura, resultados y límites de la estabilización de Rusia tras la crisis de 1998", *Información Comercial Española. Revista de economía*, 805, marzo.
- SAPIR, J. (2003a); "Éxitos y límites de la estabilización de Rusia tras la crisis de 1998", *Información Comercial Española. Revista de economía*, 805, marzo.
- SAPIR, J. (2003b); "Russia's Economic Growth and European Integration", *Post-Soviet Affairs*, 19, 1.
- SHALID ALAM, M., (1988), "The Basic Macro-Economics of Oil Economies", *The Journal of development Studies*, XVIII-2.
- STEVENS, P. (2003); "Resource Impact: Curse or Blessing?. A Literature Survey", *The Journal of Energy Literature*, IX, 1.

- STIGLITZ, J.; GODOY, S. (2004): "Growth, Initial Conditions, Law and Speed of Privatization in Transition Countries: 11 Years Later", ACES/ASSA Annual Conference, January, San Diego CA.
- SUNLEY, E.M., BAUNSGAARD, T. y SIMARD, D. (2003); "Revenue from Oil and Gas Sector: Issues and Country Experience", en: DAVIS, J.M., OSSOWSKI, R. y FEDELINO, A. (eds.); *Fiscal Policy Formulation and Implementation in Oil Producing Countries*, IMF, Washington D.C.
- TARR, D. y THOMSON, P. (2003); *The merits of Dual pricing of Russian Natural Gas*, Banco Mundial, Russia Country Department julio.
- WALTER, G. (2003): "Les réformes économiques en Russie", *Le courrier des pays de l'Est*, 1038, Septiembre.

UNA APROXIMACIÓN CRÍTICA A LA ECONOMÍA DE LA UNIÓN EUROPEA ¹

Miren Etxezarreta

Fecha de recepción: 23 de mayo de 2004

Fecha de aceptación y versión final: 15 de octubre de 2004

ÍNDICE

Introducción

Las premisas básicas

La conformación de la UE desde los ochenta

La naturaleza de las políticas de la UE

 Liberalización comercial y financiera

La política macroeconómica de los noventa

La profundización del modelo y la necesidad de legitimación

La política social

La ampliación de la Unión

La UE en el mundo

Algunos comentarios al texto ‘Constitucional’

En conclusión

Introducción

Un proceso político tan amplio y prolongado como el desarrollo de una región supraestatal en Europa occidental (la inclusión de Europa central se ha dado sólo muy recientemente) no puede dejar de ser el resultado de una combinación de fuerzas que interactúan, de un complejo entramado de estrategias y conexiones que, conjuntamente, van conformando lo que hoy conocemos como

¹ Aunque toda la responsabilidad por este artículo es únicamente mía, quiero señalar que para el mismo he hecho amplio uso de los materiales del grupo de los ‘Economistas Europeos por una Política Económica Alternativa’ al que pertenezco. Asimismo, quiero agradecer a los miembros del Seminario Taifa, y particularmente a Nuria Giménez sus comentarios sobre el tema objeto de este trabajo.

Unión Europea. Ello hace más difícil desvelar cuales son las corrientes profundas que la impulsan y guían. A pesar de ello, si realmente se pretende entender su naturaleza y carácter no queda más remedio que intentar ‘deconstruir’ las apariencias para alcanzar el núcleo que puede explicar los ejes fundamentales de su desarrollo. Es lo que voy a intentar hacer aquí, pero, consciente que es un empeño muy ambicioso me conformaré con intentar ahondar en algunos aspectos fundamentales. Aunque son muchos los aspectos relevantes, pues con el tiempo se han ido ampliando sus competencias, me limitaré esencialmente a los aspectos económicos, tanto porque juzgo que son los elementos esenciales, como por ser aquellos en los que puedo tener alguna competencia. Por lo tanto, ni entraré a evaluar la estructura institucional de la Comunidad- el famoso ‘déficit democrático’, ampliamente reconocido- ni me detendré en aspectos como el de Política exterior y de Seguridad Común (PESC), la política de movilidad de personas (Schengen), la de justicia y asuntos interiores, ni en su evolución militar u otros múltiples e importantes aspectos.

La UE no nació con un diseño preciso, sino que a partir de unas circunstancias específicas y unos amplios objetivos, se ha ido formando siguiendo los avatares de los principales intereses que en ella inciden. Iniciada en 1957, esencialmente como un intento de reestructuración y racionalización de la recuperación económica europea (recordemos que el origen de la UE se encuentra en la reorganización de la CECA y el EURATOM²), es en los sesenta cuando se diseñan las principales instituciones que iban a regirla. En esta década hay indicios que señalan que la idea era de avanzar por una senda bastante centralizada³ - la única política comunitaria establecida, la PAC, era y es todavía⁴ totalmente dependiente del centro, los Informes Mc Dougall recomendando un presupuesto comunitario de entre 5 y 7%, el Informe Werner que en 1969 planteaba ya la Unión Monetaria...-, y, además, con fuerte presencia del sector público en la economía, según las ideas dominantes en aquella época. Durante los setenta, el impacto de la crisis económica condujo a los países a debilitar su interés por la región y a preocuparse más por sus problemas estatales; después de todo, los gobiernos se eligen con votos nacionales. Cada país siguió la política que consideró más adecuada a sus circunstancias y el Mercado Común fue relativamente relegado. Fue a fines de los setenta, cuando se inició con Roy Jenkins (laborista inglés) de Presidente de la Comisión, el debilitamiento de la visión intervencionista de la economía. Hasta los ochenta, no se detectan muchas sintonías entre las políticas seguidas en los distintos países (en los extremos encontramos simultáneamente

²No se trata de negar que el objetivo de evitar más guerras en el continente europeo estuviera también presente en ‘los padres fundadores’ como mantienen las explicaciones al uso; incluso que alguno de ellos soñase con una comunidad europea de ciudadanos, pero no constituyeron los elementos fundamentales.

³Una estructura superestatal se puede formar de muchas maneras distintas, en relación al poder concedido a las instituciones centrales de la misma: desde una laxa confederación, hasta un sistema fuertemente centralizado. Observaremos como las relaciones entre el centro y los estados van cambiando a medida que cambia la filosofía económica dominante.

⁴Vease pie de página N°. 7

los años de Thatcher en el Reino Unido y el intento socialdemócrata de Mitterrand). Sólo cuando este último fue abandonado en 1983 se inició un periodo en el que las políticas económicas nacionales empezaron a ser similares. A mediados de los ochenta, el intento de superar la crisis impulsó nuevas iniciativas, especialmente la del Acta Única que se firmó en 1986. Pero esta vez ya bajo un diseño de la economía de carácter esencialmente neoliberal que, iniciada en los últimos setenta se había consolidado y hecho fuerte con el debilitamiento del movimiento obrero y la llegada al poder de Thatcher y Reagan, que constituyeron el referente político de un cambio radical en la estrategia empresarial y en la política de los estados. A partir de entonces la UE sigue un proceso de diseño totalmente neoliberal⁵ y se convierte en uno de los grandes agentes activos de esta estrategia en el mundo. En este artículo me dedicaré sobre todo a analizar esta última etapa.

Las premisas básicas

La UE dista mucho de estar limitada a su formación institucional y a los políticos, administradores y funcionarios que la conforman. La Comunidad Europea está constituida por el ámbito público, desde luego, pero también por todo el ámbito privado, por la sociedad que existe en sus fronteras. Es toda la vida económica y social y los intereses que las mismas implican, junto con la política, lo que constituye la UE. A menudo se considera la UE como un ente exclusivamente político, sin considerar que lo político es una expresión de otras dinámicas de la sociedad. Es sorprendente que estudiosos que en sus análisis se detienen a profundizar en las relaciones entre la economía privada y el estado, cuando estudian la UE tienden a ignorarlas y dedican toda su atención al estudio de las instituciones y las instancias políticas: las categorías ‘estados’ ‘gobierno’ y las instituciones de la UE son las que se utilizan como exclusivos sujetos de análisis, como si fueran los únicos agentes activos del fenómeno a estudiar y la UE un híbrido para el que se admite una ‘neutralidad’⁶ que no es aceptada al estudiar el estado. Pero, el complejo político institucional de la UE cumple funciones análogas a las del estado en las sociedades nacionales, se va constituyendo en ‘el estado’ de los intereses y las poblaciones europeos, y como tal se debe de analizar. El hecho de que probablemente es mucho más difícil desvelar dicha dinámica en un contexto tan complejo como la UE, no quiere decir que justifique el que no se la tome en cuenta.

Entre los muchos elementos que inciden en la conformación de la UE, las

⁵ Hay quien señala que la existencia de unos amplios servicios sociales hace que no se pueda calificar de esta forma a la UE, comentaremos más adelante sobre este aspecto.

⁶ Desde los últimos noventa los aspectos negativos de la política de la UE para partes importantes de la población, han hecho que esta ‘neutralidad’ se vaya poniendo en cuestión (más por las capas populares que por los profesionales de las ciencias sociales). Pero de todos modos, se sigue estudiando la UE como un cuerpo político, muy distinto de las relaciones que se plantean para el estudio de las sociedades-estados individuales.

fuerzas más potentes que tienen la capacidad de tomar las decisiones que orientan su evolución son los intereses económicos establecidos principalmente en los grandes países de la UE (Alemania, Francia, Reino Unido, seguido a bastante distancia por Italia), y también en otros centros hegemónicos del mundo (Estados Unidos, Japón, con creciente presencia de algunos países emergentes del sureste asiático y grupos como la OPEP), aunque en algunos momentos otros vectores incluso pueden ser dominantes. Son las estrategias de los grandes capitales con base en los países más potentes de la UE, junto a las de los demás países ricos, sus cooperaciones y complicidades pero también sus fuertes rivalidades, las que generan las decisiones y tensiones en que se desarrolla la UE. La organización política e institucional regional, constituye un agente de mediación principal, por el que el ámbito privado de las grandes empresas consigue convertir en público y general lo que conviene a sus intereses; pero no es válido mantener la ilusión que son fuerzas autónomas, y mucho menos neutrales.

A pesar de iniciar el análisis desde este punto de partida, es obvio que no se pueden considerar a los demás agentes sociales como meramente pasivos. Dado que la UE afecta a la vida de la poblaciones europeas, han de considerarse también sus reacciones frente a la misma, tanto en sus organizaciones políticas y sociales como en sus movimientos sociales menos estructurados e incluso en sus individualidades. La cooperación y el apoyo, las discrepancias y resistencias de la población son también elementos significativos para el resultado social.

El análisis de las políticas comunitarias necesita considerar también los distintos niveles a los que se plantea la política comunitaria: la política que emana de las instituciones centrales de la Comunidad y que ella misma ejecuta- política agraria, moneda única, legislación aduanera...- y política que la Comunidad impone en los estados miembro o cuya realización aconseja - condiciones del Tratado de Maastricht, Pacto de Estabilidad y Crecimiento, Política de competencia, política social ...⁷ Esta asimetría lleva con frecuencia a la confusión analítica, pero, lo que es más grave, tiene importantes consecuencias en la relativa importancia de las políticas, como iremos viendo en este trabajo.

Finalmente, siguiendo a Myrdal, es conveniente explicitar desde que posición se escribe. Parece una precisión especialmente necesaria para el análisis del fenómeno europeo⁸. Quizá debido a esa hipervaloración de lo político que he señalado más arriba, y a la aceptación de su aparente neutralidad, una gran mayoría de analistas siguen, parece que sin muchas dudas, unos criterios de evaluación que implícitamente aceptan la existencia de unos resultados únicos para el conjunto del fenómeno integrador, que, además, en la inmensa mayoría de los casos, coinciden con los intereses expresados por los poderes económicos y los dirigentes políticos. No

⁷ En la Constitución aprobada recientemente y pendiente de ratificación por los países miembros, los artículos 11 a 17 establecen formalmente nuevas categorías de competencias, pero que, aunque introduce la categoría de 'competencias compartidas' operativamente no creo que alteran lo que aquí señalo, aunque la política agraria deja de ser competencia exclusiva de la UE.

⁸ A pesar de la ampliación, la UE no abarca todavía toda Europa, por lo que utilizar la expresión europeo o Europa para referirse a la misma constituye licencia poco rigurosa. No obstante, aunque intentaré no utilizarla con profusión, en algunas ocasiones el hábito me llevará a ello.

me parece el enfoque adecuado y por ello manifiesto desde el principio que mi análisis de la Unión Europea (UE) parte de que la sociedad está formada por distintos grupos sociales, con distintos intereses, clases los llamamos algunos, y se sitúa desde el punto de vista de los intereses y el bienestar de la mayoría de las poblaciones de la misma, y, por tanto, de aquellos que no disponen de capital o de capacidad de decisión sobre el mismo⁹, incluyendo, también alguna consideración sobre las consecuencias para las poblaciones del resto del mundo.

La conformación de la UE desde los ochenta

Tras el desinterés en los asuntos comunitarios a los que condujo la crisis, en el segundo lustro de los ochenta va a iniciarse una recuperación muy activa de las políticas comunitarias. Consolidado el SME en operación desde 1979¹⁰, en 1986 se firmó el Acta Única que, con un largo periodo de transición, iba a suponer la liberalización comercial y financiera. En 1989 se presentó el Informe Delors acerca del establecimiento de la moneda única, proyecto que se materializó rápidamente, pues las condiciones de integración a la UEM se plantearon en diciembre de 1991 constituyendo el famoso Tratado de Maastricht (TM), previendo para 1997 su establecimiento (aunque hubo de retrasarse hasta 1999). Ante el temor manifestado por algunos estados a que se fuera hacia un centralismo acentuado, en 1988 se había establecido el principio de subsidiariedad, señalando que sólo se realizarían a nivel central aquellas tareas que no pudieran realizarse de forma igualmente adecuada desde los niveles inferiores, estatales o regionales.

Otros elementos de menor rango legislativo, pero también significativos fueron el Libro Blanco sobre Crecimiento Competitividad y Empleo de 1993, y el inicio, también en 1993, de la publicación anual por parte de la Comisión de las ‘Orientaciones Generales de Política Económica’ y ‘Las Orientaciones para la Política de Empleo’ por las que los dirigentes comunitarios transmiten a las autoridades de los países miembro lo que consideran son las líneas adecuadas para la política económica y la de empleo que deben realizar los estados miembros. Añadamos a ello la importancia creciente que han ido adquiriendo las Cumbres semestrales de Jefes de Estado como espacio de decisiones comunitarias y tenemos el conjunto básico de instrumentos con los que se presenta la política comunitaria. Vale la pena, también, observar como los pasos dados para una integración creciente se correspondían con el cambio de denominación de la región: del

⁹ Parece que desde que Thatcher inventó ‘el capitalismo popular’ hay que precisar que aunque hay trabajadores que son también propietarios de capital, lo son en magnitudes que no les permiten tener ninguna capacidad de decisión sobre los activos y estrategias empresariales.

¹⁰ En 1972 se estableció la Serpiente Monetaria que fracasó rápidamente. Es interesante constatar que un mercado común con sólo seis países hasta 1973 y nueve a partir de la primera ampliación en 1973, no pudo aguantar mucho tiempo tras la depreciación del dólar y la creciente inestabilidad de los mercados monetarios mundiales, sin intentar, por lo menos un nuevo sistema que diera cierta estabilidad a sus monedas. A pesar del fracaso, se tuvo que probar de nuevo con un SME, pues la flotación de las monedas introducía enormes peligros de inestabilidad en el proyecto europeo.

Mercado Común de la primera época, se pasó con el Acta Única en 1986 a la Comunidad Europea, y a la actual de Unión Europea después de la UEM.

En diciembre de 1989 se derrumbaron los países del Este y la Unión Soviética, y se produjo inmediatamente la reunificación alemana. En un primer momento pareció que los dirigentes alemanes, ante las posibilidades de inversión que brindaban estos países, que, además, habían constituido históricamente su ámbito de expansión, iban a disminuir de nuevo su interés por la Comunidad (algo similar, aunque por razones distintas, a lo que había ocurrido en los setenta); pero no sucedió así. Es difícil decir si ello fue debido a la inestabilidad política y económica que estos países presentaban entonces o a que el coste que supuso la rápida reunificación de Alemania dificultó esta orientación, o a que los dirigentes alemanes consideraron más adecuado consolidar la moneda única en la UE, pero el hecho es que los noventa constituyen un periodo muy dinámico en la conformación de la UE en la parte occidental del continente y que el interés por los países del Este, aunque probablemente estaba ya activo bastante antes de la caída del muro, se ha manifestado más desde los últimos noventa. Es posible que fuera precisamente la caída del muro, y lo que ello suponía en términos políticos e ideológicos lo que indujo a una intensificación y consolidación de la UEM tal como se había programado en el Tratado de Maastricht¹¹, lo que al mismo tiempo, podía constituir un paso previo para la ampliación posterior, conduciendo a una adhesión de los diez nuevos miembros mucho más acelerada de lo que se esperaba.

Pero ya hemos señalado que la Unión Europea no es un proceso que se limita al ámbito político; que debajo de la superficie política es la corriente de los grandes negocios la que al fijar sus estrategias orienta la dirección que toma la economía y la sociedad. Por tanto, no menos significativa para la evolución de la UE es que desde los años ochenta, se inició la alianza estratégica entre las empresas y la Comisión Europea. En 1983 tomó forma la asociación denominada 'European Round Table of Industrialists' conocida por sus siglas ERT. Asociación que agrupa a los líderes de las grandes empresas europeas y que probablemente no fue ajena al relanzamiento de las políticas activas comunitarias, especialmente entonces el Mercado Único y la UEM¹². Se considera que la influencia de la ERT y la UNICE¹³ –la patronal europea que opera desde 1958- está desde entonces tras muchas de las iniciativas de la política comunitaria. Aunque sean las más notorias, están lejos de ser las únicas organizaciones que operan en el mismo sentido¹⁴.

¹¹ El derrumbe del ámbito soviético conlleva que el capitalismo se convierta en el único sistema económico existente, con todas las importantísimas consecuencias económicas, políticas e ideológicas que ello supone.

¹² La ERT en 1985 elaboró un documento titulado 'Europa 1990. Un programa de Acción' que sirvió de elemento de presión para que la CEE aprobase el Acta Única y en el que se decía "solo así podrá la industria europea, gracias a las economías de escala, enfrentarse a una competencia mundial". La coincidencia de orientaciones entre estas recomendaciones y el Libro Blanco del Mercado Interior es bastante ilustrativa.

¹³ UNICE: Unión de las Confederaciones de la Industria y los Patronos de Europa. ERT: European Round Table of Industrialists /Mesa Europea de Industriales.

¹⁴ Para un amplio tratamiento de este tema puede consultarse la obra Europa S.A. Ed. Icaria, 2003.

Gradualmente se han ido estableciendo en torno a las instituciones de la UE numerosos grupos de presión para intentar que la normativa comunitaria sea favorable a los intereses que representan. Se dice que hay en Bruselas más de 10.000 profesionales de los grupos de presión para influir en la UE, por supuesto de muy diferentes características e importancia. Los que representan a los grandes negocios, pero también quienes corresponden a otros movimientos de todo tipo: las grandes ONGs, los sindicatos, los agricultores, los ecologistas, las feministas, etc. etc. Un variopinto universo con cuotas de poder muy distintas, tratando de incidir en su propio interés en las decisiones oficiales.

Hay que mencionar, también, otro aspecto al que los comentaristas conceden bastante importancia: consiste en las relaciones cruzadas que existen entre los políticos comunitarios y algunos funcionarios de alto nivel y los dirigentes de las grandes empresas. No es infrecuente que quienes en un periodo ocupan una alta posición, sea esta privada u oficial, pasen sin solución de continuidad a ocupar una alta posición oficial o privada –‘la puerta giratoria’–: por ejemplo, ya en los ochenta, el Comisario de Industria, Davignon al dejar la CE se convirtió en Director de la ‘Société Generale’, más recientemente, el comisario de Comercio, Brittan se empleo como asesor en asuntos de la OMC en el banco de inversiones Warburg Reed Dillon y en la empresa inglesa Herbert Smith, mientras que el nuevo Comisario de Comercio venia directamente de su empleo de director del banco francés ‘Credit Lyonnais’, y otros muchos similares¹⁵. Se establecen así unas relaciones de amistad y comprensión mutua que favorecen grandemente la comprensión de sus posiciones respectivas¹⁶.

Finalmente, es necesario señalar que la política neoliberal que la UE está practicando desde los ochenta, no hubiera podido llevarse a cabo sin una poderosa transformación ideológica respecto a los valores que rigen en una sociedad. De la potente ‘revolución conservadora’ no es la menos significativa la parte correspondiente al cambio de valores logrado: El individualismo y la competitividad a ultranza, no sólo entre las empresas y los países, sino también entre los seres humanos, que hace de la solidaridad y las preocupaciones por aspectos colectivos como la justicia, la ética, la amistad, sentimientos obsoletos y con efectos socialmente reprobables por su ineficiencia, la idea de que cada persona es responsable de su propia suerte y que si las cosas no le van bien es debido a su falta de esfuerzo o a no haber invertido bastante en su propio capital humano, - ‘autorrealización’ le llamaron los ideólogos de Reagan- , lo que de un solo trazo legitima el paro, la pobreza y la marginación, la concepción del éxito y la felici-

¹⁵ En otoño de 2004 la persona designada como Comisaria de la competencia – Neelie Kroes – está teniendo problemas para que se acepte su designación debido a sus fuertes vínculos con grandes empresas europeas Volvo, compañías de móviles, material militar, de construcción, etc. (El País, 29/9/04). Se ha aceptado su designación con la condición de que dimitirá si no cumple su compromiso de abstenerse en temas que afecten a sus intereses particulares. Hasta la Cumbre de Niza sólo era posible la dimisión colectiva de la Comisión, pero actualmente el Parlamento puede hacer dimitir a los Comisarios individualmente.

¹⁶ Y ello de una forma totalmente legal, sin incluir en su consideración la posibilidad de instancias de corrupción que, por su propia naturaleza, muy pocas veces salen a la luz.

dad individual como exorbitado consumismo, la imagen de que todo lo público es ineficiente, cuando no corrupto, comparado con la agilidad y flexibilidad de las decisiones privadas, la acentuada idealización del sistema de mercado y su eficiencia privada y social, y de las oportunidades que proporciona la globalización, al mismo tiempo que se trata de convencer a la sociedad que el capitalismo ha demostrado que es el único sistema válido y posible. Sin olvidar el absoluto descrédito de toda teoría económica y social que no parta de sus ‘fundamentos microeconómicos’ basados en la búsqueda del máximo beneficio en mercados competitivos, o en unas teorías de la Elección Pública que niegan a los procesos políticos cualquier capacidad para tomar decisiones que no estén impulsadas por el más limitado interés individual. Y así sucesivamente. La conversión de los valores de la sociedad, y con mayor intensidad la de sus dirigentes, hacia el individualismo más descarnado y la valoración mercantil de todos los aspectos de la vida, es uno de los elementos clave en la construcción de una UE como la actual.

Más o menos este constituye el universo de la UE –sin contar las influencias externas, en particular la de Estados Unidos- que no he mencionado, pero que tampoco se pueden ignorar. Es el conjunto de todas estas interrelaciones las que conforman y deciden la política comunitaria, si bien hay enormes diferencias de poder entre ellas.

La naturaleza de las políticas de la UEa

La firma del Acta Única sanciona la nueva estrategia y la etapa de política económica que se consolida en los ochenta¹⁷. Desde entonces, la Comunidad Europea asumirá el modelo de competitividad global y de operación irrestricta de los mercados que, como es sabido supone la liberalización comercial y financiera, la privatización de una gran parte de la actividad pública, la desregulación, la estabilidad monetaria y una política laboral y social austera y regresiva. Veamos como este modelo se ha ido conformando

Liberalización comercial y financiera

El Acta Única de 1986 tenía como objetivo eliminar para 1993 todas las trabas internas a la libre circulación de mercancías, al tiempo que ampliaba la circulación sin restricciones a los servicios, los capitales y las personas. Liberalización de la que se esperaban grandes beneficios- recuérdese el Informe Cecchini que predecía un importante crecimiento debido a la misma, que en la realidad quedó muy por debajo de las optimistas predicciones realizadas (el crecimiento medio 1991-2000 fue del 2,1% anual)- y que, al eliminar las fronteras, facilitaba no sólo el incremento del comercio sino también una reestructuración de la

¹⁷ En 1985 la Comisión elaboró el Libro Blanco del Mercado Interior que iniciaba el proceso para el establecimiento del mismo a través del Acta Única - un Tratado internacional que revisa y amplía los textos constitutivos de la Comunidad Europea-, que se firmara en 1986, y entrara en vigor en 1987, con un largo periodo de transición, ya que su acuerdo más importante, el Mercado Único, no se programó que se completase hasta Diciembre de 1992.

industria de la UE en torno a los grandes centros de actividad industrial: todos los informes sobre distribución regional de las actividades coinciden en señalar la concentración de la actividad industrial que se está produciendo en torno a lo que se ha venido a denominar 'gran banana' que consiste en una amplia zona que abarca desde el sudeste británico hasta el norte de Italia, pasando por el norte de Francia y Alemania (con alguna excepción en el sur), Bélgica y Holanda. En 1990 se estableció la movilidad irrestricta de capitales en todo el territorio comunitario, con algunas provisiones que permitían una integración más tardía para algunos países como Italia, Grecia o España. Liberalización financiera que contribuirá a la expansión financiera global, causa y consecuencia de la explosión financiera que tuvo lugar desde la 'crisis del petróleo' de los setenta y la crisis de la deuda de los ochenta.

