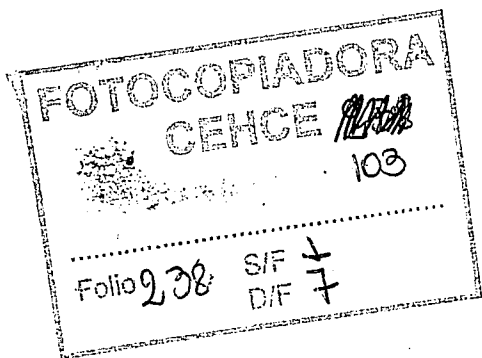


Alianza Universidad Textos



Samuel Bowles y Richard Edwards

Introducción a la economía:
Competencia, autoritarismo
y cambio en las economías
capitalistas

Edición y versión española a cargo de
Luis Toharia



18/11/65 64
L 1496

Alianza
Editorial

INDICE GENERAL

Título original:
Understanding Capitalism - Competition, Command, and Change in the U. S. Economy.

Prefacio a la edición española	11
Prefacio a la edición americana	13

Parte I

COMPETENCIA, AUTORITARISMO Y CAMBIO

Capítulo 1. Un enfoque tridimensional para el estudio de la economía	19
Los sistemas económicos y el capitalismo, 20.—Economía tridimensional, 22.—Los valores en la economía política, 25.—El linaje de la economía política, 28.	
Capítulo 2. El excedente	37
El proceso de trabajo y la especialización económica, 38.—El intercambio de mercado: la oferta y la demanda, 43.—El excedente y el tiempo de trabajo excedentario, 50.	
Capítulo 3. El capitalismo y otros sistemas económicos	63
Las clases y las relaciones de clase, 65.—Las clases y los sistemas económicos, 67.—El capitalismo, 68.—El capitalismo, los beneficios y el excedente, 72.	
Capítulo 4. La acumulación y el cambio en las economías capitalistas	75
La acumulación como fuente de cambio, 76.—El capitalismo se convierte en el sistema dominante en los países occidentales, 79.—Las etapas del capitalismo, 87.	

Copyright © 1985, by Harper & Row, Publishers, Inc.
© I. E. cast. Alianza Editorial, S. A., Madrid, 1990
Calle Milán, 38, 28045 Madrid; telef. 290 00 45
ISBN: 84-206-8127-X
Depósito legal: M. 44.532-1989
Compuesto en Eica S. A.
Avda. Doctor Federico Rubio y Gall, 16: 28039 Madrid
Impreso en: Llave, Los Llanos, nave 6, Humanes (Madrid)
Printed in Spain

PREFACIO A LA EDICION ESPAÑOLA

Cuando, hace ya cuatro años, Sam Bowles y Rick Edwards me invitaron a hacerme cargo de la adaptación al castellano de su libro introductorio *Understanding Capitalism*, la idea me pareció extraordinariamente sugerente, tanto por la calidad del libro como por la carencia de un texto, a nivel relativamente elemental, que pudiera servir de contrapeso a los textos tradicionales de teoría económica neoclásica que estamos acostumbrados a utilizar. El propósito de este Prefacio es explicar las adaptaciones realizadas.

En primer lugar, dado el carácter fundamentalmente teórico del libro, he optado por eliminar dos capítulos de la edición inglesa (el 10 y el 14), dedicados íntegramente a las economías de los Estados Unidos, así como por integrar el capítulo introductorio en el 4, en sustitución de un epígrafe también dedicado específicamente al caso de Estados Unidos. Aunque quizá hubiera sido interesante sustituir esos dos capítulos por otros que se refirieran más en general al «capitalismo occidental», he decidido no hacerlo para mantener el carácter teórico antes aludido. Con ello se pierden algunos detalles de aplicación práctica, así como algunos aspectos del análisis a largo plazo, que necesariamente tiene que hacerse en un contexto histórico concreto, si bien el Capítulo 4 recoge los aspectos fundamentales y contiene el mínimo necesario de análisis aplicado. A cambio, el texto gana en coherencia analítica, pues su contenido resulta totalmente teórico.

En segundo lugar, muchos de los numerosos recuadros existentes en la edición inglesa, que nuevamente tomaban como punto de referencia el caso de Estados Unidos, han sido suprimidos, si bien algunos de ellos han sido sustituidos por otros de ámbito más general. Lo mismo cabe decir de algunas de las figuras originales. En general, todas las referencias a los Estados Unidos existentes en el texto han sido sustituidas por otras de tipo más global o más cercano a la experiencia española, en particular, o europea, en general. También se han suprimido algunos elementos de tipo pedagógico de la edición original, como las definiciones

al margen del texto o el glosario terminológico final. Por último, he respetado en sus grandes líneas el prefacio de la edición americana, si bien lo he adaptado a las peculiaridades de esta edición española.

Así pues, mi trabajo no ha consistido tanto en una adaptación *strictu sensu* de la versión inglesa como en una «traducción muy libre», que se ha tomado licencias que van mucho más allá de las que cualquier traductor consciente se tomaría nunca. Naturalmente, para ello, he contado con los autores, que han dado el visto bueno a la versión final castellana que ahora se publica.

El resultado es un texto considerablemente más breve que el original, lo que, a mi juicio, es una ventaja indudable, pues la edición castellana, a diferencia de la inglesa original, no puede aspirar a convertirse en el único manual de introducción a la economía, al menos para estudiantes de Ciencias Económicas. De hecho, pienso que una de las aportaciones fundamentales de este texto radica en que proporciona un punto de vista alternativo y complementario de los adoptados en los manuales introductorios al uso.

Por último, en cuanto al título, he optado por el nombre convencional de *Introducción a la economía*, por considerar difícilmente traducible el original, *Understanding Capitalism*, con la esperanza de que el subtítulo —Competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas— permita transmitir la idea del título inglés de que lo que se pretende es comprender el funcionamiento de las economías capitalistas y de que, para ello, se adopta el «enfoque tridimensional» sugerido por el subtítulo.

Luis Toharia

Understanding Capitalism es un texto que se puede utilizar en cursos de microeconomía, macroeconomía o en cursos introductorios que combinen ambas materias en un semestre. También puede usarse como texto complementario en cursos que utilizan enfoques neoclásicos de análisis económico o en cursos interdisciplinarios de ciencias sociales.

El texto se basa en lo que denominamos «enfoque tridimensional» (estudio de la economía), que aporta una nueva visión tanto del análisis económico como del funcionamiento de las economías capitalistas. El subtítulo dedica los tres pilares sobre los que se asienta dicho enfoque:

- la competencia y la elección a través de los intercambios de mercancías
- el autoritarismo y el ejercicio del poder en los mercados, las empresas y en la sociedad en su conjunto
- el cambio de las instituciones básicas que rigen la vida económica, considerado a la vez como un proceso teórico y como un proceso histórico

El libro consta de cuatro partes. En la primera, «Competencia, autoritarismo y cambio», se presenta el enfoque tridimensional y se explica la relación entre él y otros enfoques, en especial, su enraizamiento en el análisis de Keynes y Schumpeter. Por otra parte, se desarrollan los conceptos básicos que sustentan los hechos necesarios para el estudio de la economía capitalista.

En la parte dos, «Microeconomía: mercados y relaciones de poder», se desarrolla la teoría de la empresa y de los mercados, incluido el desarrollo de la teoría del cambio tecnológico. Se adopta un modelo schumpeteriano de dinámica entre monopolios y oligopolios. El punto fundamental, sin embargo, es el análisis de los beneficios y la tasa de beneficios. El resto del libro y que suministra el principio integrador del enfoque tridimensional así como el necesario vínculo entre la microeconomía y la macroeconomía.

mía. Los lectores interesados especialmente en los aspectos macroeconómicos pueden saltarse los capítulos 6 a 8 sin pérdida de continuidad, pero una lectura detallada del capítulo 5 (dedicado a la tasa de beneficios) resulta indispensable en cualquier caso.

En la parte tercera, «Macroeconomía: inestabilidad y crecimiento», se presenta un modelo agregado de una economía abierta en la que el desempleo constituye un rasgo más o menos permanente del mercado de trabajo y desempeña un importante papel regulador del sistema macroeconómico. También contiene un capítulo dedicado a las actividades económicas del Estado. Los lectores interesados en los aspectos microeconómicos únicamente pueden omitir toda esta parte.

La parte cuarta, «El capitalismo occidental: promesas y resultados» presenta una evaluación del funcionamiento de las economías capitalistas de acuerdo con los tres valores básicos de la economía política introducidos al principio del libro: la justicia, la eficiencia y la democracia.

La lista de variables utilizadas, que aparece al final del libro, junto con los cuadros, que plantean temas de actualidad o repasan conceptos fundamentales y que pueden utilizarse como base para discusiones en clase, y las claras descripciones que acompañan a las figuras ayudarán al lector a dominar el lenguaje básico y los instrumentos analíticos de la economía. El índice temático (preparado por Marc Kichell, de la University of Massachusetts) ayudará al lector a localizar en el texto los conceptos claves y otras cuestiones.

Understanding Capitalism presenta un enfoque de la enseñanza del análisis económico y del funcionamiento de los sistemas económicos que hemos desarrollado a lo largo del último decenio en nuestros cursos introductorios impartidos en la University of Massachusetts. Estamos especialmente agradecidos con los miles de estudiantes y las docenas de profesores ayudantes cuyas críticas, sugerencias, entusiasmo y, en ocasiones, indiferencia, nos han guiado en nuestra andadura.

Nuestra deuda más profunda es hacia James Crotty, maestro colega de la University of Massachusetts, con quien empezamos a escribir este libro hace algunos años. Su aceptación de las responsabilidades de dirección de nuestro departamento, tarea extraordinariamente consumidora de tiempo, le impidieron continuar como co-autor, pero sus aportaciones están presentes en todos los aspectos del libro, desde la concepción global del mismo hasta el tratamiento específico de temas concretos.