Se completa así uno de los elementos básicos de una política neoliberal: la liberalización del movimiento de mercancías y capitales. A su vez, dicha liberalización planteó la necesidad de mecanismos que aseguraran la estabilidad monetaria -comerciar en 11 monedas distintas es incomodo, caro y, sobre todo, con tipos de cambio prácticamente flotantes, aumenta mucho el riesgo-. Se retomó la idea de una moneda única originada ya en 1969 con el Informe Werner y se actualizó en 1989 con el Informe Delors. Con la liberalización del movimiento de capitales en 1990 la búsqueda de soluciones a la inestabilidad de los tipos de cambio se convirtió en una exigencia inevitable¹⁸, ya que sin un sistema monetario internacional estable, y con unos tipos de cambio flotantes en el mundo, el Sistema Monetario Europeo no tenía la suficiente fuerza para evitar potentes movimientos especulativos. En 1991 se firmó el Tratado de Maastricht por una Unión Económica y Monetaria (UEM) con un periodo de transición hasta 1997, que hubo de prolongarse hasta 1999.

A pesar de ello, o quizá debido a ello, como si los especuladores estuvieran aprovechando las últimas oportunidades que las monedas de la Comunidad Europea les brindaban para especular con ellas, los noventa fueron un periodo de grandes turbulencias cambiarias. Recuérdense los sucesivos episodios entre 1992 y 1995 de devaluación de la libra esterlina, de la lira, la peseta y otras monedas que resultaron en la necesidad de ampliar las bandas del SME para los tipos de cambio hasta el +/-15%, lo que realmente lo convertía en inoperante. La inestabilidad cambiaria es contradictoria: permite a los especuladores obtener grandes ganancias, pero, por otra parte, aumenta mucho la incertidumbre para esos mismos capitales financieros, que ven elevarse enormemente sus cotas de riesgo.

La política macroeconómica de los noventa

Asegurada la estabilidad cambiaria, la estabilidad monetaria se convirtió en la máxima prioridad para unos capitales y unos flujos financieros que alcanzan volúmenes enormes y no están dispuestos a arriesgar ni en cantidades mínimas la pér-

¹⁸ Aunque ello no implica que la única solución era el establecimiento de una moneda única.

dida de su valor¹⁹. Si a esto le añadimos el hecho que los procesos inflacionarios disminuyen la solidez y la credibilidad de la moneda y que la inflación dificulta la competencia internacional en un modelo de competitividad global, junto al proverbial rechazo de los alemanes hacia la inflación, y podremos entender la especie de ‘histeria antiinflacionaria’ que se apoderó de los dirigentes comunitarios durante el proceso de avance hacia la moneda única, a la que sacrificaron todos los demás objetivos de política macroeconómica, como el crecimiento y el empleo²⁰. Los análisis económicos neoliberales –el pensamiento único en la academia- legitimaban convenientemente esta línea de acción, cuando hasta casi Milton Friedman era rechazado por ‘intervencionista’ por los nuevos macroeconomistas como Lucas, Sargent, Barro y otros, además de los teóricos de la Elección Pública.

El Tratado de Maastricht refleja bien esta opción y estas teorías. El establecimiento de una moneda única se va a llevar a cabo bajo una política macroeconómica que sitúa la estabilidad monetaria como eje central del esquema y con una interpretación absolutamente monetarista de las causas de la inflación. De aquí las cinco condiciones de Maastricht²¹, el rechazo implícito de las teorías acerca de los requisitos para la conformación de las uniones monetarias, y el abandono de cualquier criterio real a favor de la opción de utilizar únicamente criterios nominales, -además totalmente arbitrarios en su cuantificación-, como exigencias para la integración de los países en la moneda única. Sin olvidar la creación del Banco Central Europeo con el único y exclusivo objetivo de mantener la estabilidad de precios, completamente autónomo y deliberadamente desligado de toda vinculación con las fuerzas políticas (¡en la democrática Europa occidental!) Opción que se completará y reforzará en 1996, en la Cumbre de Dublín cuando las duras condiciones para la integración se convierten en permanentes con la firma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC).

Entre el TM (1991) y el PEC (1997) la Comisión de la UE tomó una iniciativa de menor rango pero de bastante relevancia para la política comunitaria: como ya se ha señalado, a partir de 1993, cada año (hasta el 2003 que decide publicarlas una vez cada tres años), esta institución publica unas ‘Orientaciones Generales de Política Económica’ y unas ‘Orientaciones Generales sobre el Empleo’ con las que pretende señalar a los países miembro las líneas de política económica que deberían seguir. Estas Orientaciones no tienen un carácter de Directivas obligatorias, pero tutelan estrechamente la política que los estados

¹⁹ Téngase en cuenta que por su naturaleza, el valor de los capitales financieros consiste sólo en su valor nominal. Como se pretende que estos sean muy móviles par aprovechar los diferenciales de beneficios en todos los países, un proceso inflacionario o modificaciones en la tasa de cambio de un país o región pueden suponer pérdidas significativas que, además, al tratarse de grandes flujos, pueden alcanzar cantidades muy elevadas.

²⁰ Esta línea de política macroeconómica se inició ya cuando se produjo el giro de la política comunitaria hacia el neoliberalismo en los últimos setenta y se practicó durante toda la década de los ochenta, pero se manifestó con mucha mayor intensidad a partir del TM.

²¹ Inflación no superior al 1,5% por encima de la media aritmética de los tres estados miembros con la inflación más baja, máximo déficit público 3%, deuda pública no superior al 60% del PIB, tipos de interés dentro de dos puntos por encima de la media aritmética de los tres estados miembro con la inflación más baja, tasa de cambio situada en el 2,25 % de fluctuación durante dos años seguidos antes de entrar en la Unión (criterio que perdió su relevancia al ampliar el tope en 1993 al 15%).

miembro deben realizar. No parece, tampoco, que tengan como objetivo que sus prescripciones se cumplan anualmente, pues se han ido publicando entre marzo/abril y junio del año correspondiente, es decir, casi transcurrido la mitad del año para el que se supone son emitidas, pero apuntan con claridad la dirección en que la política debe orientarse.

El modelo neoliberal en su vertiente macroeconómica va ocupando firmemente los espacios en la política comunitaria. Aunque presentan algunas diferencias cada año, las ‘Orientaciones’ en conjunto insisten en las mismas líneas que el TM: La estabilidad de precios se convierte en el criterio central en torno al cual se irá articulando el resto de la política macroeconómica; estrechos límites para la política presupuestaria (3% máximo) con el objetivo situado en el famoso ‘deficit cero’ o más deseablemente el superavit presupuestario y, hasta el comienzo del siglo XXI altos tipos de interés, junto con las recomendaciones para la disminución de la imposición fiscal directa. Rematando el edificio una política de austeridad salarial –se recomienda el aumento de los salarios por debajo de la productividad-, y especialmente, se justifica la necesidad de la ‘flexibilidad salarial’. La receta es monótona y recurrente. Las líneas de acción están solidamente establecidas aparentemente para poder competir en los duros mercados de un mundo globalizado.

La política de privatizaciones también era estimulada, especialmente a través de la política de competencia, forzando al sector público a despojarse de todas sus empresas públicas, y a la prohibición de que pueda obtener recursos en cualquier régimen que le favorezca (además de no tolerar el déficit, si este se produce las condiciones de financiación del mismo han de ser las del mercado), impidiéndole, incluso que pueda ayudar a las empresas privadas que juzgue estratégicas, ‘por temor al falseamiento de la competencia’ (¿qué competencia en unos mercados absolutamente oligopolizados?)

La estrategia establecida en el TM y completada con el PEC y las Orientaciones de Política Económica emanadas de la Comisión, no sólo condujeron con relativa facilidad al logro de la ambiciosa operación del establecimiento de la moneda única para un grupo de once países, que inició su andadura en 1999, sino que logró un éxito completo para sus otros objetivos reales: estabilidad monetaria, flexibilidad laboral, austeridad salarial, aumento del paro y una sustancial mejora de la distribución de la renta a favor del capital.

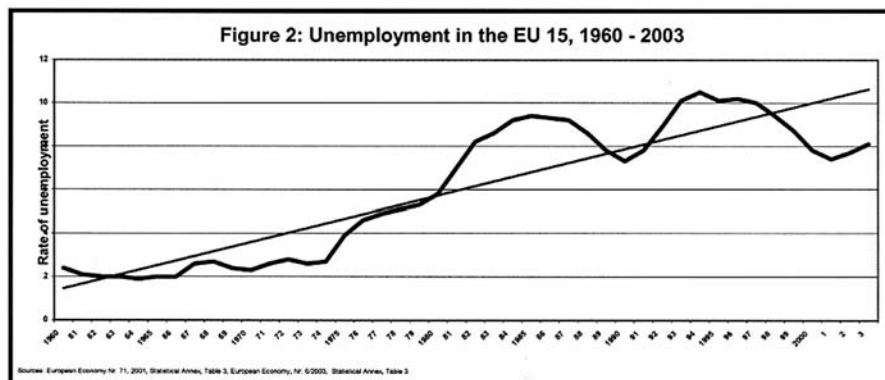
Al mismo tiempo, esta política macroeconómica ha tenido, y sigue teniendo muy graves consecuencias en el bienestar de las poblaciones europeas: la prioridad concedida a la estabilidad de precios y los altos tipos de interés que para ello se mantuvieron durante largo tiempo, junto con la tendencia a disminuir la imposición directa y una política presupuestaria regresiva han hecho de los noventa un periodo de bajo crecimiento²² (2,1% como media de la década, como

²² Hacer referencia al crecimiento, sin más matización, es siempre contradictorio, pues es bien sabido que es un objetivo cada vez más cuestionado a causa de los elementos negativos que para la ecología y la sostenibilidad integral implica. Es bien sabido que, a pesar de una amplia retórica y a algunas acciones bastante limitadas a favor del mismo, la política comunitaria dista mucho de contemplar un esquema de política que verdaderamente tenga como objetivo el desarrollo sostenible. Lo que habrá de tenerse en cuenta siempre que nos refiramos al crecimiento en estas líneas.

se ha señalado), lo que, conjuntamente con la tecnología moderna y las reestructuraciones empresariales han resultado en altas tasas de paro. La UE, una de las zonas más prosperas del mundo, ha mantenido durante casi todos los noventa, especialmente a partir de 1996, tasas de paro en torno al 10% de la población activa. Muy por encima de Estados Unidos e incluso de Japón, a pesar de su estancamiento de toda la década. No sólo esto, sino que la política de ‘flexibilidad’ propugnada ha ido generando un empleo de muy mala calidad, en precario. Plantear objetivos como el pleno empleo se consideraba una posición obsoleta, ni siquiera rebatida con argumentos sino ridiculizada como perteneciente a otras épocas. El objetivo se convierte en ‘una situación satisfactoria de empleo’ porque con la globalización y la tecnología actual ya no puede haber pleno empleo. Mientras las orientaciones de política económica de la Unión estimulan que los salarios crezcan por debajo de la productividad, contribuyendo a aumentar las desigualdades de forma muy acentuada. Si a estas políticas se añade la ausencia de una política industrial y regional, y las privatizaciones y desregulaciones en todos los ámbitos, no es extraño que las diferencias de rentas disminuyan muy lentamente entre los países miembro y las diferencias regionales y entre las personas se acentúen. El paro, la precariedad laboral y la desigualdad son sustanciales en la mítica Europa. La UE a fines de los noventa tenía 18 millones de parados y 35 millones de pobres. En los gráficos 1 y 2 (Wage share y Unemployment) que incluimos a continuación, se puede observar la negativa evolución del empleo y la proporción de riqueza comunitaria que va al trabajo.

Es necesario aquí referirnos al doble nivel de las políticas centrales de la Unión y las políticas de la Unión para los países miembro que se ha señalado al principio. Este doble nivel hubiera debido permitir a la política central compensar las consecuencias negativas que las políticas de la Unión causan en los estados miembros. Con el Tratado de Maastricht, con una dura política de ajuste, la UE hubiera podido plantearse el compensar con su





política central las más duras consecuencias de estas políticas. Por ejemplo financiando políticas de empleo específicas, obras públicas en los países con mayor nivel de paro, o estableciendo mecanismos de coordinación entre las políticas de los países miembros ... Nada de esto se ha llevado a la práctica. Con el TM y el PEC, la UE centraliza las políticas macro económicas y limita y vacía la política macroeconómica de los estados (sólo les queda la política social y laboral como único instrumento interno, e incluso ésta muy limitada por el Pacto de Estabilidad), pero no se compensa esta debilidad con una política más activa y equilibradora por parte de la UE. En este contexto hay que destacar la insuficiencia del raquítico presupuesto de la Unión. El que éste se limite a un porcentaje tan bajo del PIB comunitario - 1,27% del mismo, junto a la pretensión de los principales países de disminuirlo al 1,1%²³-, muestra con claridad que sus autoridades centrales no tienen voluntad de realizar en ningún caso políticas activas compensatorias de cierta entidad.

La profundización del modelo y necesidad de legitimación.

En el análisis de la UE se pueden percibir dos movimientos diferenciados²⁴, aunque con muchos elementos comunes, cuya línea divisoria podría fijarse en 1997. El primero, desde la reactivación de la política económica con la preparación del Acta Única en la primera parte de los ochenta, hasta la Cumbre de Ámsterdam en 1997, con un pico de intensidad en torno al Tratado de Maastricht: con una política económica, vertida casi en exclusiva, con

²³ El 1,27% se refiere a los compromisos de pago, mientras que el presupuesto real (los créditos para pagos) son en realidad mucho menores, no habiendo llegado nunca al 1,2%.

²⁴ Las diferencias no son suficientes para calificarlas como etapas, ni siquiera periodos distintos, pues ambos corresponden al mismo modelo, pero me parecen lo suficientemente significativas como para permitir una diferenciación.

alguna excepción²⁵, a consolidar la operación del modelo neoliberal en sus aspectos más estrictamente económicos: liberalización comercial y financiera, estabilidad monetaria y creación del BCE con el objetivo exclusivo de mantenerla, política regresiva respecto al trabajo, política de 'competencia' que facilita la privatización de las empresas públicas y obliga al estado a retirar los apoyos directos que podían dar lugar a una política industrial²⁶, culminando este movimiento con el establecimiento de la moneda única. La UEM se completa como una neta construcción neoliberal.

Desde 1997, se percibe un segundo movimiento más complejo y contradictorio. Aunque continúa y se intensifica la política del periodo anterior, hay que incorporar nuevos elementos²⁷.

Por un lado, se intensifica la competencia de unos capitales crecientemente globalizados y financiarizados, que, además, han logrado atemorizar a los trabajadores de la UE persuadiéndoles que ahora han de competir con los salarios y las condiciones laborales y sociales miserables de los trabajadores de los novísimos países emergentes; especialmente han convencido totalmente a sus líderes sindicales y políticos de la inevitabilidad del modelo de competitividad global. Se apresta, por tanto, a una nueva vuelta de tuerca en la lucha social. Además, el capitalismo busca intensamente nuevas fuentes de beneficios. Agotada prácticamente la privatización de las empresas productivas, se va a plantear la recuperación para el mercado del gasto público social: La mercantilización, la privatización o, en términos más anglosajones, 'la comodificación' de los servicios sociales, constituye una pieza significativa de este segundo movimiento. La existencia de un 'socialismo de la tercera vía' en el poder en 'Europa', y la llegada al poder de los neoconservadores en Estados Unidos, impulsará un nuevo ataque a los derechos populares.

Por otra parte, no es esto todo lo que podemos consignar, afortunadamente. La UE se va a ver obligada a considerar su legitimación ante la población. En este periodo, se produce una dinámica social diferente de la etapa anterior que le va a

²⁵ Menciono como excepción, aunque no estoy demasiado segura que pueda considerarse como tal, el libro Blanco sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo de Delors, publicado en 1993, que, por lo menos vinculaba los problemas de crecimiento y competitividad con el del empleo, intentando proporcionar algunas vías de mejora de este último, aunque fuese en unas líneas tan tímidas y, al mismo tiempo, tan 'estadounidenses' que no dieron mucho resultado, como se puede comprobar observando la evolución del empleo en los noventa. En torno a las recomendaciones del Libro Blanco se puso también mucho énfasis en cambiar las políticas de apoyo a los parados – que se bautizaron como políticas pasivas- por políticas de formación y preparación para el empleo de los parados, además de ayudas directas a las empresas para proporcionarles incentivos para la creación de empleo, denominadas 'políticas activas'.

²⁶ No hay que creer que el modelo neoliberal supone la disminución del papel del estado. En ningún momento este disminuye- véase la trayectoria del gasto público en los países de la Unión-, sino que se reestructura hacia la disminución de su política social y el traslado del apoyo a los intereses económicos de los grandes conglomerados internacionales en los espacios estatales respectivos.

²⁷ El prestar atención a otros elementos no quiere decir que varía esta primera parte, como lo muestra la polémica existente en 2004 acerca de la necesidad de seguir cumpliendo o no el Pacto de Estabilidad. Aunque es obvio que a pesar del debate motivado por el flagrante incumplimiento de Francia y Alemania y las manifestaciones formales sobre la necesidad de su cumplimiento dicho Pacto es ya una figura del pasado. La tozuda realidad ha venido a dar la razón a los pocos que lo criticamos desde el principio.

forzar a conceder cierta atención a unos aspectos y en una dirección, radicalmente distinta de su proyecto básico. En los noventa, especialmente en su segundo lustro, aparece públicamente una posición social más activa en el ámbito político y social por parte de sectores minoritarios, pero significativos de la población. Por un lado, aparecen a nivel mundial ante la opinión pública nuevas formas de expresión de los movimientos sociales que van a plantear muy abiertamente la enorme insatisfacción que sienten con este sistema: Chiapas en 1994, Seattle en 1995 y tras ellos las protestas de Génova, Barcelona... Más importante todavía, frente a la resignada aceptación de los dirigentes políticos y sociales tradicionales, muchos de quienes integran estos movimientos manifiestan no sólo la disconformidad con la situación actual y pretenden un capitalismo con rostro humano, sino que afirman que el capitalismo y 'el rostro humano' no son compatibles y que el capitalismo no es el sistema más adecuado para la organización social. Se quiebra el pensamiento único por el que se consideraba que el capitalismo era el único sistema posible y se había llegado al fin de la historia.

Simultáneamente, en la UE empieza a manifestarse la alarma y la insatisfacción por el alto paro existente²⁸. Las clases populares comienzan a poner en cuestión la experiencia europea que no parece aportarles los beneficios prometidos. Ya la ratificación del Tratado de Maastricht se encontró con dificultades imprevistas: negativa danesa, ratificación por el mínimo margen en Francia, euroescepticismo generalizado... y fueron apareciendo otras expresiones menos institucionales: marcha de parados, manifestaciones, protestas. La inquietud que ya motivó el Libro Blanco de Delors de 1993, aumentó sensiblemente durante el resto de los noventa y junto al 'déficit democrático' que se constataba desde hacía muchos años, llevó a hacer referencia, en las propias instancias de la Comunidad, a 'la falta de cohesión social'²⁹. La persistencia del paro y la generalización del euroescepticismo, junto al inicio de la puesta en cuestión de los logros de la globalización, llevará a la propia UE a plantearse la necesidad de responder a ambos y legitimar la política comunitaria (Véase el Informe Pintasilgo, 1996, por ejemplo).

En 1997, en la Cumbre de Amsterdam se plantea el problema del empleo y se decide dedicar una Cumbre específicamente a este tema, que tuvo lugar en Luxemburgo el mismo año. En la Cumbre de Luxemburgo se acepta la necesidad

²⁸ Es interesante constatar que la conexión entre los movimientos sociales de la primera línea, y las inquietudes manifestadas ante la UE ante el paro y la política comunitaria ha sido y es todavía bastante débil. Sólo en las marchas de parados y en las últimas cumbres europeas de Florencia y París han convergido, parcialmente, ambas dinámicas, pero el tema europeo no atrae demasiada atención e interés en la mayoría de movimientos sociales y sigue sin ser prioritario. Sorprendentemente la UE no ha suscitado el intenso rechazo que han supuesto, por ejemplo, las grandes instituciones internacionales como el FMI, el Banco Mundial y la OMC, ni se vincula estrechamente la repulsa del capitalismo de los primeros con las protestas por el paro de los segundos. No es tema sencillo. ¿Podría la respuesta estar relacionada, por un lado, con la habilidad de la institución europea para presentarse como portadora de una significativa política social, frente a Estados Unidos, por ejemplo, o, en otra línea, con la falta absoluta de esperanza e interés de los críticos antisistema en instituciones como la Unión? ¿Necesitaremos una buena tesis doctoral para estudiarlo?

²⁹ Haría falta todavía, por lo menos otra muy buena tesis doctoral para analizar los significados reales de los eufemismos que se utilizan en las instancias políticas y sociales para referirse a la problemática social y a las posiciones de los diversos agentes sociales frente a la misma. Por supuesto que el uso de las palabras no es casual, sino profundamente estudiado y utilizado muy intencionadamente.

de hacer algo respecto a la precaria situación del empleo y la UE establece lo que considera deben de ser las líneas directivas de su política de empleo que giran en torno a cuatro ejes: empleabilidad, adaptabilidad, espíritu emprendedor y la igualdad de género. A partir de esta Cumbre, asimismo, requerirá a los estados miembro que presenten a la Unión 'Programas Nacionales de Acción por el empleo' anuales que transcurran por dichos ejes, que las autoridades de la Unión habrán de aprobar. Se inicia así lo que denomino segundo movimiento en la política de la UE, con el que, por un lado, se trata de responder (que no de resolver) a la insatisfacción motivada por el alto índice de paro y la situación laboral, de legitimar la UE, mientras que, como veremos, se establece un nuevo frente de ataque a los derechos sociales de las poblaciones europeas dirigidos a la privatización del Estado del Bienestar.

Detengámonos primero en dos aspectos fundamentales de esta política de empleo: nótese que los ejes establecidos, excepto el correspondiente a la política de género, son aspectos que implican que sean los propios trabajadores quienes mejoren su capacidad en los aspectos señalados. No se trata de crear empleo, de generar nuevos puestos de trabajo, sino de hacer que los trabajadores adquieran características que los hagan más fácilmente empleables. No es difícil reconocer aquí una aceptación de los valores neoliberales de que cada uno es responsable de su propia suerte: si sólo los trabajadores fuesen más 'adaptables' o tuvieran más 'empresariabilidad', (sin definir mucho lo que esto significa) no habría tantos parados. Se añade el insulto a la injuria, pues si ellos estuvieran 'mejor adaptados' no existiría el problema...

Segundo, la preocupación comunitaria por el empleo no traspasa las fronteras de los estados miembro. En otras palabras, la UE expresa su inquietud por el paro y urge a los estados que tomen medidas acerca del mismo, pero directamente no hará absolutamente nada. No se establece la más mínima medida activa comunitaria al respecto, ni se plantea siquiera una coordinación de medidas a favor del empleo, y menos todavía se proporciona ayuda financiera alguna para ello. Nos encontramos aquí con una característica importante de la política social de la UE sobre la que volveremos más adelante.

Se ha realizado un gran esfuerzo para convencer a la opinión pública que la UE tiene ahora una política de empleo y se preocupa por la creación de puestos de trabajo, de la pobreza y la exclusión. El hecho de que, gracias a la reactivación económica, el desempleo disminuyera durante la década de los 90 y principios de los 2000 se atribuyó al éxito de la nueva política. Pero el paro y la precariedad laboral no disminuyen, como lo muestra el gráfico 2.

Con estas 'medidas' la situación no mejoró mucho, el paro se mantenía en torno al 9% en 2000 y la insatisfacción era creciente (recuérdese la reunión de Génova de los movimientos sociales, con sus dramáticas consecuencias debidas a la feroz represión de Berlusconi). En la Cumbre de Lisboa de 2000 se planteó de nuevo la necesidad de mejorar la situación del empleo y, ¡o sorpresa! se recuperó la expresión de 'pleno empleo' como objetivo comunitario, lo que podría considerarse como un paso positivo. En Lisboa parece que los dirigentes de la

Unión atravesaban una fase optimista: no sólo fijaron el objetivo de convertir la Unión en 'la economía más competitiva del mundo' para el año 2010, sino que establecieron para el mismo año objetivos cuantitativos para las tasas de actividad de los trabajadores: 70% para los hombres y 60% para las mujeres. Sin embargo, esta aparente posición progresista venía acompañada de elementos de carácter completamente inverso: primero, este empleo parece ser menos que "pleno" ya que ignora la mayoría de los contenidos que han caracterizado al concepto de "pleno empleo" –salarios dignos, seguridad social y libertad personal– que se van limitando cada vez más o son totalmente abandonados por la desregulación y la flexibilidad³⁰. Además, la política salarial recomendada consiste en aumentos salariales por debajo de la productividad – las tasas de aumento salarial fueron menores del 1% anual-, lo cual frente a los incrementos constantes de los beneficios, implica una creciente desigualdad.

En los Planes de Empleo presentados por los estados miembros y aprobados por la UE, el "pleno" empleo se consigue con bajos salarios, más empleo ocasional, temporal y trabajo a tiempo parcial no voluntario, trabajos precarios y una fuerte presión sobre los desempleados para que acepten cualquier tipo de actividad que les sea ofrecida. Estas actividades –a las que me resisto a llamar empleos– favorecen la competitividad global pero no parecen mejorar las condiciones de los trabajadores, de los que buscan empleo y de los parados. Asimismo, la educación de la fuerza de trabajo se presenta como la panacea, ignorando que muchos trabajadores altamente cualificados están sin trabajo y que incluso los trabajadores altamente cualificados necesitan empleos para poder trabajar. "Las Orientaciones para el Empleo 2001" introdujeron algunos cambios que podrían ser positivos, como la consideración de algunos aspectos sociales y el énfasis en la formación continua, pero la naturaleza del empleo no parece cambiar ya que se mantiene el énfasis en la flexibilidad, que sólo significa mayor precariedad. Cualquier tipo de trabajo se considera un privilegio y los trabajadores empleados deberían sentirse agradecidos por su suerte. Preguntarse por las condiciones o la calidad de los trabajos ha pasado a ser considerado como una extraña idiosincrasia e incluso da lugar a sospechas. La producción competitiva y el crecimiento son los objetivos principales y el empleo es visto como un instrumento para conseguirlos en lugar de ser el crecimiento un instrumento para mejorar el empleo y el bienestar.

Además, el análisis de la UE respecto a las altas cifras de paro no sólo se apoyaba, como hemos visto en la Cumbre de Luxemburgo, en la falta de adecuación de los trabajadores para el empleo, sino que desde la Cumbre de Viena de 1998 se dará un paso más- muy grave- en la misma dirección. Las autoridades comunitarias considerarán que las razones del desempleo no se encuentran en la

³⁰ El incremento de las tasas de participación en el mercado laboral por sí sólo no es un bien que pueda valorarse al margen de la manera cómo se ha promovido dicha participación o la calidad del empleo que se consigue. La participación que se promueve reduciendo los niveles de protección social, reglas de acceso más duras a los subsidios de desempleo o el sacrificio de las condiciones de trabajo establecidas representa una auténtica amenaza para los modelos sociales europeos.

falta de puestos de trabajo, sino en la falta de interés de los parados para aceptar las ofertas de trabajo existentes debido a las altas prestaciones de desempleo, concluyendo que una de las causas importantes del paro es que el estado del bienestar proporciona a los parados beneficios excesivos que les desmotivan para la búsqueda de empleo. Lo que lleva a las instituciones a impulsar lo que denominan 'un estado del bienestar dinamizador', es decir, a ser más exigentes a la hora de conceder las ayudas a los parados. Toman de los programas de Clinton la idea de exigir a los parados que acepten cualquier tipo de trabajo que se les ofrezca y que estén dispuestos a viajar extensamente para acudir cotidianamente al trabajo; sólo si aun cumpliendo tales requisitos continúan parados, tendrán derecho al subsidio. Se convierte el 'welfare' (bienestar) en 'workfare' (obligación de trabajar) en una versión actualizada de lo que suponían los trabajos forzados. No se modifican las prescripciones de la política de empleo de la Cumbre de Luxemburgo sino que se supone que con la presión que ejercerá el 'workfare' aumentará el número de empleados, al tiempo que se acepta que las estadísticas consideren como 'empleada' a cualquier persona que la semana anterior a la encuesta que sirve de cómputo para el paro haya trabajado por lo menos una hora. En este marco, la racionalidad central para la intervención acerca del paro a largo plazo es convertir un grupo no competitivo de trabajadores en una fuerza disciplinaria real para la formación de salarios....Tras cierto periodo de recepción "pasiva" de subsidios, estos trabajadores deben ser "activados", es decir, exigirles que acepten trabajo de cualquier tipo, incluso empleos subsidiados o formación profesional en los términos establecidos por las autoridades. Se reconoce y se presenta como una ventaja de este enfoque que llevara a algunos parados que no quieran someterse a esta disciplina reforzada, simplemente a desaparecer de las listas de los parados sin derecho al subsidio. Los 'progresistas' planteamientos de Lisboa quedan así no sólo neutralizados sino que endurecen la suerte de muchos parados³¹ y, al mismo tiempo, comienzan a poner en cuestión los derechos de los trabajadores ante el estado del bienestar. ¿Es posible dudar del acentuado carácter neoliberal de la política comunitaria?

La política social

Todavía nos falta considerar otra faceta de la política comunitaria, la referente a la política social, es decir, estrictamente a la que se incluye en la consideración del Estado del Bienestar³². Aunque el Tratado de la UE considera la cohesión económica y social como un objetivo explícito, y establece que la Unión tiene como objetivo disminuir las diferencias en el desarrollo de las diferentes

³¹ No tenemos datos para la UE al respecto, pero se sabe que las disposiciones similares que Clinton tomo anteriormente supusieron la disminución de dos millones y medio de trabajadores de las listas de parados, sobre todo de trabajadoras, madres de familias monoparentales. No tanto porque lograron un empleo, sino porque al no poder cumplir las condiciones que se les imponían para estar integradas en las mismas, fueron eliminadas.

³² A menudo se considera la política de empleo y laboral como parte de la política social, y no parece haber inconveniente para que así sea. No obstante, las características de ambas políticas conducen cada vez más a separarlas para su estudio. En este artículo se ha optado por esta segunda línea y consideramos separadas ambas políticas.

regiones para conseguir un desarrollo armonioso en toda la Unión, la UE no tiene una política social propia, sino sólo en cuanto se refiere a los Fondos Estructurales europeos. Como es sabido, el Fondo Social Europeo (FSE) y el Fondo Regional (FEDER) fueron establecidos en los setenta y reformados en los noventa, desde cuando, junto con el Fondo de Orientación Agrícola (FEOGA, Orientación), constituyen los llamados Fondos Estructurales de la Unión, cuya importe ha venido creciendo desde un nivel muy bajo, alcanzando en la actualidad un tercio del total del presupuesto de la Unión³³. El Fondo Social está dedicado principalmente a subsidiar gastos de educación y formación profesional de los trabajadores, y los Fondos Regionales a planes de desarrollo regional, muy a menudo dedicados a incrementar la capacidad productiva de pequeñas empresas, desarrollo rural y provisión de infraestructuras y transporte. Son, por lo tanto, más políticas de empleo y desarrollo local que de política social propiamente dicha. Además, en 1992, después del TM se establecieron los Fondos de Cohesión para compensar las consecuencias negativas del Tratado, siendo los países del sur los principales beneficiarios, especialmente España (se beneficia del 50% de este Fondo). Todo el resto de la política social se deja, explícitamente en manos de los estados miembros.

Hasta el Tratado de Amsterdam (1997) no se establecieron otras políticas sociales específicas. Se consideraba que las áreas que constituían la parte social de la Unión estaban incluidas en otros capítulos como la Ley del Mercado Interior que aseguraba la libre circulación de personas, la no discriminación entre los ciudadanos de la Unión, mejorando la seguridad y la salud en el trabajo, y garantizando la igualdad de oportunidades; también había medidas para mejorar la cooperación transfronteriza entre los estados miembros en educación y otros servicios sociales. En 1989 para evitar el dumping social los gobiernos miembros, excepto el Reino Unido, firmaron la Carta de Derechos Sociales de los Trabajadores, pero no fue incluida en ningún tratado. Se puede afirmar que la política social es el patito feo de la unión.

Finalmente, en la Cumbre de Niza se aprobó con gran publicidad el capítulo de los derechos fundamentales presumiblemente como un primer paso hacia una Constitución Europea. De acuerdo con las autoridades europeas su objetivo era intentar aproximar el proyecto europeo a los ciudadanos de los estados miembros, pero no incluye el derecho al trabajo, o a un salario justo, o a una pensión o a una renta mínima a pesar de que estos derechos están presentes en las leyes de algunos estados miembros. Es un capítulo con derechos fundamentales pero sin derechos sociales. En la cumbre de Niza según la mayoría de los observadores se dieron escasos intentos de mejorar verdaderamente los aspectos sociales.

Por el contrario, en este segundo movimiento de la política europea al que nos hemos referido, va a ir ocupando espacios crecientes el interés por la "modernización del Estado del Bienestar". Es sabido que frente a las políticas de otras áreas ricas, como Estados Unidos, la Unión Europea presenta como uno de sus

³³ Lo que no estaría mal, si no fuera por el limitado volumen total del presupuesto.

aspectos más positivos para la población la existencia de un amplio sistema de derechos sociales que algunos denominan 'el modelo social europeo'. Estos derechos, fruto de una ya larga historia en la que se combinan reivindicaciones sociales con el interés del sistema capitalista de asegurarse la demanda agregada necesaria y la paz social imprescindible para enfrentar con éxito el atractivo que en su día suponía el sistema del socialismo real, constituye actualmente uno de los activos sociales más importantes de las poblaciones europeas. Pues bien, bajo la supuesta necesidad de adecuar el estado del bienestar a las condiciones de la economía y la competitividad global se ha fijado el objetivo de 'modernizar el estado del bienestar', contra la que nada tendríamos que objetar si no fuera esta expresión un eufemismo más para señalar el recorte y la privatización de los derechos sociales.

El planteamiento de fondo parece residir en los siguientes elementos:

Es sabido que en el modelo de competitividad global, las grandes empresas transnacionales organizan la producción y las finanzas en y para todo el mundo para la obtención de su propio beneficio. Se argumenta que a través del mecanismo del "libre" mercado se consigue el mayor beneficio posible y la mejor asignación de recursos y que los beneficios de estos capitales desparramarán el bienestar hacia el conjunto de la población. No son necesarias las provisiones colectivas de derechos sociales. Por lo que respecto a los mismos, supone:

1. La política social se ve exclusivamente como un coste que, como todos los gastos "innecesarios" tiene que ser eliminado, o disminuido muy sustancialmente, para ser capaces de competir globalmente.

2º La política social puede ser un buen instrumento para controlar la fuerza de trabajo. A medida que el mercado de trabajo se precariza y el paro y la pobreza son una amenaza real para una parte significativa de la población trabajadora, la necesidad de confiar en los servicios públicos estatales crece. Pero la provisión de servicios públicos puede vincularse con el "buen comportamiento" de los trabajadores. Tanto en el propio mercado de trabajo, donde "el trabajador rebelde" corre serios riesgos de perder su empleo y con él el derecho a disfrutar de los servicios públicos (por ejemplo, el subsidio de desempleo sólo dura un tiempo, los empleos ocasionales no tienen cobertura social) como y especialmente para los más débiles, porque se llevan a cabo mecanismos como el trabajo forzado, el control de beneficios e ingresos, etc. Ya hemos señalado el giro que ha tomado el apoyo a los parados desde la Cumbre de Lisboa.

3º Probablemente el más relevante ahora, el capital, en su permanente e inacabada necesidad de expansión, siempre busca nuevos ámbitos donde obtener beneficios. Dado que en los países centrales, una importante parte de la población puede pagar por los servicios ahora proporcionados por el sector público, los capitales están ansiosos por absorber estos fondos y explotarlos en su beneficio. La priva-

tización de los servicios sociales públicos supone una amplia posibilidad de expansión para capital privado.

Es este marco, la política de debilitar los derechos de los ciudadanos al estado del bienestar, disminuyendo simultáneamente el coste del estado del bienestar y facilitando que el aprovisionamiento de esos mismos o parecidos derechos a quienes pueden pagar privadamente por ellos se realice desde la órbita privada, se presenta como una estrategia muy lógica para el capitalismo del siglo XXI. ‘La modernización del estado del bienestar’ esta servida.

La UE ha asumido plenamente dicha estrategia. Con el argumento, por un lado, que el PEC limita fuertemente la posibilidad de incurrir en déficits públicos, por otro, que los costes sociales crecen proporcionalmente más que la riqueza y las rentas generadas, especialmente en sanidad y pensiones, y, finalmente, que se prevé que estos costes crezcan todavía más en el futuro debido al envejecimiento de la población, se concluye que estamos en el umbral de ‘una crisis de la seguridad social’ y se plantea su ‘modernización’, lo que traducido al castellano paladino significa que se han de reducir las prestaciones y privatizar los servicios sociales y los servicios públicos.

En la UE se esta avanzando firmemente en esta línea. Ya hemos comentado sobre las prestaciones al desempleo, pero, además, se recomienda con viveza la austeridad, cuando no los recortes en sanidad, asistencia social, y todo otro tipo de gasto social. Y muy particularmente en el caso de las pensiones públicas, siguiendo las orientaciones originalmente emanadas del Banco Mundial (BM 1994) y que la UE ha hecho suyas, esta impulsando a los países miembro a recortar de diversas formas las prestaciones de las pensiones públicas y a estimular fuertemente el desarrollo de sistemas de pensiones privadas. ‘Se requiere un enfoque más comprensivo que revierta la tendencia hacia las jubilaciones avanzadas; una reducción más rápida de la deuda pública con el fin de utilizar los intereses ahorrados en el apoyo a las pensiones y la asistencia sanitaria; y continuar las reformas de las pensiones en los Estados Miembros, que permitan a los esquemas de pensión privados aprovechar todas las ventajas del mercado interno’ (Comisión Europea 2001)³⁴.

Es decir, la política de empleo de la UE desde los años noventa, bajo una retórica de apoyo al ‘modelo social europeo’ esta impulsando con fuerza una línea de flexibilidad laboral, de aumentos salariales por debajo de la productividad y de disminución de las prestaciones de desempleo para que los trabajadores se vean motivados a aceptar cualquier tipo de trabajo o actividad, por precario que sea. Además, la política social recomienda el recorte de todo tipo de prestaciones sociales y estimula la privatización de los servicios de la Seguridad Social.

³⁴ Actualmente existe ya una amplia bibliografía sobre este tema. Para una revisión de la misma más amplia que estas líneas pero también esquemática véase el trabajo Etxezarreta M., (2004) así como la bibliografía allí señalada. Respecto al sistema de pensiones en España, además del trabajo pionero editado por J. Torres (1996) se han publicado recientemente dos trabajos de interés : Zubiri (2002) y Serrano F. et al (2004).

Añádase a ello una visión extremadamente restringida de las posibilidades de los estados de mantener los servicios públicos³⁵ como tales, y la aceptación de amplias posibilidades de proceder a su privatización que se presentan en el Libro Verde de 2003³⁶, y tendremos una visión realista de la posición de la UE respecto a los aspectos sociales, a pesar de toda una amplia retórica acerca de la deseabilidad de la cohesión social.

Es necesario destacar todavía otro aspecto respecto de la política social de la Unión. Se refiere a la ausencia de una política social propia de la Unión, a la que nos hemos referido al principio de este punto, y a la asimetría que la misma plantea respecto a la política económica, crecientemente centralizada. Mientras que desde los noventa la UE establece y asume los principales instrumentos de política económica, deja a la responsabilidad de los estados miembros, la política social. Básicamente, puede afirmarse que la política social de la UE se deja bajo la responsabilidad de los estados miembros y que el eje central del 'modelo social europeo' está constituido por una red de sistemas de seguridad social de los distintos países³⁷. Está claro que "En la mayor parte de los análisis de la integración europea, se reconoce que a política social es principalmente un área de competencia nacional y que si hay alguna influencia de la UE es principalmente indirecta y/o debida a la integración negativa"³⁸. Muchos comentaristas críticos se fijan precisamente en la pobre dimensión social de la UE, la falta de ambición de intervención efectiva en la esfera de las relaciones industriales y la protección social que impide cualquier compensación a nivel de la UE quedándose voluntariamente sin capacidad para resolver problemas de los estados miembro. La doctrina oficial lo justifica señalando que la política social permanece en manos de los estados porque las características nacionales y la profunda integración de los sistemas sociales en los rasgos nacionales aconsejan que se mantenga la política social descentralizada³⁹.

³⁵ Servicios esenciales como suministro de aguas y electricidad, disposición de residuos, limpieza de las áreas públicas. En España el agua y la electricidad están privatizadas desde hace muchos años, no así en otros estados. En conjunto las disposiciones recientes de la UE, apoyándose en la OMC, facilitan ampliamente la privatización, también, de estos servicios.

³⁶ Se acepta que dichos servicios pueden seguir existiendo sobre una base pública pero sólo en la medida en que no abarquen a las actividades transfronterizas y no afecten a las empresas. Dado que la competencia se refiere a todo tipo de empresas, todos los servicios públicos suministrados por empresas (ya sean públicas o privadas) deben someterse también a la competencia. A pesar de que la administración pública de cada país puede exceptuar a algunas iniciativas de dicha norma, estas excepciones tienen que ser justificadas y serán sometidas a una vigilancia y escrutinio continuos por parte de las direcciones de la competencia y del mercado interno de la Comisión. El objetivo de dicho escrutinio es acabar con el carácter excepcional de dichos servicios que ahora se les ha atribuido y transferirlos al área de la competencia.

³⁷ Ello no implica que no existen algunos elementos específicos de política social a nivel central. Ya hemos mencionado anteriormente los Fondos Estructurales que no constituyen una política social propiamente dicha, y que además son cofinanciadas y ejecutadas por los estados miembro, y también que existen también algunas políticas de igualdad de género, seguridad en el trabajo, calidad del empleo y algunas otras provisiones establecidas en el Acta Única, pero son sólo una parte reducida de la política social de la UE. Respecto a la política de Empleo que hemos señalado, en todos los casos son recomendaciones y prescripciones que mantienen la política de empleo bajo la responsabilidad de los estados miembro.

³⁸ La Porte C. & P. Pochet, 2002, *Building Social Europe through the Open Method of Coordination*. P.I.E. Peter Land, Brussels, p. 223.

³⁹ Lo que sería una razón aparentemente sensata, si no fuera porque al mismo tiempo se han unificado once monedas distintas, que es un elemento también fuertemente integrado en elementos nacionales. Y uno de los símbolos más importantes de la soberanía nacional.

En una palabra: la política redistributiva de la UE a nivel central es extremadamente débil. La pobreza, exclusión, desigualdad y otros problemas sociales no son considerados como una cuestión de la Unión, siendo el mínimo coste social para aumentar la competitividad el principal objetivo. La UE ha ido absorbiendo la política económica, pero rehúsa decididamente hacerse cargo de las consecuencias sociales negativas de la misma. Al dejar la política social en manos de los estados miembros, traslada hacia ellos la corrección de las consecuencias sociales negativas de su política económica.

La ampliación de la Unión

No se me oculta que, por su magnitud, habría de decir algo acerca del proceso de ampliación de la UE de 15 a 25 miembros. Sólo mencionaré algunos puntos muy brevemente: a) la sorprendentemente rápida aceptación de la integración de unos países con unas condiciones económicas muy por debajo incluso de los países más pobres de la Unión a 15, que llevan a preguntarse si la misma no estará más impulsada por el deseo de garantizarse un mercado, un ámbito de inversión y un espacio económico de producción que por una genuina integración de las economías⁴⁰; b) la dureza de esta integración para los países candidatos, a los que se les ha obligado a aceptar previamente, íntegro, todo 'el acervo comunitario' (20.000 normas obligatorias), al mismo tiempo que se les reducen las prestaciones de la PAC al 25%, se les obliga a pagar íntegro el monto total de sus contribuciones como estados miembros, se establecen fuertes controles y un periodo de transición para el movimiento de personas; c) el modelo neoliberal de la UE resulta reforzado con la integración de estos países que ya lo estaban llevando a la práctica de forma muy acusada debido a la imposición del Banco Mundial durante el periodo de transición de sus economías al capitalismo; y, d) que todo ello se pretende realizar, por primera vez en la historia de las ampliaciones de la Unión, sin alterar el presupuesto de la Unión, ya fijado hasta 2013 y que en esta fecha se pretende reducir al 1,1%. Lo que pone claramente en evidencia que no se pretende ayudarles mucho a solventar los graves problemas que tienen sus economías. La decidida voluntad de no alterar el presupuesto comunitario, implica que el coste de la ampliación habrá de cubrirse reajustando los gastos actuales (siendo uno de los principales candidatos para ello los Fondos de Cohesión que actualmente se proporcionan principalmente a España). Y que todo el proceso se gestiona a modo de una competencia entre los nuevos países miembro y los comunitarios anteriores más pobres, que perderán parte de sus ayudas a favor de los recién llegados, además del temor que se ha generado de que los nuevos territorios favorecerán las deslocalizaciones empresariales a causa del fuerte diferencial salarial y otras condiciones existentes para favorecer la inversión productiva. No parece que el trato que reciben ni unos ni otros sea muy generoso y que la solidaridad internacional sea una de las características del proceso. Menos

⁴⁰ Incluso para contraponer la presencia europea a la creciente influencia de Estados Unidos en el área.

todavía si precisamente es en el periodo en torno a la integración que se va a plantear la Constitución, que de formas bastante sofisticadas, va a sancionar la UE a múltiples velocidades. No es extraño que, a pesar del entusiasmo de sus dirigentes, las poblaciones de estos países hayan mostrado tan fuerte escepticismo en las primeras elecciones europeas en las que podían participar.

La UE en el mundo

Siquiera muy brevemente quiero hacer referencia al papel de la UE en la sociedad global.

La política europea tiende a presentarse como si hiciese un cierto contrapecho 'humanitario' a la política más agresiva de Estados Unidos, como si el modelo europeo de economías de mercado fuese más sensible a los aspectos sociales que el estadounidense. Probablemente es así, pero no es posible olvidar la construcción de la 'Europa fortaleza', su durísima actitud ante los inmigrantes, los acuerdos de Schengen o su participación en las guerras de la antigua Yugoslavia. Juzgada en sus propios méritos su actuación deja mucho que desear. Para abreviar voy a limitarme a tomar algunos párrafos de un informe que la Sociedad Internacional para el Desarrollo realizó acerca del papel global de la Unión Europea⁴¹, que nos parece resume adecuadamente el balance que puede hacerse del papel de la UE en el exterior. A pesar del lenguaje ambiguo y matizado que utilizan estas instituciones la evaluación que se presenta no ofrece lugar a dudas:

El informe repasa el papel de la UE en la estructura institucional y en la economía global, su impacto en el medioambiente, en las políticas y sociedades nacionales y en los problemas generales del mundo. En todos ellos, sin excepción el dictamen es negativo. A modo de ejemplo señalamos la evaluación que en el informe realiza del papel en el medio ambiente, sobre lo que dice: 'La UE en su conjunto vive bien por encima de lo que sería una justa participación de su espacio ambiental. Consume demasiados recursos y genera demasiada polución. A pesar de que la UE tomó una postura relativamente progresista en las negociaciones internacionales sobre el medio ambiente, están muy lejos de lo que sería necesario. Tampoco la UE ha tomado una posición responsable para gestionar el impacto de las ETN en las negociaciones sobre etiquetaje, en su política pesquera, o en la reorientación de los modelos de desarrollo hacia el desarrollo sostenible. El resultado general es particularmente negativo.' El informe insiste también en el impacto particularmente negativo de la PAC y otras muchas políticas en todos los ámbitos que hemos mencionado, para presentar como evaluación general: 'El proceso actual de integración europea esta contribuyendo a la ampliación de la diferencia entre la realidad de la globalización y la capacidad de los ciudadanos y de las naciones de gobernar este proceso de globalización. En lugar de construir una UE capaz de jugar un papel global responsable y constructivo, impone en otros el coste de sus éxitos económicos, siendo al mismo tiempo inca-

⁴¹ SID, 2001. The European Union facing global responsibility. Summary and Main conclusions. (Resumen del Informe completo). Roma.

paz de catalizar la voluntad política para lograr el poder político sobre poderosas organizaciones globales como el Banco Mundial, el FMI y las empresas transnacionales. En resumen se construye una UE globalmente irresponsable: irresponsable porque las acciones de los actores basados en la UE debilitan la búsqueda de la justicia social en otros lugares, a nivel local, nacional y global; irresponsable porque la UE y sus estados miembro no contribuyen efectivamente a enfrenar algunos de los problemas más urgentes del mundo' (SID, 2001).