Otros, tanto en Estados Unidos como en otros países, han leído sucesivos borradores y han dado el tipo de consejos que sólo saben dar los magníficos profesores e investigadores. Thomas Weisskopf, de la University of Michigan, nos aportó unos comentarios extraordinariamente detallados sobre todo el texto, que han dado lugar a numerosas mejoras; Robert Buchele, de Smith College, Gerald Epstein, de la New School for Social Research, y Andrew Glyn, de Oxford University, también nos han aportado valiosos comentarios sobre el conjunto de la obra.

Otros han aportado sus conocimientos sobre temas específicos: Eileen Applebaum, de Temple University; Peter Dorman, de la University of Massachusetts; Jack Edwards, del College of William and Mary; Alfred Eichner, de Rutgers University; David M. Gordon, de la New School for Social Research; Carol Heim,

de la University of Massachusetts; Jeanne Hahn, de Evergreen State College; Robert Haveman, de la University of Wisconsin; E. K. Hunt, de la University of Utah; Laurence Kahn, de la University of Illinois; David Kotz de la University of Massachusetts; Frances Moore Lappé, del Institute for Food and Development Policy; Arthur MacEwan de la University of Massachusetts (Boston); Leonard Rapping, de la University of Massachusetts; Thomas Riddell, de Smith College; Michael Reich, de la University of California; Juliet Schor, de Harvard University; William Shepherd, de la University of Michigan; Charles Wilber, de Notre Dame University; y Robert Sutcliffe, de la London Polytechnic University.

Peter Alexander, Suzanne Bergeron, Jenny Cashman, Lisa Kroeber, Isobel Taylor y Meg Worcester aportaron una valiosísima ayuda en la preparación del texto.

Nuestros editores de Harper & Row, David Forgione, Jack Greenman y Ronnie Strell nos aconsejaron y guiaron con pericia y sabiduría.

Debemos mencionar, por último, nuestro agradecimiento a todas las personas —demasiado numerosas para citarlas en un texto introductorio— cuya investigación y cuyas ideas nos han servido de guía.

Samuel Bowles
Richard Edwards

Parte I
**COMPETENCIA,
AUTORITARISMO Y CAMBIO**

Capítulo I

UN ENFOQUE TRIDIMENSIONAL PARA EL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA

La era capitalista no tiene igual. Durante la vida relativamente corta del capitalismo —corta históricamente hablando— el mundo ha cambiado de una forma más rápida, más constante y más profunda que durante cualquier período anterior. Además, el ritmo de cambio parece que se está acelerando, por lo que podemos esperar que, a lo largo de nuestra vida, se producirán más cambios radicales.

El *capitalismo*, como veremos detalladamente más adelante, es un sistema económico en el que los empresarios contratan a los trabajadores para producir bienes y servicios con el objetivo de conseguir un beneficio.

Este sistema económico no ha dejado intacto ningún aspecto de la sociedad en todos los lugares donde ha arraigado: nuestros niveles de consumo han experimentado cambios revolucionarios, ha cambiado nuestra vida familiar, ha habido grandes avances tecnológicos, se ha reajustado el poder, se ha redistribuido la riqueza y han variado nuestros ideales y creencias.

Como estamos acostumbrados a dichas

alteraciones, tendemos a pensar que los cambios e incluso el proceso mismo de cambio son algo natural, normal y, en lo fundamental, beneficioso. Sin embargo, desde un punto de vista histórico, esta rápida e incesante alteración de nuestro mundo social y físico dista mucho de ser típica. La inercia, y no el cambio, ha sido la palabra clave de la mayor parte de los sistemas económicos anteriores. Y veremos que el rápido cambio social lleva consigo progreso pero también impone unos elevados costes.

Comprender el capitalismo se ha convertido en algo esencial para cualquiera que lea el periódico, vea el telediario, escuche a los líderes políticos, o simplemente se pregunte por qué es tan difícil encontrar un buen puesto de trabajo o llegar a final de mes. Dado que el capitalismo es un sistema económico, comprenderlo exige saber economía. Pero, ¿qué tipo de economía debe saberse?

Esta pregunta habría parecido sorprendente hace una década. Hasta hace muy poco la economía se presentaba como una ciencia, un conjunto unificado de conocer

sobre el cual, dejando de lado algunas pequeñas discrepancias, prácticamente todos los economistas estaban de acuerdo. Los expertos (los economistas) la *conocían* y los demás tenían que *aprenderla*. Pero hoy en día los economistas no se ponen de acuerdo. Existen muchos enfoques diferentes que llegan a conclusiones distintas y a menudo en abierta contradicción entre sí.

Este libro presenta una forma de enfocarla economía que se suele denominar *economía política* o, como la denominamos nosotros, «enfoque tridimensional para el estudio de la economía». Los economistas políticos creen que el enfoque presentado aquí tiene más sentido, es una forma más útil de comprender el funcionamiento de nuestra economía que su principal rival, el enfoque *neoclásico* o «convencional» que se presenta en muchos textos introductorios. Pero, en última instancia, debe ser el lector quien juzgue si este enfoque o algún otro tipo de economía es el que le resulta más sensato.

Lo que está claro es que no debería aceptar una técnica económica porque en ella creen algunos expertos. Debe elegir por sí mismo. Debe preguntarse: «¿Me parece esto sensato? ¿Me ayuda a entender algunas cosas que he experimentado o que creo que son ciertas?»

Eso no quiere decir que todas las opiniones sobre la economía sean válidas. Un enfoque útil para el estudio de la economía, ya sea la economía política o cualquier otro tipo de economía, debe ser lógico, debe tener una coherencia interna y debe estar de acuerdo con lo que sabemos sobre la realidad económica (es decir, sobre «los hechos»).

Este capítulo explica los principales elementos del enfoque tridimensional para el estudio de la economía. Se basa en la idea fundamental de que la economía política considera las tres dimensiones de la vida

económica: la competencia, el autoritarismo y el cambio.

Esta idea fundamental se expresa en cuatro grandes puntos:

1. El capitalismo es un sistema *económico*.

2. Todo sistema económico puede analizarse en función de tres dimensiones: una dimensión horizontal (*competencia*); una dimensión vertical (*autoritarismo*) y una dimensión temporal (*cambio*).

3. La economía política, como todas las teorías sociales, incorpora determinados valores; en el caso de la economía política, estos valores son la *eficiencia*, la *justicia*, y la *democracia*.

4. La economía política es un enfoque teórico para el estudio de la economía que se basa en ideas aportadas por muchos economistas, de los que cabe destacar a *Karl Marx*, *Joseph Schumpeter* y *John Maynard Keynes*.

Cada uno de los conceptos introducidos en este capítulo vuelve a aparecer a lo largo de los siguientes. En los capítulos 3 al 12, investigamos *cómo* funciona el capitalismo; en el 13 evaluamos *lo bien* que funciona.

Los sistemas económicos y el capitalismo

Las sociedades humanas han desarrollado toda una serie de sistemas económicos diferentes: la esclavitud, la economía familiar autosuficiente, el capitalismo, los sistemas tribales comunales, el socialismo estatal, el feudalismo y muchos otros.

Lo que tienen en común todos estos sistemas (lo que hace de ellos sistemas *económicos*) es que son formas de organizar el trabajo humano que, en todas las sociedades, se necesita para producir los bienes y servicios que hacen posible la vida. Los sistemas económicos deciden *cómo* se

realiza el trabajo, *qué* trabajo se realiza, y *cómo* se utilizan los productos resultantes.

Los sistemas económicos son fundamentalmente *relaciones entre personas*. Estas relaciones pueden ser directas, cara a cara, como por ejemplo cuando se compra un kilo de naranjas al tendero de la esquina; o pueden ser relaciones que abarquen a todo el planeta, como, por ejemplo, cuando un granjero de Estados Unidos produce trigo que más tarde aparece en forma de pan en una mesa en Egipto; también pueden ser relaciones institucionales expresadas a través de las leyes, las costumbres y las creencias, la política, las empresas e incluso el lenguaje que utilizamos. Estas relaciones se ven afectadas tanto por elementos físicos como por los tipos de tecnología utilizados en la producción. Quedan configuradas por una amplia variedad de factores de otro tipo, entre ellos, la geografía, las costumbres, la religión y el tipo de producción (por ejemplo, agrícola o industrial). Con todo, las relaciones *sociales* entre los agentes económicos (empresario y trabajador, consumidor y vendedor) son lo que constituye un sistema económico.

El *cómo* se organiza el trabajo humano difiere de un sistema económico a otro. Para comprender cómo se organiza en una sociedad concreta, debemos investigar su sistema económico. En este libro, consideraremos principalmente el sistema económico predominante en los países occidentales: el capitalismo.

Todavía no definiremos el capitalismo (lo haremos en el Capítulo 2), pero es algo que nos resulta familiar. Es el sistema económico no sólo de España sino también de los Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Chile, Francia, Brasil, Alemania Occidental, Suráfrica y, de una u otra forma, de unos ochenta países más. Así pues, no necesitamos estudiarlo indirectamente, ya que lo experimentamos todos los días.

En un sistema económico capitalista, la mayoría de los bienes y servicios son producidos bajo la baruta de empleadores (llamados hombres de negocios, capitalistas o empresarios) que pretenden obtener *beneficios* vendiendo sus bienes y servicios en el mercado. La mayoría de las personas que viven en una economía capitalista trabaja para alguna otra (su empleador) y recibe a cambio un *sueldo* o *salario*. Así pues, el *trabajo* se organiza en aras del beneficio; el patrón del centro de trabajo no son los trabajadores sino el capitalista, o el gerente en quien delega; y los bienes y servicios y el tiempo de las personas (trabajo) se intercambian a través de los *mercados*.

Para comprender el capitalismo, debemos responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo se organiza el trabajo? ¿Cómo funcionan los mercados? ¿Qué determina la cuantía de los beneficios y la cuantía de los salarios? ¿Qué determina las tecnologías que se van a utilizar? ¿Por qué algunos trabajadores ganan más que otros?