No podía ser de otra manera. Al asumir la estrategia de competitividad global bajo la égida de los mercados, la UE forma parte activa de la estrategia de los grandes poderes mundiales, de los cuales forma parte. En ocasiones, se hace referencia a la globalización como si fuera el resultado indeseado de leyes económicas inevitables, sin inquirir donde las mismas tienen su origen y la razón de su actuación. Pero las grandes empresas y capitales financieros de la UE constituyen por su propia voluntad uno de los agentes activos más relevantes que conforman la economía mundial. La UE no es una víctima inocente de algo etéreo llamado globalización que obliga a los poderes políticos a actuar de una determinada manera. Por el contrario, son los grandes negocios de la UE, y su relación de convivencia, rivalidad, colaboración y competencia con los demás grandes negocios del mundo entero los agentes que impulsan la dinámica de la economía mundial actual. Por eso no es válido contemplar a la UE como el resultado de fuerzas ajenas, sino como parte activa y bastante autónoma de su propia realidad y de la economía mundial. La UE no es sólo responsable de lo que ocurre dentro de sus amplios límites, sino es también un significativo elemento de la estrategia global actual.

Algunos comentarios al texto ‘constitucional’

Este avance permanente hacia una economía de competitividad global se ha reforzado y consolidado grandemente con la ‘Constitución’⁴² que los líderes europeos no tuvieron ningún empacho en aprobar con entusiasmo y triunfalismo, tan sólo quince días después de que las poblaciones europeas hubieran mostrado su rechazo al rito electoral. La Constitución que ha sido aprobada y aguarda ahora su ratificación presenta, una vez más, una fuerte discrepancia entre la retórica y la voluntad de llevarla a cabo. No podemos detenernos aquí en un análisis como el que esta Constitución requiere, pero tampoco podemos eludir decir alguna cosa al respecto.

A pesar de que el texto constitucional contiene algunos elementos progresistas, éstos son muy insuficientes, en primer lugar en relación con el carácter democrático de las instituciones y los procesos de toma de decisiones, y, en segundo lugar, en el área de las políticas económicas y sociales.

Se encuentran algunos elementos estimulantes con formulaciones positivas y progresistas respecto a los Objetivos de la Unión en la Parte I – se incrementa

⁴² Es sabido que no constituye una Constitución propiamente dicha, pero como tal se ha presentado ante la opinión pública y manifestado su aprobación. Así que utilizaremos el término de la misma forma.

el número de decisiones que exigen una mayoría cualificada en el Consejo, aumenta en más del doble el número de decisiones que exigen la codecisión del Parlamento y éste alcanza dicho poder de codecisión sobre todos los capítulos del presupuesto...-, y en la Parte II se ha incluido la Carta de Derechos Fundamentales. No obstante, en la Parte III, no se les da ninguna expresión concreta para su desarrollo, lo que muestra la muy limitada atención concedida a los aspectos sociales.

El déficit democrático básico permanece, en el sentido que el Parlamento Europeo sigue careciendo de los dos poderes fundamentales de cualquier parlamento democrático: No tiene el derecho de iniciar ninguna legislación en la UE, ni tiene el derecho de elegir el Presidente de la Comisión Europea (CE), ya que a pesar de que formalmente el Parlamento le elige, en realidad es el Consejo Europeo el que propone su candidato y el Parlamento sólo puede aceptar o rechazar dicha propuesta. Se argumenta que ello se establece para evitar 'la politización' de la Comisión Europea, cuando una Constitución democrática, no sólo no debería intentar evitar cualquier "politización" de la Comisión Europea, sino expresarla plenamente ya que otra actuación significa un desprecio continuado, o como mínimo de desconfianza hacia todas las estructuras y procedimientos democráticos (tratándose de un fenómeno que la UE critica acertadamente cuando se produce en otros países del mundo). Por otra parte, el mecanismo de toma de decisiones que se ha establecido viene a sancionar, de facto, una Unión Europea a varias velocidades (aspecto que era de prever pues era difícil esperar una distribución equitativa del poder entre poderes tan dispares).

Respecto al modelo económico, político y social, es valioso que se mantengan como objetivos de la UE el "desarrollo sostenible" y "un alto nivel de protección y mejora de la calidad del medio ambiente" basados "en un crecimiento equilibrado" (en vez de decir simplemente "crecimiento no inflacionario" como en el actual Tratado), y también los objetivos de "igualdad entre mujeres y hombres" y "pleno empleo y progreso social", a pesar de que debería especificarse mucho más el concepto de "pleno empleo" en relación a la calidad del trabajo.

A pesar de estos elementos positivos, persiste un fuerte y peligroso desequilibrio entre el peso que se concede al principio de 'una economía de mercado abierta y de libre competencia' por una parte, frente a la provisión de políticas democráticas que sirvan al interés público, incluyendo la provisión de bienes y servicios públicos por otra: Mientras el primer elemento se constituye en la regla fundamental de la integración, el segundo, a pesar de su reconocimiento, juega un papel claramente inferior y subordinado. Este desequilibrio es injustificado e inaceptable. Supone consolidar el protagonismo de las grandes empresas transnacionales en detrimento de los derechos de la población.

Si bien es positivo que se recoja en la Parte II de la Constitución la Carta de los Derechos Fundamentales, no se ha hecho más que adoptar la ya existente, sin debatir para nada su contenido sino meramente si se integraba o no en la Consti-

tución. Es una Carta de Derechos Fundamentales que no recoge los derechos sociales, que sin embargo, existen ya en algunos de los países que hoy conforman la UE (es decir, que para ellos la Constitución es un claro retroceso)⁴³. Tampoco se incluye la Declaración de Derechos Humanos.

Por probablemente uno de los aspectos más criticables de esta Constitución consiste en el hecho que en la Parte III del proyecto no se da expresión y desarrollo concreto a las formulaciones positivas y progresistas que sobre objetivos se encuentran en la Parte I del mismo, sino que se produce una disociación total entre objetivos e instrumentos, mientras que, lo que es todavía más grave, el diseño anacrónico y peligroso de los Tratados de Maastricht y Ámsterdam permanece intacto, adquiriendo rango constitucional, contra la práctica política habitual⁴⁴.

La política económica se sitúa en el marco de una "economía de mercado abierta con libre competencia", la política de empleo se dirige a conseguir un "elevado nivel de empleo" en lugar del pleno empleo, y las OGPE mantienen su primacía sobre la Estrategia de Empleo Europea (EEE). No han variado en absoluto las muy restrictivas provisiones que conciernen al BCE y la prioridad que se concede a la estabilidad de precios, las normas sobre el déficit y los criterios de convergencia para la UEM, etc. no se alteran. Se abre la puerta a la posibilidad de privatizar los servicios públicos no lucrativos (arts. III.29 y 33) La posición del Parlamento Europeo en materias de gobierno socioeconómico es tan débil como antes: sólo tiene derecho a la "información" por lo que a las OGPE se refiere, y a "consulta" en la coordinación de la política social y de empleo... Y así sucesivamente. Añadamos a ello la creciente militarización de la Unión que se propone, y no se puede hacer más que concluir que esta constitución no representa ningún paso adelante hacia una Europa social.

Este proyecto consagra definitivamente dándole rango constitucional un modelo de política económica que ha tenido resultados negativos para las poblaciones europeas y sus condiciones de vida y bienestar y que está siendo cada vez más criticado desde prácticamente todas las instancias. ¿Quién y por qué tiene interés en aprobar esta Constitución? Es interesante que los poderes económicos y políticos están abiertamente a favor de esta Constitución mientras se expresa el más absoluto desinterés en la misma por parte de los intereses populares.

Lo grave de la Constitución Europea no es tanto lo que le falta, sino lo que

⁴³ 'La Constitución no presenta progresos hacia una Europa social. No es suficiente invocar como en el Art. I-2- los valores tradicionales burgueses-democráticos de la Revolución Francesa [¿o habríamos de decir del 'republicanismo, que es más moderno?'] –el respeto por la dignidad humana, la libertad, la democracia, la igualdad y el estado de derecho. Los principios del estado del bienestar- solidaridad y responsabilidad social- y el más reciente de la integridad ecológica del planeta tendrían también que incluirse en los valores básicos y los objetivos de una Unión moderna. Este no es el caso...Esta Constitución no es un paso adelante hacia una Europa social' (EE.EE. Memo 2003, 14. Paréntesis añadido).

⁴⁴ Por su propia naturaleza las medidas de política económica son transitorias y no deben incluirse en un documento de carácter constitucional. Son precisamente los economistas neoliberales más de derechas, como Friedman y Buchanan los que proponen incluir algunas medidas de política económica en la Constitución.

incorpora. Por eso no es posible añadirle algunos aspectos ‘sociales’ para convertirla en lo que queremos. Ratificar esta Constitución, que se propone sea de larga duración, es un obstáculo para avanzar hacia propuestas alternativas en el futuro. Si se pretende otra sociedad, sólo un No rotundo y tajante puede ser la respuesta a esta Constitución.

En conclusión

Aunque todavía hay muchos más aspectos que se podrían comentar, parece posible evaluar las consecuencias de la UE, especialmente las de la etapa que iniciada en los ochenta se prolonga hasta la actualidad.

Intentado evaluar la evolución de la Unión desde su propia óptica los resultados son ambiguos. No parece que haya tenido mucho éxito en sus objetivos manifiestos: La política económica y social que está practicando desde los setenta no ha logrado dinamizar su economía – al contrario, parece estar entre las razones de su estancamiento- ni generar un proyecto social que interese a las poblaciones europeas. El crecimiento es cada vez más débil -en noviembre del 2002 la previsión de crecimiento de la Comisión Europea para la Eurozona era del 1.8%, Fue revisado a la baja hasta el 1.0% en primavera del 2003 y corregido de nuevo a la baja hasta el 0.4% in octubre. Y todavía parece que incluso esta modesta cifra es demasiado optimista, ya que la productividad avanza muy poco y el aumento de cotización del euro amenaza su comercio exterior. En política macroeconómica la consecución de la estabilidad monetaria parece su gran logro, aunque es posible preguntarse si vale la pena el alto precio pagado por ella en bajo crecimiento y lento avance de la productividad, los países más potentes del área no cumplen las exigencias de política económica establecidos en el PEC, resquebrajando toda credibilidad y posibilidad de exigencia a otros países (no es que se haya renunciado –como debería hacerse- al PEC, sino que simplemente se ha roto y volverá a romperse en los próximos años a consecuencia de las peligrosas y desviadas políticas fiscales que la UE impone). Parece que el enfoque predominante basado en el mercado y la competencia han contribuido considerablemente al actual estancamiento y deprimida situación económica que, evidentemente, no es capaz de superar, y que se agravarán todavía más en una Unión ampliada.

No obstante, han desaparecido las fronteras y se ha consolidado un gran mercado único ahora con más de 400 millones de habitantes, que facilita grandemente el comercio continental y la operación de los capitales financieros. Las grandes empresas y negocios europeos han visto enormemente facilitada su operación. Con riesgos muy disminuidos ya que se ha logrado controlar la inflación y se opera con una moneda única. Parece que la UE ha sido una iniciativa muy favorable para los capitales europeos. Si se comparan los gráficos 1 a 3 el avance de los intereses del capital es evidente.

La UE con la implantación de la moneda única, la ampliación a los países del este y la Constitución parece haber cerrado un ciclo. En este momento, a nivel interno, parece que no tiene más objetivo que consolidar estas posiciones y profundizar en la política que practica desde los primeros ochenta. Como si tras

estos costosos logros, la UE se hubiera quedado sin energía y sin otros objetivos más que continuar en la línea anterior. De momento no aparecen otros proyectos que lancen a la Unión hacia delante, Parece que la tarea de gestionar el día a día de esta ingente construcción – y más cuando problemas como el del Pacto de Estabilidad, la guerra de Irak y la sangría de Oriente Medio reclaman unas posiciones- absorbe todas las energías de sus dirigentes . Tampoco parece que urge demasiado un cambio de estrategia vistos los resultados para los poderes económicos.

Desde su origen hasta la actualidad, y muy probablemente en el futuro, el objetivo fundamental de la UE no ha sido otro que progresar hacia una racionalización y avance de los grandes intereses económicos del continente, para mantenerse y expandirse como una de las tres grandes potencias mundiales. Sin duda, en el contexto de Europa Occidental esto no podía hacerse sin legitimarlo frente a las poblaciones correspondientes, pero a medida que el modelo de competitividad global se ha ido consolidando y convirtiéndose en el único sistema mundial, las concesiones económicas y sociales de la legitimación son mucho más limitadas⁴⁵.

La naturaleza última de la estrategia económica y social de la UE vista desde los intereses de las poblaciones europeas, presenta un balance diferente: el modelo de competitividad global, basado en la libre⁴⁶ operación de los mercados, impulsando la liberalización comercial y de flujos de capitales más absoluta, la privatización de todos los ámbitos de la economía y la sociedad (incluyendo los sistemas de Seguridad Social y la provisión de servicios públicos), con una política de estabilidad monetaria a ultranza, genera otros resultados. Ya nos hemos referido al alto precio de la misma en términos del crecimiento, pero son más relevantes todavía las graves consecuencias negativas del modelo en términos del desempleo generado, con una política salarial y laboral tendente a disminuir las rentas del trabajo y la calidad del empleo- la participación de los salarios en la renta nacional en los últimos noventa era del 69,2% y ha disminuido al 68,1% en 2003- , que en ningún momento se ha intentado paliar o compensar desde las instancias centrales, ocasionando, por tanto, un aumento en la desigualdad, la pobreza y la marginación. Ya se ha dicho lo suficiente para mostrar que el modelo actual de estrategia y de política económica de la UE es de carácter acentuadamente neoliberal y que el afamado ‘modelo social europeo’ no reside en la UE sino en los sistemas históricos de los estados miembros y que, actualmente, desde la UE se está potenciando su desmantelamiento como tales sistemas públicos y se estimula fuertemente su privatización.

Las políticas que revisamos son dañinas para la mayoría de las poblaciones europeas y del mundo entero, pero son beneficiosas para una poderosa minoría

⁴⁵ A medida que el capitalismo global pretende disminuir las concesiones legitimadoras de orden económico y social, tiende a reforzar la legitimación a través de los valores –la crisis, la competitividad, el bien contra el mal,- o, si todo falla, no vacila en recurrir a la represión.

⁴⁶ No deja de ser un contrasentido denominar ‘libres’ a estos mercados, acentuadamente oligopolísticos y sometidos a todo tipo de acuerdos privados y forzados por las grandes instituciones internacionales (patentes, por ejemplo).

de corporaciones y grupos de altos ingresos. ¿Es necesario todavía preguntarse cual es el verdadero objetivo de todo el proyecto?

A pesar de la gran publicidad positiva que se viene haciendo a favor de la UE desde su origen, e intensificada en los últimos años, las poblaciones europeas perciben el verdadero carácter de dicha construcción. La iniciativa que algún día fue recibida con cierta benevolencia e incluso interés por las poblaciones de bastantes países de la Unión, se ha convertido en una realidad de la que nada se espera, o quizá más grave, de la que mucho se teme. Con pocas excepciones⁴⁷, las capas populares europeas se han vuelto enormemente ‘euroescépticas’ (al decir de la Unión), muy preocupadas por las consecuencias negativas de la integración, diría yo. La muy pobre respuesta obtenida en las elecciones al Parlamento Europeo de 2004 no sé si expresa un desinterés por los temas europeos, como muchos lo han interpretado, o más bien la total desesperanza en lograr algunos de sus objetivos a través de dicha institución.

La UE prosigue inmutable. Cuando sea necesario intentará legitimarse estableciendo normas y reglas que parezca que pueden beneficiar a la población, incluso es posible que algunas lo hagan, pero, en el fondo, su estrategia neoliberal no se altera. La UE actual es un proyecto, causa y consecuencia de una globalización que se acentúa, dirigida por los grandes capitales del mundo, con la hegemonía de los capitales financieros. Triste conclusión para una 'Europa' que dice querer convertirse en un polo de referencia para la humanidad, pero que ha optado por intentar convertirse en la economía más competitiva del mundo.

De las posibilidades de un modelo alternativo... habremos de hablar en otra ocasión.

Bibliografía

- CONVENCIÓN EUROPEA 2003. *Tratado por el que se instituye una Constitución para Europa*. Comunidades Europeas
- EUROPEAN COUNCIL (2000). *Conclusions of Presidency*. European Lisbon Summit, 23-24 March 2000. Brussels.
- European Commission (2001). *"Realising the European Union's potencial: consolidating and extending the Lisbon Strategy"* Comisión Europea. Bruselas
- ECONOMISTAS EUROPEOS POR UNA POLÍTICA ECONÓMICA ALTERNATIVA EN EUROPA., *Memorandum*. 1997, 1998, 2000, 2001, 2003. Mimeo, Universidad de Bremen
- ETXEZARRETA M., 2001. *La política social de la UE*. Mimeo
- ETXEZARRETA M., 2004. *La privatización de las pensiones. ¿Qué esta en juego?*. Mimeo

⁴⁷ Aunque se puede cuestionar hasta donde forman parte de las capas populares, podría decirse que además del mundo de los negocios y la mayoría de los políticos, son los académicos, los estudiantes universitarios y las elites intelectuales quienes todavía parecen conservar una cierta esperanza en la UE. Son capas sociales que se han visto bastante beneficiadas por la integración que les ha permitido una mayor relación entre los colegas de toda Europa y algunos recursos más para sus actividades. Pero no puede una dejar de preguntarse si en sus análisis han considerado más sus deseos que lo que la realidad les muestra.

- FERNÁNDEZ DURAN R., 2004. *'Venus versus Marte'*, Mimeo, Madrid
- PINTASILGO L. (coord..) 1996. *Por una Europa de los derechos cívicos y sociales*. Comisión Europea. Dirección general de Empleo, Relaciones Laborales y Asuntos sociales. Bruselas
- SAPIR A., (2003), *An Agenda for a Growing Europe*. Report of an Independent High-level Study Group Established at the Initiative of the President of the European Commission.
- SID 2000. *'The european Union facing global responsibility' Summary and main conclusions'* SID Roma
- WORLD BANK (1994). *Adverting the Old Age crisis: Policies to protect the Old and Promote Growth*, New York: Oxford University Press.

EL ORIGEN DEL DINERO ESTÁ EN EL TIEMPO

José M^a Martínez Sánchez*

Fecha de recepción: 18 de marzo de 2003

Fecha de aceptación y versión final: 19 de junio de 2004

Un antiguo proverbio español dice que "el tiempo es oro", para expresar que el tiempo es algo muy valioso; en inglés este mismo proverbio es algo más definido y cambia la palabra oro por la palabra dinero: "time is money". Nuestro propósito en este trabajo será mostrar que lo contrario también es cierto, es decir, que "el dinero es tiempo", a fin de deducir de esta idea importantes consecuencias de política económica.

El camino recorrido por el pensamiento económico en cuanto al concepto de dinero ha sido largo: desde el dinero mercancía al "fiat money" o dinero fiduciario, desde el dinero entendido como un fondo o activo al dinero como flujo y crédito, desde la neutralidad a la no neutralidad del dinero y desde el dinero exógeno al dinero endógeno. En algún modo, la propia plasticidad del dinero ha inducido estos diferentes concepciones y muchas erróneas interpretaciones, a veces acompañadas de políticas económicas catastróficas, al estar fundadas en análisis monetarios equivocados. Por esta razón, no nos parece ocioso volver a reflexionar sobre el dinero para dejar bien sentada la tesis de que el dinero está, por su naturaleza, vinculado a los procesos económicos dinámicos, o lo que es lo mismo, que todo análisis dinámico ha de ser por necesidad monetario para ser completo, pues, como veremos a continuación, el origen del dinero hemos de buscarle en la gestión eficaz del tiempo económico, de donde resultará que la institución del dinero es primaria y principalmente una respuesta del sistema a la toma de decisiones económicas que implican tiempo.

El punto de partida de nuestra reflexión será, siguiendo a Kiyotaki y Moore (2000), el funcionamiento de una economía sin dinero, a fin de poner de manifiesto cómo y por qué el dinero es un requisito imprescindible para que el sistema económico pueda alcanzar un mayor nivel de eficacia. Nuestro objetivo será demostrar que, a partir de una economía no monetaria, el dinero surgirá como la

* Universidad de Burgos. c.electrónico: jmmsh@ubu.es

mejor alternativa a la organización eficaz del tiempo y la incertidumbre. Para ello, procederemos por etapas: nos ocuparemos en un primer momento del dinero en el intercambio puro de bienes para, a continuación en la parte central de nuestro trabajo, analizar el intercambio intertemporal en un marco de equilibrio competitivo. La sorpresa será comprobar que la idea económica de dinero que aparece de este equilibrio intertemporal competitivo tiene sugerentes puntos de convergencia con la idea de dinero que los postkeynesianos han desarrollado para analizar la estabilidad económica en un contexto macroeconómico. En este punto, algunas preguntas metodológicas nos parecen ineludibles: ¿puede la micro estática servir de fundamento a la macro? ¿si la micro dinámica necesita del dinero, no será el dinero el nexo necesario entre la micro y la macro? y, por lo mismo, ¿donde falla la ultraracionalidad de una macro que deja al dinero fuera, cuando no en los aledaños, de su sistema?. Es evidente que una cabal respuesta a estas cuestiones desborda el ámbito de nuestro actual objetivo, pero no será ocioso tomarlas como punto de partida a la hora de analizar de modo crítico algunas propuestas de política monetaria que han gozado y parecen seguir gozando de los beneplácitos de la ortodoxia económica.

I.- El dinero en el intercambio puro de bienes

Uno de los aspectos más característicos de la historia del dinero es el hecho de que la realidad, por lo general, ha antecedido a la reflexión y esta última ha sido llevada a cabo, muchas veces, con mayor agudeza por los hombres prácticos, incluidos los banqueros, que por los grandes teóricos de la economía; los cuales, demasiado preocupados por la austeridad y buen gobierno de los asuntos económicos, han sido más proclives al análisis de los procesos reales e, igualmente, han sido temerosos de adentrarse en los vericuetos de la teoría monetaria, objeto privilegiado de encendidas disputas y controversias. Quizás sea verdad la afirmación de Schumpeter de que "las opiniones acerca del dinero son más difíciles de describir que las nubes deformadas por el viento"(Schumpeter, 1971, p.337) y, por otra parte, no es menos cierto el hecho de que el dinero, como institución social esencial en cualquier sociedad, ha sido remiso en manifestar su complejidad funcional a lo largo de la historia; pues, hasta que las formas primitivas de las instituciones económicas no se han transformado en las más diferenciadas del capitalismo avanzado, no hemos podido descubrir aspectos del dinero, que sorprendentemente se nos habían mantenido ocultos.

Sin embargo, no es nuestro propósito seguir el rastro del desarrollo histórico del dinero para aproximarnos a la idea del mismo, ya que las vueltas y revueltas, los avances y marcha atrás, de una historia, como la del dinero, tan llena de pasiones nos podrían alejar del curso lógico de nuestra argumentación. Lo que buscamos es un hilo argumental, que a través de las distintas manifestaciones del dinero, nos conduzca hacia el verdadero significado del dinero en la economía actual.

A este propósito y para arrancar de una base firme, comencemos con Aris-

tóteles ("Ética o Moral a..", libroV, cap V). En el principio tenemos la necesidad y la mercancía, de donde surge el intercambio, por no coincidir en el mismo individuo la necesidad y la disponibilidad de la mercancía; "el arquitecto recibirá del zapatero la obra que es propia del zapatero, y, en cambio, le dará la obra que el mismo hace"(Aristóteles, 1942, p. 152) y, un poco más adelante, "la necesidad que tenemos los unos de los otros es, en realidad, el lazo común de la sociedad" (Aristóteles, 1942, p. 153).