Según una forma de entender el capitalismo, la de la economía neoclásica o «convencional», el capitalismo es como una máquina. Sus partes principales son los mercados en los que se reúnen los individuos (los consumidores que compran bienes, los hombres de negocios que los venden, los empresarios que compran servicios laborales, los trabajadores que venden tiempo de trabajo, etc.) para comerciar entre sí. Así pues, desde el punto de vista convencional, la economía se ocupa esencialmente del funcionamiento tanto de los mercados como del sistema de mercado (la máquina).

Hay dos aspectos de este enfoque convencional que son especialmente importantes. En primer lugar, se presume que los intercambios en los mercados son *voluntarios*; no se fuerza a nadie a vender o comprar nada si no quiere. Así pues, des-

de el punto de vista convencional, a la hora de explicar el sistema de mercado, no tienen cabida algunos conceptos como las órdenes autoritarias, la privación, la dominación, el poder, la coacción, la autoridad y la fuerza (excepto como desviaciones transitorias con respecto al ideal de mercado). La competencia no sólo es un tema central, del punto de vista convencional, sino que es prácticamente el único.

En segundo lugar, la máquina trabaja continuamente sin que cambie para nada su diseño básico. Puede que necesite de vez en cuando alguna reparación o sustitución de algunas partes, pero, en lo básico, la máquina (el capitalismo) no se ve afectada por su propio funcionamiento: padece relativamente pocos problemas y no es muy propensa a los accidentes. Los pequeños y poco numerosos desajustes observados en su funcionamiento son fáciles de eliminar. Además, no se transforma a sí misma; si cambia, se debe a algún factor externo.

Esta visión del capitalismo es muy limitada. Es unidimensional, ya que se centra únicamente en la competencia y en el intercambio voluntario en los mercados, y deja de lado otras dimensiones básicas: el autoritarismo y el cambio. El análisis del capitalismo que presentamos en este libro se denomina «economía política» o «economía tridimensional».

Economía tridimensional

Las relaciones que constituyen todo sistema económico pueden analizarse en función de tres dimensiones: la competencia, el autoritarismo y el cambio.

1 La competencia. La primera dimensión, que calificamos de horizontal, se denomina *competencia* y se refiere al aspecto de las relaciones económicas en el cual el in-

tercambio voluntario desempeña el papel más importante. En el capitalismo, la competencia tiene lugar fundamentalmente a través del mecanismo de los mercados (y de los procesos electorales como veremos más adelante). Por ejemplo, cuando un automovilista decide reparar su vehículo en un taller y no en otro, está ejerciendo lo que todos podemos reconocer como una elección entre proveedores que compiten entre sí.

Esta dimensión se denomina «horizontal» porque la competencia tiende a darse cuando existe una relativa igualdad de poder entre los oferentes. En el ejemplo anterior de los talleres, los mecánicos deben competir entre sí para atraer al automovilista, los talleres son formalmente iguales y ninguno de ellos puede imponer a los demás (o al automovilista) el lugar en el que éste debe reparar su automóvil.

La economía política comparte con la economía convencional su énfasis en la dimensión de la competencia como algo esencial para entender el funcionamiento de nuestra economía. Cuando, como ocurre en el capitalismo, una gran parte de la vida económica se organiza a través de los mercados (en contraposición, por ejemplo, con el mero seguimiento de patrones tradicionales o con la planificación llevada a cabo por una burocracia central), la elección a través de la competencia tiene necesariamente un amplio alcance.

2 El autoritarismo. La segunda dimensión se denomina *autoritarismo* y se refiere al aspecto de las relaciones económicas en el que entran en juego el poder, la coacción, la jerarquía y el hecho de ser un subordinado o un superior. Para que la persona A tenga autoridad sobre la B, debe tener algún tipo de poder sobre ella. En las sociedades capitalistas, el autoritarismo constituye un aspecto fundamental del centro de trabajo, de la familia, de las Ad-

ministraciones Públicas y de las relaciones entre los diferentes grupos de la sociedad, especialmente entre las clases, las razas, los sexos y las naciones.

La dimensión del autoritarismo se denomina «vertical» porque necesariamente implica a personas o grupos que son desiguales, al estar unos «más arriba» que otros. Una persona o grupo se encuentra «por encima»; la otra es su «subordinada». Lo contrario del autoritarismo es la elección.

No siempre resulta fácil distinguir la elección del autoritarismo. Supongamos que un ladrón nos apunta con una pistola a la cabeza y nos dice «la bolsa o la vida». Esta es *literalmente* una elección. Presumiblemente, podríamos elegir entre entregar nuestra vida y entregar nuestro dinero. Sin embargo, de hecho, todos reconocemos que se trata de una orden autoritaria para que entreguemos nuestro dinero. Del mismo modo, cuando un patrón ordena a un obrero que realice una determinada tarea, podemos reconocer esta orden como autoritaria ya que la alternativa a cumplirla puede ser el despido.

Como veremos en capítulos posteriores, en la mayoría de los casos, se produce una combinación de elección y autoritarismo. Generalmente, no podemos decir que una relación económica implique únicamente elecciones u órdenes autoritarias.

Lo más frecuente es que una persona utilice el poder (el ingrediente esencial del autoritarismo) para influir en las condiciones en las cuales otra persona hará una elección. El ladrón de la pistola obviamente utiliza su poder (la posesión de la pistola) para crear una situación en la que la «elección» de la otra es casi automática.

Las grandes compañías hacen algo parecido (aunque con una gran diferencia en cuanto al grado de coerción directa) cuando anuncian sus productos: tratan de utilizar sus recursos financieros (poder) para

alterar las condiciones en las que los consumidores toman sus decisiones. Si, por ejemplo, los anuncios de televisión de un fabricante de analgésicos pueden convencer a los consumidores de que su producto es «más fuerte», que funciona «más deprisa» o que «lo recomienda la mayoría de los médicos», entonces, cuando los consumidores acuden a las farmacias, tienden a elegir con mayor frecuencia ese producto. El poder (autoritarismo) se ha utilizado para configurar o condicionar la elección.

3 El cambio. La tercera dimensión de los sistemas económicos se denomina *cambio*. Se refiere a la forma en que el funcionamiento de un sistema económico transforma el propio sistema. En el capitalismo, los cambios tienen lugar porque pueden obtenerse grandes beneficios si se altera la situación existente en un momento dado: si se fabrican nuevas y mejores máquinas, si se diseñan nuevos productos que satisfagan necesidades de las que quizá ni siquiera hayamos sido conscientes, si se expande la producción, si se construyen fábricas en rincones lejanos del mundo, etc. Un elemento central del carácter cambiante del capitalismo es el sistema de inversión orientada hacia el beneficio que genera una tendencia de expansión del sistema. Al expandirse, el capitalismo altera su entorno. La expansión también puede transformar el modo en que funciona el propio capitalismo.

Decimos que el cambio constituye la dimensión «temporal» porque se trata de lo que ocurre a lo largo del tiempo. Necesariamente conlleva pensar en «antes» y «después» o en «al principio» y «al final».

Desde un punto de vista más general, al hacer hincapié en la dimensión de cambio de la economía, nos vemos obligados a recordar que cada sistema económico funciona de forma diferente en cada mo-

mento del tiempo. Cada uno tiene una historia y la forma en que ese sistema funciona en un momento dado del tiempo depende en parte de su historia. El capitalismo occidental del siglo XX no funciona igual que el del XIX y, aunque todavía lo denominamos capitalismo, nuestro análisis de su funcionamiento actual debe basarse en la forma en que se ha visto alterado.

Nuestro sistema económico experimen-

tará nuevos cambios en el futuro. El presente e incluso el futuro se convertirán en el pasado: lo que existe hoy no existirá mañana. De hecho, como veremos en el Capítulo 3, el capitalismo es uno de los sistemas económicos más dinámicos (o cambiantes) que ha existido nunca.

Lo que más nos interesa aquí es cómo se produce el cambio económico y social a través del funcionamiento normal y cotidiano del sistema económico. Por su-

RECUADRO 1.1

La economía, la política y la historia

La economía es el estudio de la forma en que las personas interactúan entre ellas y con su entorno para producir los bienes necesarios para su subsistencia. Uno de los aspectos en los que insiste el enfoque tridimensional para el estudio de la economía es que estas interacciones no se limitan al proceso de competencia e intercambio de mercado que constituyen el eje central de la teoría económica convencional.

La dimensión vertical (autoritarismo) introduce la cuestión del poder. Los economistas convencionales creen que el poder debe eliminarse de los modelos económicos y que su estudio corresponde a los politólogos. Abba Lerner, un destacado economista convencional, comentaba en una ocasión que la economía se había convertido en la «reina» de las ciencias sociales porque se centraba en los problemas políticos que ya estaban resueltos. Una vez resueltos los problemas políticos, las relaciones subsistentes pueden expresarse mediante contratos e intercambios de mercado. La economía tridimensional no se limita a estudiar «problemas económicos resueltos». Al utilizar el autoritarismo como una de sus relaciones centrales, considera que la economía es un terreno en el que se libra una interminable y a menudo dura batalla en la que el poder desempeña un papel decisivo entre los trabajadores y sus empresarios, entre los compradores y los vendedores, y entre las grandes empresas. Esta es una de las razones por las cuales el análisis económico tridimensional se denomina también economía política.

La dimensión temporal del análisis económico tridimensional (el cambio) sugiere que estudiar economía significa también estudiar historia. El proceso de cambio social no puede entenderse sin estudiar el pasado y su evolución hasta el presente. La dimensión temporal de la economía política contrasta con el enfoque estático de la economía convencional, que congela el tiempo en un momento dado. Según la economía política, la realidad económica puede representarse mejor como un proceso de cambio que como una situación congelada: es una película de cine en comparación con la fotografía instantánea neoclásica.