Podemos interpretar estos textos desde la división del trabajo, pero lo que parece claro es que en ningún momento se intenta una aproximación al concepto de valor trabajo, porque la equivalencia del intercambio no se fundamenta en el tiempo de trabajo sino en la moneda: "es preciso que las cosas, que están sujetas a cambio, puedan compararse entre sí bajo algún respecto; y de aquí nace la necesidad de la moneda..(la cual) es la medida común de todas las cosas"(Aristóteles, 1942, p. 152). Parece claro que, según Aristóteles, la primera función de la moneda es la de servir de "unidad de cuenta", ya que "sin cambios no hay comercio ni sociedad; sin igualdad no hay cambios; y, sin una medida común no hay igualdad posible" (Aristóteles, 1942, p.154). Ahora bien, esta unidad de medida "es arbitraria y convencional" (Aristóteles, 1942, p.154), "no existe en la naturaleza; sólo existe mediante la ley, y depende de nosotros mudar su valor y hacerla inútil si queremos" (Aristóteles, 1942, p.153).

El dinero es así para Aristóteles un "patrón de cambios" o una "mercancía patrón" elegida por la sociedad, cuyo valor no es fijo ni viene dado por la naturaleza; es la sociedad la que debe cuidar de la estabilidad de la moneda en el tiempo¹, para que cumpla sus otras funciones prácticas, también reconocidas por Aristóteles, de "instrumento de cambio" y "garantía para un cambio futuro" (Aristóteles, 1942, p.153).

La lógica de este discurso me parece impecable, primero sienta las bases del puro modelo abstracto de intercambio - para el que es imprescindible encontrar un patrón de equivalencias implícito, trueque², o explícito, moneda - y luego, en el desenvolvimiento real de los intercambios, la moneda desarrolla el resto de sus funciones, las cuales son ciertamente funciones de intercambio operativo. El dinero en cuanto mercancía-dinero que se cambia por bienes, "instrumento de cambio", y se retiene como riqueza, "garantía para un cambio futuro", aparece en el tiempo real de los intercambios, porque en el mundo atemporal de un modelo abstracto de intercambio lo único que necesitamos es un patrón de equivalencias.

En efecto, la moderna teoría del equilibrio general (Arrow-Debreu), fundamento de buena parte de la investigación actual en economía, establece las condiciones del intercambio competitivo óptimo al más alto nivel de abstracción, en el cual el dinero no existe, ya que la transparencia y la información perfecta permiten

¹ "La moneda está sometida a las mismas variaciones, no conserva siempre el mismo valor, si bien este valor es más fijo y más uniforme que el de las cosas que representa" (Aristóteles, 1942, p.154).

² "Se comprende que de esta manera habrán tenido, naturalmente, lugar los cambios antes de que existiese la moneda"(Aristóteles, 1942, p.154).

a los agentes establecer de forma directa y objetiva las equivalencias de intercambio y por supuesto tampoco existe ningún problema de divisibilidad ni de apropiabilidad de los bienes; de la misma forma que en la física teórica no hay lugar a fricciones, en la teoría pura del intercambio perfectamente competitivo, no hay costes de transacción ni ningún otro tipo de fricciones derivados de la información imperfecta y, por lo mismo, el dinero no tiene ningún papel que cumplir.

El dinero aparecería en este enfoque únicamente para hacer frente a los costes de transacción ocasionados por el trueque en un mundo real de información imperfecta. Se seguiría así el expediente metodológico de correr el velo del dinero para investigar la pura lógica del intercambio³, lo cual, aunque en principio pueda parecer correcto, si prestamos un poco más de atención podremos descubrir enseguida los fallos de este modo de proceder.

En primer lugar, las funciones de utilidad y producción en las que el dinero no es un argumento de las mismas no son equivalentes a aquellas en las que sí lo es; el entorno físico de las decisiones económicas - preferencias, recursos, tecnología y estructura de la información disponible - se transforma profundamente con la incorporación del dinero. Y, en segundo lugar, las reglas que regulan el intercambio y el concepto de equilibrio no pueden dar supuesto el dinero sino explicar su existencia y naturaleza⁴ (Wallace, 1998).

Por esta causa, es comprensible que Walras, después de haber elaborado su teoría del equilibrio general del intercambio con "numerario", estructurada en tres partes - teoría del intercambio de mercancías, teoría de la producción y teoría de la formación de capital y el crédito -, en la cuarta edición de sus "Elementos"(1987), incorporara en la sección VI la teoría de la circulación y el dinero. Era consciente de que para, aproximarse mejor a la realidad, el concepto de "numerario" o mero patrón de cambios no bastaba, pues "en el mundo real, en una sociedad en funcionamiento, un consumidor...conoce con bastante exactitudqué caja debe mantener" (Walras, 1987, p.533), y lo mismo el productor ha de disponer de una cantidad de dinero, determinada por su función de utilidad. El dinero entra así en las funciones de utilidad y producción como un bien más y la mercancía que se utiliza como dinero tendrá dos utilidades, en cuanto dinero y en cuanto bien, y dos funciones de demanda, que será preciso agregar para determinar, junto con la oferta, su precio: el tipo de interés.

Además, en su lección 33 se pregunta por las formas del dinero y hace un análisis de la relación entre la moneda y el dinero fiduciario⁵, en términos de uti-

³ La teoría monetaria más ortodoxa es lo que ha venido haciendo al explicar los precios relativos por el modelo competitivo y el nivel de precios por la teoría cuantitativa.

⁴ Esta es como hemos visto la forma de razonar de Aristóteles y también de la moderna teoría monetaria. El dinero, en sus diversas formas, nace como una exigencia del intercambio y su existencia modifica el comportamiento de los agentes económicos que participan en dicho intercambio. Como dice Wallace (1998.): "el dinero no debe ser un elemento previo a la teoría monetaria" y, por ello, "en el espíritu de no usar el dinero como un término previo, (las) tres funciones (del dinero) han de ser examinadas no como funciones del dinero, sino como observaciones que deberíamos explicar".

⁵ "Es un hecho curioso, digno de mención, el que en la teoría monetaria se haya considerado el uso del dinero como un progreso y que, una vez que existía el dinero, se haya considerado como un nuevo progreso el no utilizarlo" (Walras, 1987, p.584).

lidad ganada por la mayor disponibilidad de metales preciosos para usos industriales y ornamentales, para concluir que el dinero fiduciario - créditos contables, efectos comerciales, billetes de banco y cheques - no perturba la validez general de "la llamada teoría cuantitativa, es decir, la ley de la proporcionalidad inversa entre el valor del dinero y su cantidad".

De este modo, la distinción entre "numerario", "moneda" y "fiducia" permite a Walras desarrollar una teoría del equilibrio general en la que la teoría monetaria está integrada plenamente en una teoría del proceso económico⁶; las formas que adopta el dinero se derivan de las conveniencias del intercambio y el dinero entra en las funciones de comportamiento de los agentes. Todo ello supuso ciertamente un avance considerable respecto del pensamiento acerca del dinero de las mejores cabezas de la ciencia económica de su tiempo⁷, demasiado atadas a la idea de la neutralidad del dinero, aún cuando ya desde mucho antes los hombres prácticos fueron conscientes de la necesidad de vincular el dinero al tratamiento del equilibrio de intercambio. Sin embargo, el procedimiento que sigue en su explicación del mercado de dinero resulta ser insatisfactorio. Arranca de una cantidad dada de medios de pago y de unos deseos de disponibilidades líquidas también dados, en función del tipo de interés, para explicar el equilibrio en el mercado de dinero, pero, la interdependencia entre el dinero y las demás mercancías no es de la misma naturaleza que la de estas últimas entre sí, no es posible poner en el mismo plano el mercado de dinero que el de cualquier otro bien. El precio de este mercado, el tipo de interés, afecta directamente al valor de los bienes de capital y existencias, con lo que sus variaciones alteran la suma total de transacciones y esta alteración induce cambios en los encajes monetarios deseados⁸.

El fondo del problema radica en el hecho de que la teoría de la formación de capital y de la producción en Walras es reconducida a una teoría estática del intercambio para llegar al equilibrio general. No obstante, es evidente que el dinero aparece en su sistema ligado al tiempo real de los intercambios; ¿cómo entender de otra manera su consideración del dinero fiduciario en el mismo plano que la moneda, a pesar de que por definición incorpora un derecho de crédito,?. Y, del mismo modo, el tiempo esta presente cuando afirma que mientras la sociedad no se detenga el dinero fiduciario puede sustituir a la moneda, pero que esta última seguirá siendo necesaria, cuando se frene o se detenga, para saldar las deudas con mayor seguridad. El instrumento monetario quedaría así conectado al ritmo del desenvolvimiento económico de la sociedad.

⁶ El modo habitual era describir el proceso económico real y sus funcionamiento para posteriormente incorporar de forma separada el dinero y su funcionamiento.

⁷ "En el mismo sentido que se puede decir que Walras ha creado la estática económica, la moderna teoría del equilibrio económico, es lícito afirmar que ha fundado la moderna teoría monetaria" (Schumpeter, 1971, p.1174).

⁸ Walras se dio cuenta de ello, pero entendió, erróneamente, que esta influencia sobre los encajes deseados era "muy indirecta y débil" y añade: "en este caso en el que el dinero no es una mercancía, la ecuación de circulación monetaria es en realidad ajena al sistema de ecuaciones de equilibrio económico" (Walras, 1987, p.545). Para algunos autores esta afirmación ha sido interpretada como una posición a favor de la neutralidad del dinero, pero en el contexto de la obra de Walras no parece aceptable esta interpretación.

En resumen, parece decirnos Walras que, si en una sociedad estacionaria ha de circular el dinero mercancía, en una sociedad en desarrollo la forma monetaria apropiada es el dinero fiduciario; pero, desde nuestro punto de vista, este análisis resulta un poco confuso, porque en él se mezclan dos conceptos: el concepto jurídico y el económico del dinero (Garrigues, 1975, p.61-70).

Para el economista, no hay diferencia entre la moneda y el dinero fiduciario, ya que ambas formas tratan de dar respuesta a las mismas funciones económicas de unidad de cuenta, medio de cambio y depósito de valor, pero para el jurista, es necesario distinguir entre el dinero y el derecho sobre el dinero⁹, aún cuando ambos se puedan utilizar igualmente como medio de pago, de lo que resulta una aparente paradoja entre el dinero y los demás bienes; si una manzana se puede comer pero un derecho sobre una manzana no, por el contrario, con la moneda se paga y con el derecho sobre la moneda también. Al economista le preocupa la realidad de la circulación del instrumento monetario y al jurista la garantía circulatoria; en la moneda la garantía es real - según la ley de la misma - y en el papel moneda o en el dinero bancario la garantía depende de la credibilidad de la autoridad emisora. En cualquier caso, en mi opinión, tanto la moneda como el dinero fiduciario son títulos valores que entran en la circulación a partir del crédito que el emisor otorga al tenedor y que, en contrapartida, suponen la puesta a disposición del tenedor un documento de crédito, pasivo para el emisor y activo para el tenedor, con un alto grado de credibilidad circulatoria, del cual se deriva el derecho del portador para adquirir bienes en el futuro mediante su transmisión. Con independencia del valor real de la moneda o el papel, el adquirente del título lo recibe en pago por su cualidad circulatoria de medio de pago, no por su valor en sí¹⁰ y, por lo mismo, la credibilidad de la autoridad monetario no se manifiesta en el presente sino en el futuro, de la misma manera que la credibilidad de cualquier otro deudor. En último término dependerá de la marcha de la economía, de donde la pertinencia de la observación de Walras, cuando asocia el ritmo del movimiento económico de la sociedad y el grado de confianza en el dinero fiduciario. En algún modo esta argumentación nos

⁹ Wallace (2000) distingue entre dinero interno y externo: "dinero interno es una forma de crédito privado y dinero externo, por el contrario, es un activo neto para la economía como un todo".

¹⁰ La cuantía del señoriaje será la diferencia entre el coste de producción de la moneda, papel o depósito bancario y su poder de compra, que se manifiesta a lo largo del tiempo en el que estos títulos son puestos en circulación y utilizados en pago, ya que las variaciones en el nivel de precios pueden modificar dicho poder de compra. Sin embargo, no siempre que se crea dinero hay señoriaje; el crédito que la autoridad monetaria otorga al Estado puede consistir en una transferencia definitiva de recursos o señoriaje, cuando el Estado, al no ser constreñido a su devolución, adquiere bienes de forma definitiva con el dinero recibido de la autoridad monetaria, pero, por el contrario, cuando un banco central o un banco privado conceden créditos para ser devueltos en una fecha posterior, el dinero creado es posteriormente destruido y no se produce esta transferencia definitiva de recursos objeto del señoriaje. En este caso, el dinero es utilizado para poner en marcha un proyecto productivo, pero no para adquirir bienes finales y, por lo mismo, el crédito al consumo sería equivalente al crédito que recibe el empresario, al no suponer tampoco una transferencia definitiva de recursos (Martínez Sánchez y Arce Hortigüela, 2000).

remite de nuevo al papel que Aristóteles atribuía a la sociedad en la determinación del valor de la moneda, o lo que hoy sería equivalente, a la credibilidad del sistema monetario.

Concluimos, por tanto, que la mercancía usada como dinero, la moneda, el papel moneda y las diferentes modalidades de dinero fiduciario son todos ellos, en cuanto dinero, títulos de crédito que incorporan un derecho apto para circular y servir como medio de pago¹¹. Las diferencias se deben a la garantía circulatoria de cada uno de estos instrumentos monetarios - en la mercancía, la garantía es totalmente real, en la moneda, parcialmente y, por el resto, depende de la credibilidad de la autoridad emisora en cada caso -, pero sin excepciones, incluso para la mercancía pura, sólo el tiempo podrá convalidar la certeza del valor económico del instrumento empleado como dinero. Una economía de intercambio real está siempre en movimiento, nunca se detiene, y en este discurrir tiene lugar la puesta de dinero en circulación, que siempre es dinero crédito, como mostró Hicks en su modelo de feria de un día.

En esta feria en la que se realizan transacciones a lo largo del día, el modo más eficiente de realizar estos intercambios es mediante la aparición de un banco, que abre una cuenta de crédito a cada feriante al principio del día, por el importe de las mercancías que cada uno aporta al mercado; durante el día con cargo a dichas cuentas se efectúan las transacciones y, al cierre de la feria, todas las cuentas quedarán canceladas, pues suponemos que en ese día de feria se agotan todas las posibilidades de intercambio, es decir, no se abrirá una nueva feria al día siguiente que enlace con los intercambios pendientes del día anterior (Hicks, 1970).

Este es un claro ejemplo en el que descubrimos la verdadera naturaleza económica del dinero. El dinero es siempre un pasivo para el que lo emite y activo para su tenedor, su naturaleza es endógena y entra en la circulación en pago de un crédito, de disponibilidad de tiempo, porque es justamente esta disponibilidad del tiempo la que nos permite hacer frente al problema de la ausencia de doble coincidencia entre las necesidades intervinientes en el mercado; el dinero hace posible el tiempo de búsqueda y hace divisibles los bienes, al abrir la posibilidad del intercambio multilateral y de la fragmentación en el tiempo los compromisos de pago. En la medida en que los intercambios requieren un tiempo de búsqueda y la producción necesita tiempo para su realización, el dinero, en cuanto forma de crédito fácilmente transferible entre los agentes económicos, surge de la necesidad de organizar eficazmente el tiempo. Los costes de transacción del trueque o la información imperfecta son obstáculos al intercambio que el dinero permite salvar gestionando de forma más eficaz el tiempo y el grado de confianza en el cumplimiento de los compromisos aplazados.

¹¹ El que tiene en reserva conchas, cacahuetes o cualquier otra mercancía usada como dinero, en tanto no disponga de ellos como medio de pago, está concediendo un crédito a la sociedad por la utilidad de los bienes que pudiera adquirir y de momento no adquiere, ya que, en la medida en que estas mercancías son usadas como dinero, sólo producen la utilidad del diferimiento temporal en la adquisición de los demás bienes.

II.- El dinero endógeno en el intercambio intertemporal: el modelo de Kiyotaki y Moore

Hace ya muchos años Schumpeter(1971, p.789) advertía con gran clarividencia que "es posible que en la práctica y en el análisis una teoría crediticia de la moneda sea mejor que una teoría monetaria del crédito" y, por lo que hemos visto, Walras apuntaba en esta dirección y Hicks desarrolló esta idea para el intercambio de bienes diferentes. Sin embargo, en nuestra opinión la plena consolidación de este enfoque, dentro del equilibrio general competitivo, no se ha producido, o mejor dicho, se está produciendo con los trabajos que están llevando a cabo Kiyotaki Moore sobre el intercambio intertemporal, pues "este aparentemente pequeño cambio de acento, desde la clase de bienes al tiempo de los bienes, puede abrir de golpe la caja negra de la teoría monetaria" (Moore, November, 2000).

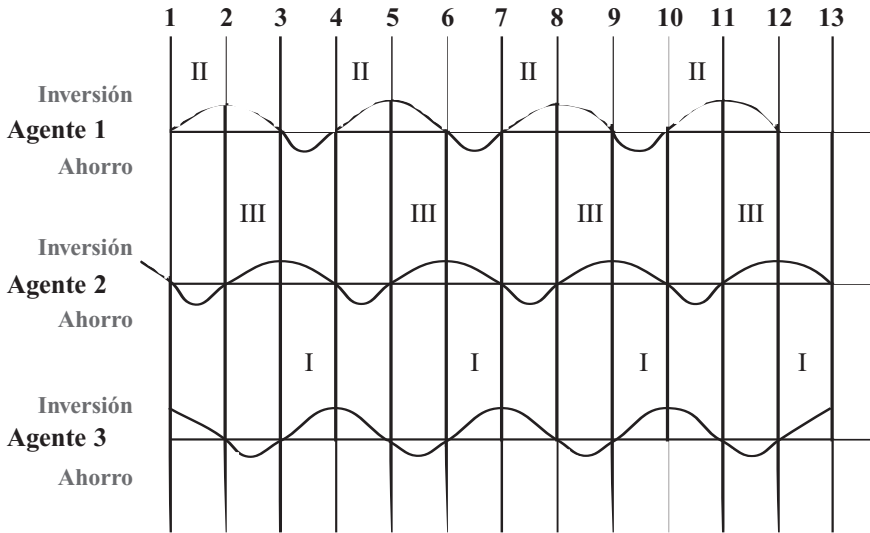
Pensemos en un bien homogéneo y en tres agentes (I, II y III) cuyas disponibilidades y demandas se manifiestan en diferentes momentos de tiempo. Cada agente tiene la disponibilidad del bien (ahorro) durante un período y demanda el bien para realizar un proyecto de producción (inversión) durante dos. El agente I inicia la inversión en los momentos, 1, 4, 7, 10... y obtiene el producto de su inversión en los momentos, 3, 6, 9, 12... con lo que ahorra durante un período, 3-4, 6-7, 9-10... e invierte durante el 1-3, 4-6, 7-9, 10-12...; el agente II, por su parte, ahorra durante el período 1-2, 4-5, 7-8,10-11... e invierte durante el 2-4, 5-7, 8-10..., y finalmente, el agente III ahorra durante el 2-3, 5-6, 8-9, 11-12... e invierte durante el 3-5, 6-8, 9-11..(fig.1). El problema de casar en el tiempo las disponibilidades y necesidades del bien entre los distintos agentes es aparentemente similar al del intercambio puro de bienes, pero hay una diferencia importante, en este intercambio el tiempo lo es todo, cada agente adquiere un compromiso temporal y las equivalencias han de expresarse en tiempo, pues el bien intercambiado es siempre el mismo; por lo demás, suponemos competencia perfecta.

La dificultad de ajuste en este supuesto es consecuencia directa de la indivisibilidad del tiempo, porque falta la coincidencia en el tiempo del comienzo y el fin de los planes de inversión y ahorro de cada par de agentes. Será necesario el intercambio temporal para que se haga posible la compatibilidad de los planes de los tres agentes y que cada uno de ellos disponga de los recursos que necesita para su inversión en el momento preciso.

El agente I arranca su inversión en el momento 1 y para ello pide prestado, emite papel por el importe de los recursos que necesita, el agente II acude al préstamo, ya que en el momento 1 termina su inversión y dispone de los recursos para prestar, pero, surge ahora un obstáculo, el agente II en el momento 2 desea iniciar su inversión y el préstamo que ha concedido a I no vence hasta el momento 3, ¿qué puede hacer?, la solución será pedir prestado del agente III, mediante la transferencia del documento de préstamo que tiene frente a I. Por su parte, el agente III recupera los recursos de I en el momento 3, al término de la inversión

de I, lo que le permite afrontar su inversión. Tenemos así que I invierte gracias a al transferencia de los recursos de II, II gracias a los de III y III gracias a los de I, y el proceso sigue al infinito (figura 1).

Figura 1. Intercambio intertemporal sin restricciones de liquidez



1, 2, 3, 4: momentos de inicio y finalización del periodo de inversión y ahorro

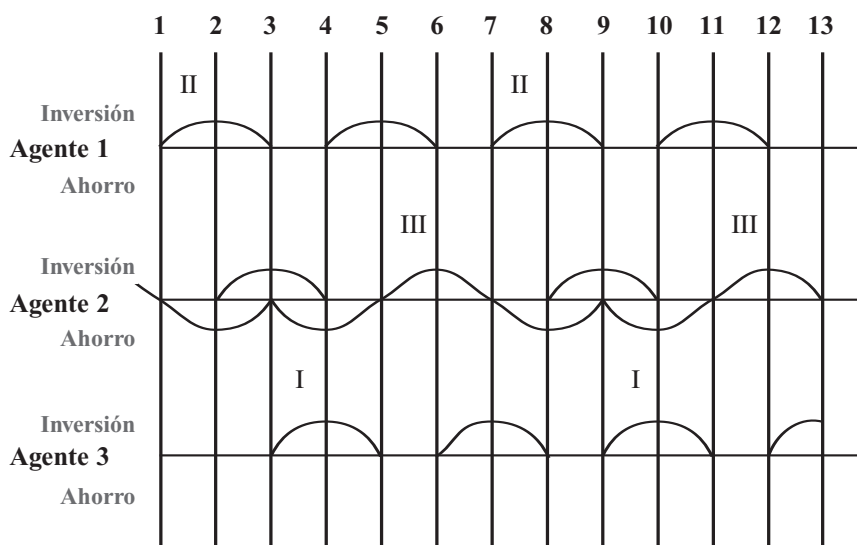
I: recibe los recursos de II; cuando termina la inversión de II empieza la de I

II: recibe los recursos de III y III de I.

Sin embargo, para que los planes de todos los agentes puedan hacerse efectivos es necesario que el papel emitido por I pueda circular y ser aceptado por III, es decir, sea líquido, de lo contrario los planes de II, en el momento 2 no podrían llevarse a cabo. En el supuesto de que este papel no fuera líquido y únicamente fueran posibles los compromisos bilaterales de préstamo, dentro de los límites temporales fijados para la realización de los proyectos de inversión por cada agente, el agente II tendría que esperar para iniciar su inversión al momento 5, ya que en el momento 3, cuando vence el préstamo con I, lo único que puede hacer es prestar los recursos recibidos de I a III para que inicie III su inversión, la cual termina en el momento 5, momento en el que II recibe los recursos e inicia su inversión. La inversión de II termina en el momento 7, que es cuando presta de nuevo sus recursos a I para que pueda iniciar su inversión, el proceso sigue y, de este modo, el agente I puede realizar los proyectos que se inician en los momentos 1, 7..., el II en el momento 5, 11... y el III en los momentos 3, 9... Por el contrario, no pueden realizarse los proyectos siguientes: los que I desearía iniciar en los momentos 4, 10..., II en los 2, 8..., y III en los 6, 12... El número de proyec-

tos susceptibles de inversión se reduce a la mitad por la escasez de liquidez (figura 2), ya que no pueden ser transferidos los recursos en cualquier momento desde los ahorradores a los inversores y suponemos que tampoco pueden ser almacenados¹².

Figura 2. Intercambio intertemporal con restricciones de liquidez



1, 2, 3, ...: momentos de inicio y terminación de los planes de inversión.

Los planes de inversión se realizan con los recursos del agente I, II y II, según se indica. Los que no tienen indicación no se pueden realizar al no poderse transferir los recursos.

De la comparación de estas dos situaciones vemos con claridad que la liquidez establece la diferencia y, a este papel líquido, capaz de soportar compromisos multilaterales, lo llamamos dinero. Kiyotaki y Moore lo definen como "cualquier título emitido a largo plazo y que es retenido por un número de agentes sucesivamente como medio de ahorro a corto plazo (liquidez)" (Kiyotaki y Moore, octubre, 2000); su origen es endógeno, incorpora un crédito y circula por exigencia del intercambio intertemporal. Basta que el título emitido por I merezca la confianza de los demás agentes para que el sistema sea suficientemente líquido y alcance el óptimo, pero si esta confianza no existe la actividad económica se contrae fuertemente, aunque como hemos visto no llega al estado de autarquía.