Para la economía política, las distinciones habituales entre las diversas disciplinas de las ciencias sociales (la historia, la ciencia política, la economía, y también otras como la sociología, la antropología y la psicología) resultan bastante arbitrarias. Estas dividen la realidad social en parcelas que reflejan los límites tradicionales de las facultades universitarias, pero oscurecen nuestra comprensión del funcionamiento de la economía.

puesto, hay muchas cosas que pueden producir cambios: las guerras, los nuevos descubrimientos, las plagas, los bruscos cambios del clima, la ciencia y la tecnología, las revueltas religiosas, etc. Por poner un ejemplo, es seguro que una gran guerra nuclear produciría un enorme, brutal y devastador cambio. Nuestro análisis económico puede ayudar a explicar en parte por qué ocurren estos acontecimientos, pero lo que más nos interesa no es el cambio que conllevan las catástrofes repentinas o que se deben a la buena suerte, sino más bien el que se produce como consecuencia del funcionamiento rutinario y continuo del sistema económico.

Los valores en la economía política

A la mayoría de la gente no sólo le interesa cómo funciona (o no funciona) nuestra economía sino también lo que tiene de bueno y de malo. La economía es objeto de numerosas controversias y debates. Antes se decía que si no se quería discutir, había que evitar temas relacionados con la política o la religión. Hoy en día, un mejor consejo sería: no se debe hablar de economía.

En teoría económica, los debates se refieren no sólo al *qué es* sino también al *qué debería ser*. Esta última cuestión (el *qué debería ser*) está relacionada con los valores.

A menudo los economistas (y los libros de texto de economía) evitan los valores, diciendo que la economía se dedica a analizar «lo que es» y no «lo que debería ser». Pero esta afirmación resulta engañosa, dado que todos los enfoques para el estudio de la economía contienen valores y estos valores ejercen una gran influencia en los aspectos en los que cada enfoque decide centrarse. Por ejemplo, la teoría

económica convencional se centra casi totalmente en la dimensión horizontal (competencia). Parte, por lo general, de tres supuestos (implícitos o explícitos): (1) una economía capitalista puede describirse adecuadamente en función de los intercambios voluntarios realizados a través de la competencia; (2) las órdenes autoritarias desempeñan un papel poco importante en una economía capitalista; y (3) es imposible o poco deseable que se produzcan cambios fundamentales en la forma en que funciona un sistema económico.

Como veremos en capítulos posteriores, todos estos supuestos se basan en valores: ¿qué es una descripción «adecuada»? ¿Qué importancia tiene el que deje de lado el poder de los empresarios sobre los trabajadores, o la discriminación racial o sexual, o la destrucción del medio ambiente, u otros aspectos importantes de la economía? ¿Quién decidió que era «adecuada» aun cuando dejara de lado aspectos importantes? ¿Cómo podemos saber que debe descartarse un determinado cambio fundamental?

Así pues, la teoría económica no es neutral en cuanto a los valores, por mucho que algunos economistas deseen separar la teoría económica y los valores.

La teoría económica se basa inevitablemente en valores y así es como debe ser. Los valores de los que parte sirven de base para juzgar si un sistema económico es bueno o malo o, poniéndolo en términos menos grandiosos, para saber qué procesos o resultados de un sistema económico son mejores o peores.

¿Cuáles son, pues, los valores de la economía política, que utilizamos para juzgar los méritos de un sistema económico? Cabe señalar tres valores generales:

Eficiencia. Un primer criterio para evaluar los sistemas económicos es el grado en que fomentan el uso eficiente de nues-

tros recursos de trabajo y de otros tipos, en vez de despilfarrarlos. Hay *eficiencia* cuando utilizamos una cantidad dada de factores (independientemente de que sean nuestro propio esfuerzo, inteligencia y creatividad, nuestros entornos naturales u otros factores), se produce la máxima cantidad posible de bienes y servicios útiles. Un sistema que utiliza sus recursos de una forma más eficiente que otro es, de acuerdo con este criterio, un sistema económico mejor.

La eficiencia se refiere a la producción de bienes y servicios *útiles*. Para calcularla, debe dejarse de lado la producción de bienes y servicios que no son útiles. Por ejemplo, la producción de publicidad (más allá del grado en el que simplemente informa al consumidor) es muy rentable —y por ello se produce— pero no es útil. Lo mismo puede decirse de la producción de algunos bienes militares.

Para calcular la eficiencia, también deben tenerse en cuenta todos los factores utilizados en la producción, independientemente de que se pague o no por ellos. Un factor que se suele olvidar es nuestro medio ambiente natural. Una fábrica que tenga una tecnología avanzada y que expela desechos tóxicos puede ser ineficiente, cuando se consideran todos los recursos, ya que, además de los factores por los que paga, también utiliza (consume o destruye) el medio ambiente natural.

Otro factor que a menudo se olvida en la teoría económica convencional es el esfuerzo y la salud de los trabajadores (a diferencia de su tiempo de trabajo). Una cadena de montaje que acelere la producción puede que eleve los beneficios, pero puede que no sea eficiente si el aumento de la producción se consigue únicamente mediante un aumento aún mayor del esfuerzo laboral de sus trabajadores.

Otro factor que también se olvida frecuentemente es el trabajo doméstico.

Cuando se consideran todos los factores y todos los productos de un sistema económico, debe incluirse el trabajo realizado en el hogar junto con la producción organizada que tiene lugar en las fábricas y en otros lugares.