La confianza de los agentes en el título que circula es justamente lo que le

¹² Si admitimos la posibilidad de almacenamiento las posibilidades de inversión serían mayores pero tampoco se alcanzaría el óptimo correspondiente a la situación anterior de ausencia de restricciones de liquidez.

hace ser dinero; si todos los intercambios se realizasen en el presente, no existiría problema de confianza y el dinero no sería necesario, pero en el mundo real todos los intercambios, de bienes diferentes y/o intertemporales, se llevan a cabo en un lapso temporal que hace necesaria la confianza o credibilidad, llamémosla también fe, en el instrumento de cambio¹³. Y, por esta razón, cuando ninguno de los agentes intervinientes en el intercambio intertemporal¹⁴ es capaz de suscitar la confianza de los demás hasta el punto de poder emitir títulos que puedan circular como dinero, será necesario ponerse de acuerdo para crear un banco.

En efecto, el papel de un banco consiste en adquirir títulos de capital, de circulación limitada, y vender títulos líquidos a corto que circulan como medio de pago, con lo que, en nuestro ejemplo anterior, gracias al banco las demandas de préstamo a dos períodos se hacen compatibles con las ofertas a un período entre los tres agentes, aún cuando ninguno de los agentes estuviera en condiciones de emitir títulos que incorporaran un compromiso multilateral de pago. El margen de ganancia del banco, o prima de liquidez, sería el diferencial entre el rendimiento mayor de los títulos de capital respecto del de los títulos a corto. La gama de títulos desde los menos a los más líquidos es amplia, pero si no hubiera escasez de liquidez no existirían el banco. Por otra parte, la prima de liquidez en este modelo no se debe directamente al riesgo o la incertidumbre¹⁵ sino a la falta de confianza y a la dificultad de casar en el tiempo los planes de inversión de los diferentes agentes, por lo que el banco nunca podrá suministrar un monto de liquidez óptimo; digamos que el banco restaura en parte, sólo en parte, la ausencia de confianza entre los agentes, aproximando la economía al punto de máxima eficiencia.

Además, un aspecto importante a destacar es que la existencia del banco en este modelo es explicada por la necesidad del intercambio en el tiempo, no es una institución externa superpuesta al proceso económico real. De la misma manera que en Hicks, el banco y el crédito aparecen como una necesidad o exigencia de la circulación que se desenvuelve en un lapso temporal. La irreversibilidad del tiempo es justamente la que hace necesaria la confianza en los compromisos pactados y, por esta razón, el dinero es crédito y restaura esta confianza.

Tenemos, por tanto, que desde una perspectiva microeconómica, de puro intercambio, la explicación del dinero se encuentra en el tiempo y en la incertidumbre o la falta de confianza entre los agentes; los precios relativos no pueden

¹³ Moore afirma que "el maligno es la raíz de todo el dinero", porque el dinero restaura la falta de confianza entre los agentes económicos y, según Lutero, la pérdida de confianza (trust) que tiene lugar en el paraíso, cuando Eva come la manzana tentada por el maligno (evil), es restaurada por la fe (faith) (Moore, noviembre, 2000).

¹⁴ "El poder de un agente para formalizar un compromiso multilateral puede sustituir la falta de compromiso en otro agente. Creemos que esta es la clave de la explicación de por qué la circulación del dinero endógeno es necesaria para dar fluidez a la marcha de la economía" (Kiyotaki y Moore, octubre 2000, p. 5).

¹⁵ Al no depender la prima de liquidez del riesgo ya no es preciso acudir al expediente de una enorme aversión al riesgo para explicar el alto diferencial de rendimiento a favor de las acciones respecto de los títulos de bajo riesgo. De la misma forma el bajo nivel de ahorro líquido en los trabajadores puede ser debido a que para ellos, a diferencia de los empresarios, la prima de liquidez es baja e inferior a su tasa de preferencia temporal en el consumo (Kiyotaki y Moore, julio, 2001).

ya ser explicados al margen del dinero, éste entra como argumento en las funciones de comportamiento y aparece como un elemento necesario al establecer las condiciones de equilibrio de intercambio entre los agentes y, desde luego, las formas que adopta el dinero no son ajenas a estos presupuestos¹⁶. Gracias al dinero podemos obtener resultados que no se alcanzarían de otro modo, pero su consideración tiene otra consecuencia importante; nos saca de la microeconomía estática y nos introduce en una microeconomía dinámica, con ganancias indudables de realismo y mejores posibilidades para la integración entre la teoría micro y macroeconómica.

III.- El ciclo económico y la liquidez: un análisis postkeynesiano

Del análisis que hemos hecho hasta aquí del papel del dinero en los intercambios, deducimos que el dinero hace posible la divisibilidad de los bienes objeto de intercambio en el tiempo. Si todos los intercambios se realizasen en un instante de tiempo inicial y ningún compromiso quedara diferido en el tiempo, no sería necesario el dinero. El dinero aparece porque las obligaciones y derechos se escalonan a lo largo del período en el que los intercambios tienen lugar, lo que arrastra consigo incertidumbre acerca del cumplimiento de dichos pactos; podemos decir que el dinero es el divisor del tiempo de nuestras obligaciones contractuales y el restaurador de nuestra confianza. La economía doméstica, en una economía asalariada, estructura por medio del dinero la secuencia temporal de sus ingresos y gastos, el empresario, de igual modo, realiza sus planes producción mediante compromisos en dinero - de los cuales el más importante es el pago de los salarios - a través de los cuales establece el vínculo entre el presente y el futuro e, incluso, el Estado también organiza en dinero el tiempo de los flujos presupuestarios y sus obligaciones futuras hacia la sociedad.

En este sentido, la existencia de intercambios en el tiempo exige que la ley sancione la validez de los contratos, imponga el instrumento de cumplimiento de los mismos y facilite la aparición de instituciones encargadas de la compensación de los pagos. Una economía de intercambio y producción es por necesidad una economía monetaria en la que los contratos, su sanción y las cajas de compensación son las tres instituciones básicas asociadas al dinero (Davidson, 1994, p.96). Los mercados y la infinidad de transacciones que en ellos tiene lugar continuamente son difíciles de concebir sin el dinero; si no existiese el dinero habría que inventarlo, la letra de cambio es un buen ejemplo histórico de esta necesidad, pero el dinero no siempre proporciona parabienes, puede ser también la fuente de graves perturbaciones económicas.

En la división y aplazamiento de los compromisos monetarios en el tiempo

¹⁶ Por ejemplo el hecho de que las tarjetas de crédito puedan ser comprobadas al instante aumenta la confianza, debido al mejor conocimiento de las historias personales de los intervinientes en el intercambio, e implica mayor eficiencia en los resultados del mismo (Wallace, 2000).

podemos imaginar un horizonte más o menos cierto. Desde un punto de vista macroeconómico, el volumen de intercambios puede ser más o menos previsible y, de igual modo, las necesidades de liquidez, cuando el ritmo de desenvolvimiento de la actividad económica entra dentro de parámetros por lo general conocidos, nada induce a pensar que las variaciones en las demandas de liquidez no puedan razonablemente ser atendidas por las instituciones monetarias¹⁷. Pero, por el contrario, cuando introducimos estados de gran incertidumbre¹⁸, las necesidades de liquidez son impredecibles, dependen del modo en que los agentes perciban la incertidumbre y, por esto mismo, el proceso de reproducción macroeconómico, como un proceso de reproducción monetario, puede verse obstaculizado; estaríamos en presencia del ciclo propio de la economía monetaria de producción¹⁹.

El tiempo de la economía monetaria de producción comprende el intercambio, la producción y la distribución, es el tiempo de la reproducción económica entendida como un flujo circular²⁰. El dinero es creado de la nada por el sistema bancario para poder cubrir el gasto de los empresarios en la producción de todo tipo de bienes, bienes de inversión y de consumo. Este gasto en salarios, intereses, materias primas etc. genera rentas para los propietarios de los recursos que son gastadas o ahorradas. Si son gastadas los empresarios recuperan el dinero introducido en la circulación y pueden devolver el crédito al banco; el dinero creado es destruido y el tiempo del flujo monetario se corresponde con el de la reproducción económica. Por el contrario, si el dinero es ahorrado y atesorado, los canales a través de los cuales este ahorro se convierte en gasto pueden dar lugar a que el tiempo de retorno del dinero se dilate respecto del tiempo de la reproducción económica y las empresas se enfrentarán a un aumento de las existencias y dificultades de liquidez. En la medida en que estos espasmos tienen un

¹⁷ El modelo de Kiyotaki y Moore admite que las variaciones en la liquidez pueden inducir movimientos económicos cíclicos. Una menor escasez de liquidez acompañada de una bajada en los precios de los bienes de capital afecta positivamente a la inversión, las necesidades de liquidez del empresario serán menores, pero por otro lado la inversión recibe el impacto negativo de la caída del precio de los activos. Las variaciones en las disponibilidades de liquidez en consecuencia provocan la inestabilidad del precio de los activos la cual amplía los impulsos cíclicos (Kiyotaki y Moore, julio, 2001).

¹⁸ La incertidumbre se refiere a situaciones en las que "los resultados, las probabilidades atribuibles a los resultados, la valoración de los mismos, la causalidad que liga una determinada acción a un resultado y el abanico de acciones alternativas son... desconocidos, en todo o en parte, por el sujeto económico" (Martínez, Valverde, 1996, p.27).

¹⁹ En la economía de Robinson Cursoe podrían darse ciclos de cosechas o producidos por cualquier otra causa natural, pero no ciclos debidos a la utilización del dinero en los intercambios.

²⁰ Frente a la perspectiva microeconómica del intercambio, que es la que hemos considerado hasta ahora, la idea de reproducción nos sitúa es una perspectiva macroeconómica. Keynes llegó a decir: "es verdad que mientras nos limitemos al estudio de la industria o firma individual, suponiendo que la cantidad total de recursos es constante y, provisionalmente, que las condiciones de otras industrias o firmas no han cambiado, no nos estaremos refiriendo a las características importantes del dinero. Pero tan pronto como pasamos al problema de la que determina la producción y la ocupación del conjunto, necesitamos la teoría completa de una economía monetaria", y añade: "los puntos de vista cambiantes acerca del futuro son capaces de influir en la situación presente, porque la importancia del dinero surge esencialmente de que es un eslabón entre el presente y el futuro" (Keynes, 1970, p.260 y 261). Parece evidente que en Keynes el análisis monetario relevante es dinámico y macroeconómico pero, como hemos visto, la más reciente teoría monetaria está rompiendo con esta consideración exclusivamente macroeconómica del dinero.

comportamiento cíclico, decimos que nuestro sistema económico tiende a producir el sin sentido del desempleo cíclico de recursos.

Dos son las posibles fuentes de perturbación cíclica: primero, el desfase entre el momento en que las rentas son ganadas y aquel en el que son gastadas y, segundo, la naturaleza inestable de las decisiones de inversión, "espíritus animales" de los empresarios. En ambos supuestos el dinero juega un papel esencial como medio de hacer frente a la incertidumbre.

La decisión de ahorrar por parte de las economías domésticas en una economía no monetaria no implica ninguna esterilización del poder de compra; los bienes apartados temporalmente del consumo son bienes producidos, y el hecho de que el consumidor decida aplazar el consumo no tiene porque afectar al volumen de producción, aunque sí puede afectar a la composición de los bienes producidos entre consumo e inversión. Sin embargo, en una economía monetaria de producción, si el ahorro se materializa en dinero, como depósito de valor, por razones de precaución o porque entra en el circuito especulativo²¹, no hay ninguna seguridad para el empresario de poder recuperar el dinero gastado en el tiempo debido para poder devolver el crédito, es la crisis.

En efecto, el dinero retenido conlleva la paralización de la actividad económica y el desempleo, porque su "elasticidad de producción es cero, o en todo caso muy pequeña" y, porque "tiene una elasticidad de sustitución igual, o casi igual a cero" (Keynes, 1970, p.204 y 205). "Los empresarios no pueden aplicar a voluntad trabajo a producir dinero en cantidades crecientes a medida que su precio sube en términos de unidades salario" y "a medida que el valor de cambio del dinero sube, no hay tendencia a sustituirlo por algún otro factor" (Keynes, 1970, p.205).

El dinero, o cualquier otro bien no reproducible, por ejemplo la tierra, para el que la elasticidad de producción y sustitución sea baja, será un buen refugio líquido²² en épocas de incertidumbre y se convertirá en "un sumidero sin fondo para el poder de compra cuando su demanda aumenta" (Keynes, 1970, p.206)²³. La doble naturaleza temporal del dinero como flujo, "medio de cambio" y como fondo, "depósito de valor" entra en contradicción consigo misma. Cuanto más es retenido como riqueza menor es la producción y a la postre menor será su valor de cambio, pero no todos los agentes económicos se verán afectados de igual manera; la riqueza de los menos puede muy bien inducir la pobreza de los

²¹ Los dos motivos de demanda de dinero, precaución y especulación, dependen de la función del dinero como "depósito de valor", en ambos la incertidumbre desempeña un papel importante, pero mientras que el primero es más estable, está relacionado con imprevistos en la marcha normal de los negocios, el segundo no lo es absoluto, es consecuencia y causa de la inestabilidad de los mismos.

²² "El atributo de liquidez no es, en manera alguna, independiente de estas dos características; porque es improbable que un bien, cuya oferta puede ser fácilmente aumentada o el deseo del mismo desviado sin dificultad por un cambio en el precio relativo, posea ese atributo en la mente del poseedores de riqueza" (Keynes, 1970, p.214).

²³ Si los precios fueran flexibles y los bienes reproducibles duraderos sirvieran de refugio temporal de liquidez, como supone Friedman, un aumento en la demanda de liquidez inmediatamente se traduciría en mayor demanda de estos bienes y el poder de compra no disminuiría, la ley de Say se cumpliría y la oferta crearía su propia demanda.

muchos. El dinero acaba siendo el vehículo de la noria en la que unos suben y otros bajan en el nivel de la renta y riqueza a lo largo del tiempo, con la peculiaridad de que en cada vuelta tienden a ser más los que bajan que los que suben²⁴.

Incertidumbre, liquidez, tiempo y dinero son conceptos paralelos. El aumento de la incertidumbre incrementa la demanda de liquidez y el desempleo aumenta, pero, de igual modo, una mayor incertidumbre va acompañada de una mayor prima de liquidez que frena la inversión y el sostenimiento de un empleo duradero. A Keynes le preocupaba especialmente el hecho de que la prima de liquidez sea elevada, "el hecho de que el mundo sea tan pobre como es en bienes de capital acumulados, después de varios milenios de ahorro individual sostenido se explica.... por las altas primas de liquidez que antiguamente tenía la propiedad de la tierra y que ahora tiene el dinero" (Keynes, 1970, p.214 y 215), y esta preocupación es la que le llevó a explorar con posterioridad el nexo entre liquidez y gasto planeado de los empresarios, en lo que se conoce como el cuarto motivo para retener dinero "el motivo financiero" (Keynes, 1937).

El motivo "financiero" se diferencia del motivo "transacción" y "precaución" en que, por un lado, no depende la renta producida sino del gasto planeado y, por otro, no depende de la marcha normal regular de la economía sino de la inestabilidad de los negocios. Antes de que se produzca la producción y la renta el dinero es demandado para poder desarrollar la actividad planeada²⁵, pero lejos de ser estables los planes empresariales tienden a tener un comportamiento irregular motivado por su percepción de la incertidumbre. Es una demanda de liquidez "ex ante", afecta al proceso de producción incluso con antelación a su inicio, ya que la prima de liquidez va a estar influida por esta demanda²⁶. La incertidumbre de los planes de inversión provoca la inestabilidad en la demanda y en la prima de liquidez y, si no se toman las medias adecuadas, esta inestabilidad alimentará a su vez la incertidumbre. Podemos concluir que la demanda "transacción" y "precaución" está determinada por la renta y el gasto y que la de "financiación" lo es por los cambios en los planes de gasto (Chick, 1990, p.227-230).

La dirección de los impulsos expansivos y contractivos de la actividad económica es doble, desde los planes de gasto a la liquidez y, desde la liquidez a los planes de gasto. El problema es que ambos impulsos se refuerzan. En la crisis, el aumento de la incertidumbre se traduce en disminución de los planes de gasto y

²⁴ La historia del capitalismo nos enseña que los períodos más intensos de predominio de las finanzas, finales del siglo XIX y XX, han coincidido con aquellos en los que la desigualdad ha crecido de forma más acelerada.

²⁵ Este motivo ha sido asociado por Graziani a la "financiación inicial". La "financiación inicial" cubre el tiempo de producción de los bienes, de inversión y de consumo, mientras que la "financiación final" se refiere a la financiación de la inversión durante el período de vida útil del activo. La primera depende de la creación monetaria, los bancos apuestan con los empresarios, el dinero creado es devuelto y destruido a la venta de los bienes, la segunda es función del ahorro, los ahorradores son los que aportan los fondos necesarios por medio de la suscripción de acciones, obligaciones o la constitución de depósitos y participaciones en intermediarios financieros. En la primera, los bancos actúan como tales, crean dinero, en la segunda, cuando participan, que no siempre lo hacen, se limitan a ser meros intermediarios financieros (Graziani, 1987).

²⁶ "Es la piedra angular (coping-stone) de la teoría de la liquidez del tipo de interés" (Keynes, 1937, p. 667).

mayor preferencia por la liquidez, el dinero no llega a los empresarios o llega demasiado caro. Y, en el auge, la menor incertidumbre contribuye a la expansión de los planes de gasto y la reducción de la prima de liquidez.

Este es el ciclo propio de la economía monetaria de producción, en el cual el dinero es el regulador del tiempo de la reproducción y, por ello, el tiempo de la demanda y de la oferta de dinero merecen una especial atención. Hemos visto que no podemos confiar en que las necesidades de dinero sean constantes a lo largo del tiempo pero, de igual modo, tampoco podemos dar por supuesto que el sistema bancario sea capaz de responder en tiempo oportuno a estos cambios en la demanda de dinero; en cualquier caso, quizás sea más conveniente hablar de demanda y oferta flujos que fondos.

La consideración del dinero como un fondo, a fecha fija, creemos puede inducir a confusión, ya que la dinámica de la actividad económica encaja mejor con la concepción del dinero como un flujo, y es aquí donde surge el problema de la gestión de la oferta de la dinero. De acuerdo con Kiyotaki y Moore el dinero es crédito y el sistema bancario privado encuentra su razón de ser en esta tarea de ajuste temporal de los planes de gasto, parecería que un modo fácil de instrumentar la respuesta de la oferta a las variaciones de la demanda sería la concesión generalizada de líneas de crédito para que el cliente decidiera en cada momento su necesidad de liquidez. Sin embargo, como advierte Keynes, "el control de la financiación es, en verdad, un poderoso, aunque a veces peligroso, método de regular la tasa de inversión, si bien lo es mucho más cuando es usado como un freno que como un estímulo" (Keynes, 1937, p.248).

La dificultad estriba en que la incertidumbre también influye en la banca privada y esta se mostrará remisa a prestar justamente cuando el fantasma de la recesión aparece, con lo que las expectativas pesimistas se refuerzan y, en sentido contrario, un horizonte de expectativas optimistas se autoalimenta, si bien con facilidad puede derivar hacia la especulación, los precios de los activos²⁷ suben y llega a resultar más interesante apostar a una nueva subida de los mismos que aventurarse en nuevas inversiones. En cualquier caso, el flujo monetario que alimenta el gasto agregado procederá de los bancos y de las posiciones que se deshacen en el circuito especulativo y nada invita a pesar que un sistema de bancos privados puede actuar con eficacia a la contra del ciclo en una economía con tendencia a la especulación. La autoridad monetaria pública tiene una pesada carga sobre sus espaldas, es la última responsable de la gestión del tiempo económico²⁸.

En conclusión, si el modelo de Kiyotaki y Moore, en un contexto microeconómico de puro intercambio, nos explica el dinero por la dificultad de encaje

²⁷ Si estos activos tienen elasticidad de producción cero, o baja, y elasticidad de sustitución alta con el dinero, pero baja con respecto a los bienes producidos, el empleo no acompañará al incremento en la demanda de dinero.

²⁸ La innovación financiera y la libre movilidad de capitales, desregulada y globalizada, cada día están haciendo más difícil esta gestión de la autoridad monetaria. Howells, por su parte, a punta en esta línea dos consideraciones: primera, la política de gestión de pasivos de los bancos ha elevado los tipos de interés sobre el dinero y aumentado su demanda y, segunda, la enorme demanda de liquidez que es absorbida por el circuito especulativo, en el que el volumen de transacciones es un múltiplo cada vez mayor de producto mundial (Howells, 2000).

temporal entre los planes individuales de ahorro e inversión y, por lo mismo, destaca el papel que juega la liquidez en el proceso inversor, Keynes, desde el punto de vista macroeconómico, nos pone el acento en los comportamientos agregados para entender el papel de la liquidez en el ciclo de los negocios. Ambos análisis se complementan, los primeros autores, nos explican la existencia del dinero y, el segundo, las dificultades de su manejo, y, por ello, no es de extrañar que compartan una misma lógica: el dinero surge de la necesidad de gestionar el tiempo y la incertidumbre económicas.

IV.- La gestión del tiempo económico: algunos ejemplos

La gestión del tiempo económico es el objeto propio de la política monetaria y, desde la perspectiva que venimos defendiendo, es un asunto micro y macroeconómico. La idea de una asignación de recursos estática sólo existe en los libros de texto, el dinero se ocupa de hacer compatibles los planes de gasto de los agentes individuales en el tiempo y de lograr que el nivel de plena ocupación de los recursos sea sostenido. El dinero es además el vehículo privilegiado de redistribución del poder económico y del reparto de rentas. Nada de lo que ocurre en el campo de la economía real es ajeno al dinero en tanto en cuanto la economía es tiempo; pensar que el dinero es neutral, como se hace con demasiada frecuencia, es algo más que un error analítico puede convertirse en un delito cuando las políticas monetarias inspiradas en este concepto arrastran consigo mucho sufrimiento y dolor²⁹.

Hemos de ser muy cautos con el manejo del dinero, lo que hoy puede parecer una virtuosa política, en un abrir y cerrar de ojos, puede llegar a convertirse en la mejor receta para el desastre. De aquí que la importancia del dinero no sea sólo una preocupación de economistas, el hombre de negocios acostumbra también a seguir con mucha atención las cuestiones que denominamos monetarias y muy numerosos serían ciertamente los ejemplos en los que el interés por el dinero es compartido por los economistas y por el ciudadano no especializado. En lo que sigue, nos limitaremos a considerar, a la luz de la proposición que venimos argumentando de que "el dinero es tiempo", tres supuestos de gran actualidad: la inflación, los regímenes de convertibilidad o dolarización y la aparición del euro.

1.- El tiempo del dinero se acelera: la inflación

La inflación es una situación en la que se produce un desfase claro entre el tiempo del dinero y el de la producción; demasiado dinero corre detrás de demasiados pocos bienes. Se puede entender que la oferta de dinero sea excesiva, pero no es tan fácil entender que sistemáticamente la demanda de dinero sobrepase lo estrictamente necesario, ya que el dinero deja de ser un buen refugio de valor y,

²⁹ No es este el momento de revisar lo acontecido en la crisis de Méjico de 1994, de Asia 1997, de Brasil y Rusia 1999 y Argentina 2001, pero para cualquier lector avisado será fácil descubrir en los discursos del Fondo Monetario Internacional (FMI) o del Banco Mundial (BM) una posición cercana a esta idea de neutralidad (Stiglitz, 2002).

por otro lado, aunque las demandas imprescindibles de liquidez de economías domésticas y empresarios crezcan con la subida de los precios, no es menos cierto que, cuando la inflación se convierte en hiperinflación, el monto necesario para las transacciones monetarias se reduce hasta donde es posible.

Un sistema de oferta de dinero interno, el que se crea contra la deuda del sector privado, es poco probable que desemboque en hiperinflación, pero cuando la oferta es externa, el dinero es creado por el banco central cuando compra deuda del estado o divisas, puede ocurrir que entre en la circulación en cantidad excesiva. La lucha entre el estado, los trabajadores, los empresarios y los especuladores por llevarse una mayor parte del producto hace el resto y la inflación se acelera³⁰.

A la postre todos pierden, o las pérdidas acaban sumando más que las ganancias en procesos acelerados de inflación, y la prima de liquidez, que como hemos visto es la variable estratégica del tiempo económico³¹, deja de ser un referente claro para los planes de gasto e inversión. Y esto es así, porque el horizonte temporal de la demanda de dinero no es homogéneo, no es lo mismo el período entre el cobro de los salarios y el gasto de la renta en bienes de consumo, o el que corresponde a los desajustes de tesorería en el normal desenvolvimiento de los negocios, que el horizonte de tiempo del motivo precaución y muchos menos del especulativo o del financiero.

La prima de liquidez que los agentes económicos asignan en cada uno de estos supuestos no puede ser la misma cuando hay expectativas de inflación³². El hecho de que en períodos de alta inflación el interés real del dinero haya llegado a ser negativo tiene mucho más que ver con el horizonte temporal del motivo transacción, para economías domésticas y empresarios, que con el de especulación, ya que la volatilidad de este último llevaría en estas circunstancias a una salida inmediata del dinero, en busca de activos refugio³³, lo cual no es posible en el primer caso³⁴. Y, de la misma forma, es de esperar también que la demanda finan-

³⁰ El señoriaje es la parte del estado y evoluciona con el proceso inflacionario. Al principio crece, los planes privados de liquidez se ajustan con retraso, enseguida descende, tiene lugar un ajuste en las tenencias líquidas y la velocidad de circulación del dinero aumenta, este aumento acelera la inflación y el coste de reducir la liquidez imprescindible llegaría a ser tan alto que supondría la vuelta al trueque, el señoriaje crece de nuevo. (Agradezco estas observaciones al prof. Arce Hortigüela, London School of Economics).

³¹ La escuela austriaca desarrolló el concepto de capital asociado al tiempo de la utilización de métodos indirectos de producción, de lo que se deduce que la prima de liquidez influye en la adopción de un método más o menos indirecto de producción, esto es, en el tipo de inversión: circulante o fijo y corto o largo período de maduración (Hicks, 1976).

³² El supuesto de estabilidad de los precios en Keynes evitaba este problema de la heterogeneidad del horizonte temporal de la demanda de dinero (Chick, p.345).

³³ No obstante, la capacidad de los activos reales para ser refugio puede ser limitada si la huida del dinero es masiva, porque en esta circunstancia se elevaría el precio de estos con lo que dejarían de ser un buen refugio. El efecto de la inflación sobre el tipo real de interés depende del grado en que estos activos pueden servir de refugio. Para los monetaristas, son un buen refugio, con lo que la subida de los precios reduce la cantidad de dinero atesorada y el valor asignado a la prima de liquidez aumenta hasta el punto de que se cumpla el llamado efecto Fisher, es decir, el interés real se mantiene constante, pero, para los postkeynesianos, estos activos no son un buen refugio y el interés real puede descender con la inflación.

³⁴ La libertad de movimiento de capitales, que se ha producido en la última década del siglo XX, ha convertido al dólar en un excelente refugio.

ciera se contraiga en épocas de inflación, porque la inflación acorta el período en el que los empresarios desean verse comprometidos por las nuevas inversiones y, si la inflación es muy alta, podría llegar a reducirse la inversión a los gastos de circulante estrictamente necesarios para mantenerse en la actividad. Es muy probable que todavía el interés nominal sirva de guía a los planes empresariales medidos en dinero, pero será un mal indicador, el tipo real puede oscilar ampliamente, y estos planes se reducirán al mínimo con índices crecientes de inflación.

Si una inflación estable y moderada, que incentive al empresario y a los agentes más dinámicos y facilite la redistribución razonable de rentas que todo desarrollo económico comporta, puede ser un buen marco en el que llevar adelante las reformas estructurales necesarias, una inflación alta, inestable y acelerada es siempre un mal económico. La autoridad monetaria ha de ser muy vigilante, pues tiene en sus manos provocar lo mejor y lo peor que el dinero puede dar. Es probable que su eficacia sea mayor en evitar las consecuencias negativas que en hacer realidad un buen desempeño económico, en todo caso podemos decir que se mueve en el filo de la navaja, al tiempo que ha de controlar la inflación ha de prestar también extrema atención para que el exceso de rigor monetario no seque la economía.

2.- El tiempo del dinero se pide prestado: el régimen de convertibilidad o dolarización.

El péndulo del tiempo monetario puede variar de modo brusco. Por desgracia no son infrecuentes los ejemplos en los que esto ha ocurrido y un ejemplo manifiesto de esta realidad es cuando se da el salto de una hiperinflación a un sistema de convertibilidad o de dolarización. El sistema de convertibilidad más común es aquel en el que el país que aplica este sistema no renuncia a su moneda, pero la emisión de la misma queda anclada en una proporción determinada a la moneda de referencia que suele ser el dólar. La base monetaria o las reservas del sistema bancario han de mantener una proporción fija, lo normal es que sea del 100%, con los activos poseídos por el país denominados en esta divisa. En otros supuestos más extremos se llega a la desaparición de la moneda propia y la moneda extranjera de referencia, por lo general el dólar, circula con todas las garantías jurídicas³⁵.

Ahora bien, ya se trate de una convertibilidad limitada o de una dolarización extrema, este sistema supone la renuncia por parte del país a gestionar el tiempo económico, se pide prestado un reloj ajeno porque se desconfía en la capacidad de poner en hora el propio, lo que implica la renuncia a la política monetaria y al ajuste del tipo de cambio. Por lo general la convertibilidad o dolarización se implanta como una solución a un proceso de hiperinflación, pero si es malo que el reloj se adelante, en la mayoría de los casos, es mucho peor que esté parado.

La historia del patrón oro es rica en experiencias en las que el reloj del tiempo del dinero se adelanta o detiene por accidentes externos y no siempre el signo

³⁵ Argentina adoptó en 1991 este sistema de "convertibilidad" y fijo la paridad peso dólar en la unidad, Ecuador ha adoptado este sistema en el año 2000 y Panamá esta dolarizado.

de estos accidentes coincide con lo que mejor para la economía afectada por ellos. Por ejemplo la instauración del patrón oro en Gran Bretaña en 1816, a la salida de la inflación ocasionada por las guerras napoleónicas, se tradujo en una deflación del 30% hacia 1819 pero, por el contrario, cuando en 1850 la ley Peel estableció la paridad fija entre la libra esterlina, esta ley fue bien vista por los economistas, porque la coyuntura alcista de los ferrocarriles coincidió con el aumento en la producción de oro en California, Rusia y Australia. La pregunta que nos tenemos que hacer por tanto es si los sistemas de convertibilidad operan a favor o en contra del tiempo económico del país.

En el primer momento de su implantación, los efectos suelen ser favorables ya que los beneficios son inmediatos. La inflación se corta de raíz, el tipo de cambio se estabiliza, los negocios reaccionan positivamente y hasta parece que de la noche a la mañana se han resuelto los problemas estructurales, todo el mundo se siente seguro con su nueva moneda y los capitales golondrinos vuelven al país. Sin embargo, bajo esta apariencia benévola la realidad suele ser bastante más áspera y tenaz, el estado pierde los derechos de señoría, el coste del dinero para el país se exagera, pues los activos en moneda extranjera colocados a riesgo mínimo tienen un rendimiento muy inferior al de los prestamos a través de los cuales el dinero de referencia entra en el país y, lo que es más importante, el nivel de endeudamiento tiende a crecer por encima de lo razonable, sobre todo si se trata de una nación grande y con un sector externo pequeño respecto de su producto bruto. Nada más lejos de la realidad que el prometido descenso en la prima de liquidez, el riesgo país a la postre tiende a aumentar y la sobrevaloración del tipo de cambio se encarga del resto. Los planes de inversión locales no pueden salir adelante por el coste financiero y cambiario y el país se transforma en el paraíso de las multinacionales, que se endeudan en dólares y venden en dólares en los mercados internacionales, y también de la burguesía del país, que puede permitirse el lujo de comprar y viajar al extranjero. El inconveniente es que los paraísos no suelen durar eternamente, llega un momento que el sistema se hace insostenible, cuando se ha llegado al límite de la capacidad de endeudamiento externo y el tipo de cambio se ha revaluado en exceso, el reloj del dinero externo deja de funcionar y la economía también. En estas circunstancias, la vuelta a la moneda propia acostumbra a poner al descubierto la necesidad urgente de acometer las reformas estructurales y de afrontar las reformas políticas necesarias para que la gestión monetaria sea eficaz.

A este respecto, la moderna teoría de la teoría fiscal del nivel de precios (FTPL) ha desarrollado algunas ideas de gran interés para comprender cómo las reformas estructurales son bloqueadas no impulsadas por la dependencia externa en la gestión monetaria. Su punto de partida es muy sencillo y consiste en establecer un paralelismo entre la estructura financiera de la empresa y la de los gobiernos (Sim, 1999). La estructura financiera de la empresa se orienta a la financiación con acciones cuando el ratio de deuda aumenta y el riesgo de quiebra es creciente, porque la subida de la prima de riesgo de endeudarse hace subir el coste de la deuda hasta el punto de hacer más conveniente para los antiguos

accionistas la financiación con acciones. Por su parte, la restricción financiera del presupuesto para los gobiernos establece que el valor presente descontado de los superávits primarios³⁶ debe ser igual al valor real de la deuda actual. De esta forma, si un gobierno se financiara con deuda nominada en moneda extranjera se enfrenta a un riesgo fiscal, porque la única forma que tiene, ante una coyuntura desfavorable, de atender los pagos de esta deuda es incrementando en el futuro los superávits primarios, pero si, por el contrario, se financiara en su totalidad con deuda nominada en la moneda del propio país, como las promesas de pago están hechas en la moneda que el propio país emite, la restricción presupuestaria se cumplirá mediante un ajuste en el valor real de la deuda producido por la variación del nivel de precios³⁷. En el primer supuesto, el control social de la política fiscal y monetaria del gobierno sería menor, a los acreedores extranjeros sólo les preocupa la quiebra, y en el segundo, los grupos de poder económico internos están en el día a día directamente interesados en estas políticas. La analogía con lo que ocurre en la empresa, donde la emisión de acciones supone un mayor control interno y un menor riesgo, es clara, la financiación con deuda nominada en la propia moneda aumenta el control interno y estabiliza el valor de deuda nominada en moneda extranjera reduciendo la prima de riesgo de esta, gracias al colchón que supone el ajuste del valor de la deuda en la propia moneda.

Las lecciones que podemos extraer de esta teoría en relación con las opciones propuestas de convertibilidad o dolarización para algunos países en desarrollo son evidentes (Sim, 2002). La pérdida que para estos países implica la adopción de una gestión monetaria externa es importante: primero, cuanto menor sea el volumen de deuda nominada en la propia moneda peor podrán absorberse los desequilibrios fiscales con mayor impacto sobre la inflación, ya que el ajuste no podrá lograrse por la reducción de valor de esta clase de deuda, segundo, la prima de riesgo del endeudamiento en moneda extranjera será mayor, porque las únicas salidas a un deterioro de la situación económica serían la mejora del superavit primario o la quiebra y, tercero, la protección frente a la quiebra o suspensión de pagos será menor no mayor, porque los costes políticos del ajuste disminuyen especialmente si los deudores en moneda externa son extranjeros.

En definitiva, con la convertibilidad o con la dolarización no mejoraría la gestión monetaria y tampoco facilitaría el equilibrio de la balanza exterior, sólo cabría resolver la pérdida de competitividad exterior con el desempleo y la deflación. Las reformas estructurales, incluidas las fiscales, se harían más costosas y difíciles políticamente de afrontar (Roubini, 2001), por lo que no es de extrañar que el efecto inmediato de su implantación haya sido por lo general el aplazamiento de dichas reformas, con el enorme coste de la pérdida de varios años en la buena senda del desarrollo económico.

³⁶ Los saldos primarios resultan de deducir de los ingresos tributarios y patrimoniales del Estado todos los gastos públicos a excepción de los intereses de la deuda.

³⁷ El ajuste del valor de la deuda vía precios supone un gravamen sobre el capital no anticipado mucho menos distorsionador que cualquier otro ajuste fiscal (Bizer y Judd, 1989) y, desde luego, con un coste administrativo mucho menor que un gravamen directo sobre el capital.

3.- El tiempo del dinero se homogeneiza: las uniones monetarias.

En el marco de la globalización financiera actual hay un hecho que no podemos soslayar cual es el poder monopolístico de determinadas monedas en las finanzas y mercados internacionales. A medio plazo la alternativa no parece ser la convertibilidad o la dolarización sino la construcción de uniones monetarias viables.

La Unión Europea es un ejemplo privilegiado de unión monetaria, por su potencial económico y alto desarrollo de su estructura institucional. La aparición del euro ha levantado muchas esperanzas en el sentido de que la moneda europea pueda constituirse en poder compensador frente al dólar, de tal suerte que el tiempo monetario de la economía mundial deje de estar regulado en exclusiva por la moneda de EU³⁸, y esta circunstancia deje de proporcionar una ventaja financiera considerable al gobierno, empresas y ciudadanos estadounidenses sobre las monedas de otras áreas.

El área de una moneda esta compuesto por el territorio de su circulación legalmente obligatoria y el del mercado internacional. Dentro del mercado nacional cada moneda disfruta de un monopolio legal³⁹ y en el mercado internacional las monedas compiten, dando lugar a estructuras de competencia imperfecta, monopolio natural, duopolio u oligopolio, veamos por qué.

El dólar hoy en día podemos decir que goza de situación parecida a un monopolio natural⁴⁰, ya que cuando una moneda llega a ser dominante se tiende a auto-reforzar el proceso. Su liquidez aumenta, el diferencial comprador vendedor se reduce y los costes de transacción también, además es más barato negociar en los mercados internacionales con una moneda que con varias, porque el volumen de liquidez necesario es menor. La divisa predominante se beneficia de economías de escala y todas las fuerzas parece que convergen en la misma dirección hacia la aparición de un monopolio que, a pesar de ello, nunca llega a ser completo. El límite de este estatus de privilegio se encuentra en la competencia con los monopolios legales de cada zona y en las ventajas de la diversificación de carteras. Cuantas más áreas monetarias se formen y más fuertes sean, tendremos un mundo más democrático desde el punto de vista financiero y los inversores disfrutarán de mayores oportunidades para repartir los riesgos entre distintas monedas⁴¹.

³⁸ Desde el final de la segunda guerra mundial la regulación y desregulación de los mercados financieros, su desmesurado crecimiento y su proceso de internacionalización ha estado dominado por la política monetaria y los cambios en la regulación del sistema financiero en EU (Palazuelos, 1998).

³⁹ En un principio, tras la aparición de los estados nacionales en Europa, la moneda fue privada, cada banco emitía sus propios títulos que circulaban, pero los costes de transacción del cambio de divisas y el crecimiento de los gastos por encima de los ingresos en el presupuesto del Estado llevaron a la creación de un banco nacional y a la unificación nacional de las monedas. La mayor parte de los procesos de unificación de la moneda dentro de una nación tuvieron lugar en el siglo XIX.

⁴⁰ A continuación voy a comentar algunas ideas de Alan Greenspan recogidas por Guillermo de la Dehesa (Dehesa, 2002).

⁴¹ La distribución del riesgo de una cartera en divisas tiene algunos beneficios derivados de la gran liquidez de estos mercados, los bajos costes de transacción y del hecho de que las tendencias al alza o la baja no se acumulan, por definición el precio medio de todas las monedas tiene que ser cero.

En los tiempos que corren no es probable a corto plazo que el liderazgo del dólar en la economía mundial se tambalee, pero no es menos cierto que la economía de EU representa día a día un menor porcentaje del producto mundial. El poder monetario y financiero estadounidense es muy grande, los precios de los productos energéticos, minerales y materias primas se fijan en dólares y los movimientos y balanzas de capital, dominados por el dólar, se imponen a los intercambios comerciales, pero también es cierto que EU es hoy la nación con mayor volumen de endeudamiento externo. La economía internacional sigue marcada por el dólar, pero el euro se abre poco a poco paso y es de esperar que en otras zonas vayan surgiendo otras monedas fuertes y estables⁴², que equilibren la regulación del tiempo económico y hagan realidad, en beneficio de la mayoría, el descenso de las primas de liquidez y el impulso a la inversión.

En este sentido, la aparición de uniones monetarias en las áreas en desarrollo nos parece cada vez más una necesidad que una conveniencia, pues no les queda otra alternativa a estas naciones, para defenderse de los grandes costes que supone un comercio mundial dominado por el dólar y unos mercados financieros fuertemente jerarquizados en torno a esta divisa. Además, desde el lado positivo, hemos de tener en cuenta que los esfuerzos por sincronizar el tiempo del dinero entre estas economías pueden convertirse en el gran incentivo para desarrollar su comercio, mejorar sus estructuras fiscales y acometer otras reformas estructurales internas ineludibles.

Bibliografía

- ARISTÓTELES (1942): *Moral a Nicómaco*. Espasa Calpe. Madrid.
- BIZER, D. S. y JUDD, K. L. (1989): *Taxation and Uncertainty*. American Economic Review. 79 (2), pp. 331-336.
- CHICK, V. (1990): *La macroeconomía según Keynes*. Alianza. Madrid.
- DAVIDSON, P. (1994): *Postkeynesian Macroeconomic Theory*. Edward Elgar. Cambridge. UK.
- DEHESA, de la G. (2002): *¿Será el euro la moneda internacional dominante?*. El País, 2 de enero de 2002.
- GARRIGUES, J. (1975): *Contratos bancarios*. Segunda edición. Editor. Joaquin Garrigues. Madrid.
- GRAZIANI, A. (1987): *Keynes Finance Motive*. Economies et Sociétés. n° 9. p. 23-42.
- HICKS, J. (1970): *Ensayos críticos sobre teoría monetaria*. Ariel. Barcelona.
- HICKS, J. (1976): *Capital y tiempo*. Fondo de cultura económica. Méjico.
- HOWELLS, P. (2000): *Endogenous Money in a Speculative Word*. Conferencia impartida en Junio en la Universidad de Burgos.
- KEYNES, J.M. (1937): *Alternative Theories of The Rate of interest*. The Economic Journal, 47.

⁴² Una moneda puede ser fuerte y estable, como el franco suizo, pero no ser útil como vehículo de liquidez internacional. Para que esto ocurra son necesarias tres condiciones: volumen grande de producción, volumen grande intercambios comerciales y mercados financieros amplios y abiertos. La mayoría de las naciones actuales por si solas nunca podrían pensar en disponer de una divisa con estas características.

- KEYNES, J.M. (1937): *The Ex Ante Theory of The Rate of interest*. The Economic Journal, 47.
- KEYNES, J.M. (1970): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de cultura económica. Méjico.
- KIYOTAKI, N. y MOORE, J. H. (JUL. 2001): *Liquidity, Business Cycles, and Monetary Policy*. Documento de trabajo. London School of Economics.
- KIYOTAKI, N. y MOORE, J. H. (OCT. 2000): *Inside Money and Liquidity*. Documento de trabajo. London School of Economics.
- MARTINEZ SANCHEZ, J, M. y ARCE HORTIGÜELA, O. (2000): *Una revisión crítica del concepto de señoríaje*. VII Jornadas de Economía Crítica. Albacete, 3 a 5 de febrero de 2000.
- MARTINEZ SANCHEZ, J.M. y VALVERDE GOMEZ, V.A. (1996): *Inestabilidad financiera y crisis en la economía actual*. Pirámide. Madrid.
- MOORE, J. H. (NOV. 2000): *Evil is the Root of all Money*. Inaugural Lecture, University of Edinburgh.
- PALAZUELOS, E. (1998): *La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*. Síntesis, Madrid.
- ROUBINI, N. (2001): *Should Argentina Dollarize or Flota. The Pros and Cons of Alternative Exchange Regimes and their Implications for Domestic and Foreign Debt Restructuring/Reduction*. Página Web del autor. Stern School of Business. New York University.
- SCHUMPETER, J. A. (1971): *Historia del análisis económico*. Ariel. Barcelona.
- SIMS, CH. A. (1999): *Domestic Currency Denominated Government Debt as Equity in the Primary Surplus*. Latin American Meetings of the Econometric Society at Cancun Mexico. August 1999. Department of Economics, Princeton University. C. electrónico: sims@princeton.edu.
- SIMS, CH. A. (2002): *Fiscal Consequences for Mexico of Adopting the Dollar*. Department of Economics, Princeton University. C. electrónico: sims@princeton.edu.
- STIGLITZ, J. (2002): *Las lecciones de Argentina*. El País, 10 de enero de 2002.
- WALRAS, L. (1987): *Elementos de economía política pura (o teoría de la riqueza social)*. Alianza. Madrid.
- WALLACE, N. (1998): *A Dictum for Monetary Theory*. Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review. Vol. 22, N^o. 1, Winter.
- WALLACE, N. (2000): *Knowledge of Individual Histories and Optimal Payment Arrangements*. Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review. Vol. 24, N^o. 3, Summer.

RESEÑA DE LIBROS

RESEÑA DE LIBROS

MANUEL SACRISTÁN LUZÓN, M.A.R.X (*Máximas, aforismos y reflexiones con algunas variables libres*). Edición de Salvador López Arnal, con prólogo de Jorge Riechmann y epílogo de Enric Tello. Barcelona, El Viejo Topo/Fundación de Investigaciones Marxistas, 2003.

Después de años de trabajo y dedicación a la obra de Manuel Sacristán, Salvador López Arnal nos ha obsequiado con una antología de textos del filósofo que, bajo el irónico título de M.A.R.X, incorpora rasgos que hacen que estemos ante un libro singular. Singular e importante para el pensamiento crítico de nuestro país por lo que supone de peregrinación a una de sus fuentes más notables en la segunda mitad del siglo XX. Pero no sólo por eso: tras la lectura de los textos sacristanianos uno es capaz también de extraer sensatas orientaciones para hincar el diente a los problemas económicos, ecológicos y políticos que venimos arrastrando desde tiempo atrás, a pesar de que la muerte del filósofo español sucediera hace ahora casi dos décadas.

López Arnal lleva buceando con pasión y rigor en la obra de Sacristán el tiempo suficiente para que alguien como Francisco Fernández Buey —que conoció bien y trató asiduamente a Sacristán— pueda decir que se ha convertido "...con toda seguridad en la persona que mas sabe de la obra (en parte inédita) del filósofo". Este juicio, viniendo de quien viene, es, sin duda, un elogio grande. Como grande y agradable será la sorpresa no sólo para los que se asomen por primera vez a la obra de Sacristán a través de las páginas de esta antología, sino también para los que, conociendo y valorando desde hace décadas los trabajos de aquel, tengan dudas de hallar algo diferente a lo ya leído. No es fácil complacer a ambos tipos de lectores o lectoras, pero ese objetivo se logra gracias a la peculiar conjunción que se da en M.A.R.X entre la recuperación y selección de pasos e ideas importantes ya publicadas, y la aportación de abundante material inédito muy relevante para la comprensión de episodios claves en la vida y la obra del filósofo. Afortunadamente los fragmentos inéditos no se reservan en el libro sólo a algunos apartados, sino que se extienden a casi todos los temas de modo que cada capítulo de esta antología incorpora varios textos no publicados anteriormente.

Con sólo echar un vistazo al índice, donde se agrupan temáticamente los pasos seleccionados, se comprueba la vastedad de intereses intelectuales de Sacristán. Los dieciocho apartados que despliega la antología constituyen una buena muestra (entre otras posibles) de su pensamiento, tanto en lo referente al conocimiento de los clásicos de la tradición marxista, como al interés de sus reflexiones filosóficas, literarias, culturales, educativas, políticas, sociológicas o científicas. La posibilidad de leer notas y apuntes inéditos elaborados por Sacristán para su propio uso y relacionados con la temática que hubiera estado tratando en ese momento otorgan a este volumen un valor especial. Pues no se trata sólo de que podamos volver sobre textos importantes de la tradición crítica en

nuestro país, sino que, de paso, podamos asomarnos al "taller del filósofo" justo cuando maduran las ideas que, más tarde, darán solidez al discurso. Ya sea en relación con Marx, el papel de la ciencia y la técnica en la sociedad actual, la obra de figuras literarias notables, la argumentación a favor de la instrucción pública, o las relaciones del marxismo con el resto de movimientos sociales, el lector o lectora encontrará en estas páginas estímulo para pensar por cuenta propia.

De todas las cuestiones que se recogen en esta antología, y dado el ámbito en el que estamos, querría destacar en esta reseña tres que pueden interesar a un economista crítico, insatisfecho con el enfoque convencional y que, de paso, quiera ampliar el radio de acción de sus preocupaciones. Sabiendo, por otra parte, que el talante crítico —tampoco en Economía— no da patente de conocimiento por sí solo, o como recordaba Sacristán: "que para entender las cosas hay que estudiarlas, y que el creerse de izquierdas no da automáticamente comprensión al que no se molesta en estudiarlas" (p. 137).

Se trata de asuntos que enlazan con temáticas fronterizas de la ciencia económica, y en los que se demuestra que Sacristán fue un marxista peculiar y pionero. En primer lugar, su gran conocimiento del clásico en general y de la tradición marxista, lo que incluye, por supuesto, los aspectos económicos. En segundo lugar, sus reflexiones sobre filosofía, metodología, sociología y política de la ciencia, muchas veces a contracorriente de la propia tradición, y, por último, el esfuerzo pionero que Sacristán desarrolló para que el marxismo, como enfoque y movimiento emancipatorio, tendiera, en serio, puentes con el resto de los movimientos sociales. En estos tres ámbitos, apuntó argumentos que, lejos de caducar, siguen manteniendo mucha frescura más allá del momento, a veces polémico, a veces reflexivo, en que fueron utilizados.

En cuanto a la importancia del primero de los asuntos, de su lectura atenta del clásico y de su conocimiento exhaustivo de la tradición marxista en un país que contaba con pocos asideros, hay unas palabras del citado Fernández Buey en su *Marx (sin ismos)* que, jugando con la advertencia de Italo Calvino, resumen muy bien la cuestión: "...para releer de verdad a un clásico hay que partir de una cierta tradición en la lectura. Y en el caso de Marx, aquí, entre nosotros, no hay apenas tradición. Sólo hubo un bosquejo, el que produjo Manuel Sacristán hace ahora veintitantos años. Y ese bosquejo de tradición quedó truncado". Las muestras de esa tradición son numerosas, ya sean traducciones o prólogos de obras clásicas, y muchas de ellas aparecen recogidas en *M.A.R.X.* .Ahora bien, en esa labor de difusión e interpretación, Sacristán siempre se caracterizó por el equilibrio y la falta de dogmatismo o beatería en los juicios, por saber lo que seguía mereciendo la pena rescatar y conservar, y lo que aparecía como menos fértil, tanto en un plano general, como en los aspectos más económicos. Hay varios fragmentos de esta antología en los que se muestra ese talante "laico", pero existe uno de comienzos de los ochenta que plasma acertadamente su espíritu general: "Parto de la base de que Marx es un pensador muerto el año 83, es decir, dentro de nada hará un siglo. Por lo tanto, si lo que él ha hecho es algo con importancia científica entonces tiene que estar más o menos tan revisado como lo que hayan hecho

todos los científicos importantes muertos en 1883 —por ejemplo, Maxwell— o que han trabajado en 1883, y si lo que él ha hecho no se puede tocar, refutar, rehacer, entonces es que no tenía ningún valor. O tenía un valor artístico. (...) Me parece que en Marx hay más, me parece que en Marx hay el origen de una tradición y, en mi opinión, el marxismo vivo es una tradición, no una teoría, no una ciencia como se suele decir. Pero es obvio que nadie tiene por qué estar de acuerdo con esto que he dicho aunque se considere marxista por su cuenta. Y como tradición, me parece una tradición muy potente, dotada de un tronco de pensamiento transformador de los más claros de la historia del pensamiento y capaz, naturalmente, de muchas líneas, como toda tradición. (...) Lo único realmente estéril es hacer de la obra de Marx algo que tenga por fuerza que encasillarse en la sistemática intelectual académica: forzar su discurso en el de la pura teoría, como hizo la interpretación socialdemócrata y hacen hoy los althusserianos, o forzarlo en la pura filosofía, en la mera postulación de ideales..." (pp. 234 y 182).

En esta misma línea de atención a lo escrito por Marx, esta antología contiene varias perlas inéditas entresacadas de las notas de lectura y traducción de Sacristán y que han sido oportuna y laboriosamente repescadas por López Arnal. Se trata de apuntes en los que el filósofo dialoga y, a veces, polemiza con Marx; se mete en la piel del clásico para entender mejor su forma de razonar, y lo hace con un nivel de detalle y conocimiento que impresiona. Por ejemplo cuando, después de traducir un paso de *El Capital*, discute la caracterización marxiana de la plusvalía y sus consecuencias: "La argumentación [en *El Capital I*] sobre que 'p', la plusvalía, aunque parece una constante —puesto que se expresa por un número—, es una variable, 'una magnitud fluente', es muy característica de lo más esencial de la visión de Marx. Esa visión introduce en la comprensión y explicación de 'lo económico' cosas que no son 'economía pura', de lo que, por lo demás, Marx tenía buena consciencia (...) La tarea de Marx era irresoluble: consistía en resolver en 'economía pura' problemas no económicos puros. Es clara la naturaleza dialéctica-hegeliana de ese fracaso. Pero hay que decir que esa es una decepción parcial, como lo muestra la persistencia del rótulo 'Crítica de la economía política' había en mar inicialmente una consciencia de que lo suyo no era la 'economía pura'." (pp. 183-184).

Sacristán tuvo siempre clara una distinción analítica que, de haberla seguido el grueso de la tradición marxista, nos hubiéramos ahorrado bastantes quebraderos de cabeza, a saber: que es necesario diferenciar entre el estudio filológico del clásico, y el cultivo de la tradición inaugurada por ese clásico, o lo que es lo mismo: "Una cosa es estudiar y explicar el pensamiento de Marx; otra hacer marxismo hoy." (p. 224). Como ejemplos de trabajo en ambas bandas se pueden ver numerosos fragmentos de la antología, ya sean las páginas que recogen sus opiniones sobre varios clásicos de la tradición como Lenin, Korsch, Gramsci, Lukács, Rosa Luxemburg, Ernesto Guevara o Togliatti, o bien sus juicios sobre otros dos, como Althusser o Colletti, que no acabaron de diferenciar bien entre las dos posibilidades anteriores (Capítulos VII y VIII). Pero Sacristán no solo hizo estudio filológico del clásico, sino que de manera brillante cultivó también

la tradición de ese clásico en un sentido muy amplio. Y esto se traslada a los otros dos asuntos que planteo al principio.

Desde este ángulo, cabe recordar que Sacristán explicó durante muchos años filosofía y metodología de las ciencias sociales en la Facultad de Económicas de la Universidad de Barcelona hasta su fallecimiento en 1985, y que también se caracterizó por ser el principal introductor de la lógica formal en nuestro país a través de su célebre texto de 1964. Precisamente una de las singularidades del filósofo fue su combinación de rigor lógico en la argumentación, de atención a los contextos históricos, y de la comprensión de los aspectos fundamentales de la literatura científica, lo que le permitió reflexionar y juzgar adecuadamente las conocidas aportaciones de Kuhn, Feyerabend, Popper o Lakatos, en unos años en los que el complejo de inferioridad de las ciencias sociales llevó a episodios académicos curiosos. Frente al peso —más secundario que real— que los textos de estos filósofos de la ciencia tuvieron sobre los practicantes de disciplinas como la Economía (sobre todo en las memorias de oposiciones), Sacristán quitaba dramatismo al asunto aceptando la debilidad de muchas teorías en ciencias sociales, debilidad que no debía ser disculpa para la inacción: "El científico social debería lanzarse alegremente a su trabajo, sin grandes preocupaciones filosófico-metodológicas, porque si no hay muy buena filosofía de las ciencias sociales, es probablemente, porque no hay buenas ciencias sociales. Hace más de setecientos años que Hugo de San Victor abría su Dialéctica recordando a los lectores que antes de que hubiera gramática la gente hablaba, y razonaba antes de que existieran tratados de lógica. Es presumible que tenga que haber sólida ciencia social antes de que haya un buen análisis filosófico de ella" (p. 159). Y la buena ciencia social no tenía por qué venir siempre de nuestra propia tradición. La disposición sacristaniana a valorar el conocimiento científico y la buena argumentación, ya sea teórica o metodológica con independencia de que se comparta o no, es otra manifestación de su apertura de miras y de falta de dogmatismo. Sólo así se entiende una manifestación suya al hilo de su trabajo como traductor: "...si el más reaccionario de los economistas publica un gran libro y me ofrecen traducirlo, yo no tendría inconveniente. Por ejemplo, el *Ensayo de metodología* de un ser como Friedman, para mí odioso, si no estuviese traducido lo traduciría porque es buenísimo ... No porque sea ecléctico en materia de ideas, sino porque el conocimiento de un buen trabajo, aunque se en un campo opuesto a aquel en que yo piense, es una cosa valiosa" (p. 423).

Su formación lógico-matemática y su veta antiespeculativa le hacía ser prudente a la hora de utilizar conceptos de manera superficial, pero también le mantenía escéptico ante las exageradas pretensiones de formalización en ciencias sociales. Entre otras cosas porque muchas veces se confunde la consistencia con la sustancia explicativa, y la formalización con el rigor o la racionalidad. Cuando uno ve por todos lados la prepotencia de la "racionalidad neoclásica" dentro de la teoría económica, convendría atender a la sugerencia de Sacristán: "La racionalidad de un discurso es cosa mucho más compleja, rica e importante que su logicidad formal. Para que un discurso sea correcto lógico-formalmente, basta

con que no tenga inconsistencias. Para que sea racional, se le exige además la aspiración crítica a la verdad. Y esta aspiración impone a su vez la capacidad autocrítica y el sometimiento a unos criterios que rebasan la mera consistencia (por otra parte necesaria): son criterios que sirven para comparar fragmentos de discursos con la realidad. Incluyen desde la observación hasta el examen de las consecuencias prácticas de una conducta recogida por aquel discurso" (p. 157). El juicio, por lo demás, era también de aplicación a los escritos de economistas críticos como Marx, como se desprende de una interesante nota de lectura recogida en la página 179: "Quizá no sea verdad que la abstracción de la economía neoclásica y posterior sea más fuerte o pura que la de Marx. O quizá sí su abstracción, pero no su artificialidad, su carácter de constructo. Los dos trabajan con modelos. Lo que pasa es que el de Marx es 'sociológico'. No está menos distante de la empiria pero se refiere a un área empírica más ancha".

Otro mérito de las páginas de *M.A.R.X* es que recogen las principales reflexiones de Sacristán sobre un tema que ha hecho correr ríos de tinta en la literatura crítica. A pesar de cultivar con pasión la filosofía analítica, y de profesar recelos fundados frente a la especulación filosófica tradicional, hay un elemento de su pensamiento en el que se aparta de aquella tradición, y lo hace en un tema muy polémico: el papel de la dialéctica. Para ser exactos, en este punto su planteamiento se distancia de los dos extremos en disputa, tanto de la filosofía analítica como de algunas interpretaciones marxistas demasiado rígidas o "hegelizantes". Sacristán se negaba a prescindir de la dialéctica como una aspiración "sin sentido" a la que no merecía la pena dedicar un esfuerzo que debía volcarse en la actividad científica analítica; pero tampoco era receptivo a considerarla como un "método" o una lógica especial que, al igual que una ganzúa, era capaz de abrir las puertas a la explicación de la realidad de una manera más potente y verdadera que la propia ciencia. Dicho brevemente, el filósofo español no era partidario de abandonar el concepto sino de "repensarlo". Y a esa tarea dedicó muchos de sus esfuerzos durante los últimos años de su vida, sugiriendo varios argumentos. "Mi tesis positiva —apunta Sacristán— es que 'dialéctica' significa algo, contra lo que tantas veces han afirmado los analíticos, por ejemplo, Popper o Bunge. 'Dialéctico' es un cierto trabajo intelectual que, por una parte, está presente en la ciencia, pero, por otra, la rebasa con mucho, en el doble sentido que actúa también en el conocimiento ordinario pre-científico y en otro tipo de conocimiento posterior al científico metodológicamente (...) A mí me parece que ahí está la clave de lo que (lo haya pensado Marx o no) es el programa dialéctico: buscar un tipo de conocimiento que, utilizando el producto científico 'normal', lo integre como 'artísticamente' en una totalidad concreta que evoque el concreto real (histórico) que se está estudiando" (p. 253). Es decir, apoyarse al máximo en los resultados científicos particulares, pero hacerlo con vocación integradora, sugiriendo que algunos aspectos de ese enfoque totalizador pueden encontrar cobijo en la moderna teoría de sistemas.

Para finalizar, merece la pena destacar un último aspecto en el que Sacristán también se mostró como un pionero notable por estas tierras, y que tiene con-

secuencias a la hora de poner en pie un pensamiento económico crítico con el enfoque dominante. Por esa vocación suya de revisar el ideario y las bases científicas del análisis marxista cuando los hechos así lo demandaran, Sacristán fue uno de los primeros en ver la necesidad de que el marxismo reformulara algunas de sus tesis más productivistas a la luz de los problemas ecológicos y la carrera armamentística, lo que en el plano político se traducía en tender puentes con el movimiento ecologista y pacifista, aparte de incorporar al mismo nivel la histórica reivindicación de igualdad por parte de las mujeres. Ahí está presente la célebre carta de la redacción en el número 1 de la revista *mientras tanto* (p. 362). La sensibilidad de Sacristán por recoger la novedad radical de estos problemas a finales de los años setenta le convertía en una "rara avis" del panorama peninsular, lo que tal vez sorprenda hoy, a la vista de la "aceptación" general entre la izquierda de muchas de sus tesis. Hay varios pasos en esta antología que ponen de relieve ese esfuerzo sacristaniano, y resultan muy sugerentes a la luz de cómo han ido evolucionando posteriormente dos polos importantes de ese pensamiento económico crítico, a saber: la economía ecológica y la economía feminista. Entre esos pasos hay una pieza mucho menos conocida, la conferencia sobre "Tradición marxista y nuevos problemas" de 1983. Allí reconocía Sacristán los límites a la expansión de las "fuerzas productivas", y la importancia del factor "subjetivo" en la transformación social: "Mientras la gente siga pensando que tener un automóvil es fundamental, esa gente es incapaz de construir una sociedad comunista, una sociedad no opresora, una sociedad pacífica y una sociedad no destructora de la naturaleza. ¿Por qué? Porque se trata de bienes *esencialmente* no comunistas, como diría Harich... El automóvil sólo puede funcionar en la Tierra, digámoslo así, si sólo tienen automóvil una parte de los grandes pueblos privilegiados, pero si llenan ustedes África, Asia, América y Oceanía de automóviles es obvio que la Tierra no lo soporta... Luego los cambios necesarios requieren pues una conversión, un cambio del individuo. Un sujeto que no sea opresor de la mujer, ni violento culturalmente, ni destructor de la naturaleza, no nos engañemos, es un individuo que tiene que haber sufrido un cambio importante. Si parece, para llamarles la atención y para que sea un poco provocador, tiene que ser un individuo que haya experimentado lo que en las tradiciones religiosas se llamaba una conversión. Es un terreno en el que no hay más remedio que expresarse en estos términos que les pueden parecer un poco utópicos pero hay que tener la decisión de no ponerse colorado por ello. Y debo hacer observar para no alimentar la sospecha de que me he ido muy lejos de la tradición marxista que eso está, negro sobre blanco, en la obra de Marx, en los *Grundrisse*, la idea fundamental de que el punto, el fulcro de la revolución es la transformación del individuo" (pp. 360, 361, 366, 367) .

Afortunadamente, las sugerencias de Sacristán no han caído en saco roto durante estos años. Aparte de la labor desarrollada por sus discípulos más directos y conocida por muchos, *M.A.R.X* recoge en sendos prólogo y epílogo, dos lecturas actuales de Jorge Riechmann y Enric Tello que expresan lo que puede dar de sí todavía el legado del filósofo español. El primero porque constituye un bello

homenaje poético de alguien que, no habiéndolo tratado personalmente, reconoce en Sacristán a un referente personal de su propia obra. Y el segundo, el epílogo que cierra la antología, porque es una cuidada y sugerente invitación a volver, con paciencia, sobre sus escritos para saborearlos. En definitiva, una antología, y los textos que la acompañan, que proporcionan buenos argumentos y herramientas para dirimir uno de los asuntos importantes que preocuparon al viejo Sacristán hasta el día de su muerte: "si la naturaleza del socialismo es hacer lo mismo que el capitalismo, aunque mejor, o consiste en vivir otra cosa".

Óscar Carpintero
Universidad de Valladolid

ARRIOLA JOAQUÍN Y VASAPOLLO LUCIANO, LA RECOMPOSICION DE EUROPA: La ampliación de la Unión Europea en el contexto de la competencia global y las finanzas internacionales. El Viejo Topo, España, 2004, 160.

Para quienes seguimos pensando que Marx es el fundador de la lógica del capital, el ensayo de los profesores J.Arriola y L.Vasapollo "La recomposición de Europa" es un autentico regalo. Rememorando a Galileo podríamos repetir: "eppure el viejo topo si move".

Según los autores, en efecto, dos hechos tan decisivos como la onerosísima integración de los países excomunistas en la UE y la institución del "euro" –del que se excluye a los PECO con el pretexto de los denostados criterios de convergencia nominal- solo se explican por la voluntad política de recomponer la tasa de ganancia y de extraer el excedente mundial a su servicio, dentro del proceso llamado de globalización: "proceso internacional de redistribución del poder entre clases sociales y entre territorios" (p.12), una nueva división internacional del trabajo, a la búsqueda siempre de superganancia que permita superar la crisis de acumulación. ¿Cómo?: "flexibilizando" (Harvey, 1993) los procesos productivos, los mercados laborales, los productos mismos y los modelos de consumo. Se ha pasado así de la "vieja diplomacia de las cañoneras" a la nueva de las 100 mayores multinacionales; pero las relaciones económicas siguen siendo fundamentalmente inter-nacionales, no mundiales: "una internacionalización pautada" (Moran, 1998); de hecho la inversión extranjera directa se aglutina, incluso en mayor medida que el comercio internacional, básicamente en los países avanzados. Es cierto que la tecnología actual permite al capital financiero flanquear peligrosamente a la economía productiva con una "economía casino" que esta llevando al extremo la ficción de que "money biggs money"; condiciones típicas del imperialismo que autoriza a los autores a citar las viejas tesis de Hilferding: supe-

rada políticamente entre los años 1950-70 la vieja colonización, se estaría instaurando otra, económica e internacional puesto que los Estados nacionales no han sido desmantelados. Lo que se globaliza es la especulación del capital financiero, tratando de evitar su desvalorización aún a riesgo de crisis y "burbujas" financieras. En cualquier caso: "si ha habido globalización entendida como lógica unipolar de imperio, ésta agota sus funciones durante el periodo comprendido entre finales de los ochenta y la mitad de los noventa" (p.38).

Hoy, EEUU espera salir de una crisis de acumulación sin precedentes solo mediante la economía de guerra: "Macarthismo globalizado" y "Keynesiamismo militar"; Irak es el prólogo. Pero ya no hay espacio económico idóneo para el "superimperialismo" unipolar estadounidense: la UE no puede ver ahogados sus objetivos expansionistas; "la ampliación al este y la creación del europeo son la apuesta de mayor calado del capital europeo", concluyen los autores la primera parte de su trabajo: mera "interpretación" de la globalización capitalista, reducible, en definitiva, a la clásica tesis sobre el imperialismo de Bujarín y Lenin (p.13).

Primera prueba: la ampliación al Este. Desde la caída del muro de Berlín "el Este europeo es un taller empeñado en una gigantesca modernización y en una transición al mercado" (p.47). Privatizaciones por delante y sin solución de continuidad, como ya se esta poniendo de manifiesto, la inversión extranjera directa ha sido el factor clave: la "colonización" de un territorio crucial.

Pero si esta "economía continental" ha de competir con la de EEUU y el polo asiático tendrá que pagar un precio: precariedad, competencia mundial, desvalorización del trabajo asalariado, privatización en lugar de regulación y reformas, introducción incontrolada de capitales extranjeros siempre deslocalizables, internacionalización (descentralización) de la I+D.

De nuevo con datos en ristre, los autores concluyen que el mayor precio lo pagarán los PECO en beneficio de los países del centro y norte de la UE, "lo cual refleja las prioridades del capital multinacional en la región".

Se trata, al fin y al cabo, de competencia inter-intra-imperialista.

Segunda prueba: en esta competencia la institución del "euro", en cuanto expresión de soberanía política, es tan fundamental como mal comprendida: "podría existir, dadas otras condiciones políticas y sociales, con políticas económicas expansivas, no neoliberales" (p.104). Se trata, en realidad de lograr la autonomía respecto a las reglas del juego impuestas por EEUU, de extender la soberanía más allá de las fronteras de los países que forman la UEM, ya que no por la fuerza militar, regulando a su antojo sin la restricción externa de los EEUU, los dos precios de su moneda: tipo de cambio y tipo de interés, ganando así espacio al dólar (siempre en la perspectiva de la creación de un Estado Europeo) como medio de pago y reserva de valor.

En efecto: "bajo el capitalismo...el dinero es el principio y fin de la actividad económica" (P.109). Pues bien: el euro es el primer paso para la creación de empresas multinacionales europeas, va a redefinir la especialización productiva de las regiones europeas, llevará a la convergencia del conjunto de la política eco-

nómica (incluyendo la fiscal).

Y puesto que " la sociedad se define por la circulación mercantil y ésta a su vez por el dominio monetario" (p.110) es evidente que el espacio internacional va a experimentar considerables transformaciones; no tanto por los procesos, muy lentos, de homogeneización salarial y otra reivindicaciones sindicales, cuanto por la desigualdad en la distribución interna de los ingresos, la riqueza realizada. Ya hoy podemos identificar a los pobres y a los que no lo son en cuanto son o no sujeto de (micro) crédito bancario. Así el "totalitarismo financiero" acaba determinando procesos de inestabilidad política, económica y social.

Por lo que toca al euro como reserva de valor y puesto que es claro que el acceso a una mayor liquidez otorga ventajas en la competencia entre capitales, acabará confrontándose con el dólar como dinero mundial y la consiguiente capacidad para absorber el excedente del resto del mundo siempre según el viejo patrón imperialista (y siempre también según la vieja "crítica a la economía política" que es la nueva "economía crítica").

Por lo demás, la "rivalidad interimperialista" que Arriola y Vasapollo vaticinan por los próximos años está ya empezando a ponerse de manifiesto en la escalada del euro de los últimos meses: el proyecto de la UE parece avanzar....¿hacia que tipo de confrontación?

Es posible evitar lo peor, en el cap. 4º y final el trabajo se adelantan (¿con excesiva brevedad?) unas "propuestas mínimas de contratendencia".

Trátese del modelo anglosajón o del "renano" son los aspectos financieros los que prevalecen hoy en todo el sistema lo que empuja a la convergencia de ambos modelos en el desmantelamiento del Estado en su dimensión "social" ¿Prueba?: el desempleo masivo generalizado en la UE al que obliga la estabilidad financiera en perjuicio de la economía real o productiva, de las rentas salariales sobre todo, y pese a los enormes incrementos de productividad. Porque, a fin de cuentas, lo que se busca es "adaptar el cuerpo social en su conjunto, a través de las funciones del "profit state" a la organización de la fábrica social generalizadas" (p.138). Y, lo que es más grave:" con la guerra posglobal permanente como único escenario actualmente posible" (p.142) (El recurso de neomarxistas americanos Baran y Sweezy es aquí inevitable).

Reiterada la profecía surge el interrogante final: "¿Cuál puede ser la recepción social de propuestas alternativas si entendemos que el proyecto imperialista ha sido asumido como propio por los trabajadores y por el resto de las capas sociales subordinadas de la UE?" (p.143, el subrayado es nuestro).

Desaparecido, diezmado, fragmentado y hasta "inmaterializado" el viejo sujeto revolucionario, están apareciendo en escena "nuevas figuras susceptibles de reagrupamiento en un proyecto de recomposición y organización del disenso social" (ibidem; el subrayado es de los autores).

¿En torno a qué?

Las propuestas son exiguas pero enjundiosas: Renta Social Mínima (lo que equivale a una redistribución social del capital acumulado) que suscite una batalla europea de la clase de los trabajadores en su conjunto"(p.144; subrayado de

los autores); recomposición vertical de los conflictos sociales, yendo, más allá de las tribulaciones tipo Tobin, a una seria tributación sobre la innovación tecnológica; poniendo incluso nuevamente en discusión el concepto mismo de propiedad; amén de la inmediata reivindicación de una reducción generalizada del tiempo de trabajo sin reducción salarial. Todo ello sin poner en cuestión la nueva institucionalidad en construcción en Europa... "pues la agenda de política económica tiene que ser pensada en la dimensión global de la UEM" (p.146). Pero ¿Cómo- una vez más- si no existe un tejido social suficientemente articulado en ese ámbito como para transformarse en fuerza política unificada? Lo general no quita lo particular: puesto que la regulación de la relación capital-trabajo sigue asignada a los Estados miembros de la UE es hay donde tiene que darse ya la batalla solidaria venciendo inercias sindicales. Arriola y Vasapollo concluyen su estudio enfatizando la lucha cultural "eje de articulación de los programas políticos de ámbito estatal o regional", la participación ciudadana en la definición de las prioridades y estrategias de desarrollo futuro:" la alternativa pasa por cambiar las reglas del juego y permitir acceder al terreno a quienes han sido excluidos de la liga". (p.148).

Carlos Rodríguez González
Universidad del País Vasco