Justicia. El segundo gran criterio para evaluar los sistemas económicos es la justa distribución de las cargas y ventajas del sistema. Las *cargas* se refieren fundamentalmente al trabajo necesario para llevar a cabo la producción y las *ventajas* a la utilización de lo que se produce. ¿Quién realiza el trabajo y cómo se distribuye éste? ¿Quién consume los frutos del trabajo realizado? Lo mismo que al evaluar la eficiencia, deben tenerse en cuenta todos los costes y ganancias derivados de la producción. Aquí *justicia* significa que los miembros del sistema económico deben padecer sus cargas y disfrutar sus ventajas de forma equitativa. De acuerdo con el criterio de la justicia, un sistema económico que distribuya sus cargas y beneficios de una forma más equitativa que otro es un sistema económico mejor.

Quizá convenga especificar más detalladamente este criterio, añadiendo que en principio debe tenderse hacia la igualdad; sólo deben modificarse unos resultados igualitarios en la medida en que las diferencias de circunstancias, o las decisiones democráticas, determinen que debe tratarse a las personas de forma diferente. Por ejemplo, las familias numerosas pueden necesitar unos mayores ingresos que las pequeñas, las personas de mayor edad pueden merecer una mayor renta que las más jóvenes, etc. Pero en ausencia de circunstancias o decisiones democráticas que impliquen lo contrario, la justicia conlleva igualdad.

Sin embargo, incluso un proceso económico que genere resultados iguales puede resultar injusto. El tratamiento desigual

de las personas por razón de su raza o de su sexo viola el criterio de la justicia, independientemente de sus resultados.

Democracia. El tercer gran criterio para evaluar un sistema económico es el grado en que fomenta la *democracia*, es decir, el grado en que respalda o limita el control democrático de las principales decisiones de la sociedad. Un elemento importante de este criterio es el grado en que el sistema económico fomenta o desalienta el funcionamiento democrático del gobierno. Otro elemento es el grado en que fomenta el control democrático de otros aspectos de la sociedad, incluido en especial, el de la economía. De acuerdo con el criterio de la democracia, un sistema económico que fomente la democracia en todas estas áreas es mejor que otro que no la fomente.

Por «control democrático» o «democracia» entendemos un proceso que tiene las tres características siguientes: la responsabilidad del poder; las libertades públicas; y la igualdad política. En primer lugar, los que toman las decisiones (ya sea en el gobierno o en otros lugares) deben ser responsables ante las personas afectadas por sus decisiones; lo que quiere decir que éstas deben poder examinar periódicamente sus actuaciones y, en su caso, sustituirlos; generalmente, pensamos que los procesos electorales constituyen el mecanismo apropiado para garantizar esta responsabilidad democrática. En segundo lugar, deben existir garantías para el ejercicio de las diferentes libertades públicas y personales asociadas a la ciudadanía democrática. Los derechos de libre expresión y reunión, por ejemplo, son necesarios para la toma de decisiones democráticas. En tercer lugar, los ciudadanos de un sistema democrático deben tener unos recursos relativamente iguales con los que participar en el proceso democrático y, por lo tanto,

deben poder ejercer una influencia relativamente igual en dicho proceso.

El control democrático no implica que todas las decisiones deban adoptarse mediante votaciones. El individuo debe ser libre para adoptar cualquier decisión cuando las consecuencias de la misma le afectan total o principalmente. Por ejemplo, la decisión de comer casi siempre afecta únicamente al que la toma o a su familia. En este aspecto, la economía política, como la economía convencional, valora la elección individual.

Sin embargo, cuando la decisión afecta a más de una persona, la regla democrática implica que la elección individual debe dejar paso a la decisión colectiva (y democrática). Por ejemplo, la decisión de cerrar o modernizar una vieja fábrica afecta claramente a muchas personas: a los inversores, a los trabajadores actuales o potenciales, a las personas que viven cerca de la fábrica y que tal vez consuman lo que se produce en ella o que pueden verse perjudicados por el ruido o su contaminación de la misma, a la comunidad que tal vez dependa de los impuestos pagados por la fábrica, etc. En este caso, el criterio de la democracia implica que la elección individual (por ejemplo, el derecho del propietario de la planta a cerrarla o no) resulta inadecuado porque no es democrático. Todos los afectados por la decisión deben poder participar en la adopción de la misma.

La democracia y el autoritarismo no son necesariamente incompatibles. Está claro que una orden autoritaria puede ser antidemocrática; por ejemplo, una orden dada por un dictador o por un empresario puede ser antidemocrática si las personas afectadas por ella no tienen ninguna influencia en el que la da. Pero una orden autoritaria también puede ser una forma de ejecutar una decisión democrática. Considérese, por ejemplo, una ley de protec-

ción del medio ambiente votada y aprobada democráticamente; es posible que para aplicar la ley sea necesario que un tribunal de justicia ordene a los contaminadores que dejen de emitir productos contaminantes; o considere la ordenada a un trabajador por un gerente elegido en una cooperativa cuya propiedad y gestión corresponde a los propios trabajadores. En estos casos, para poner en práctica o aplicar las decisiones democráticas, es necesario dar ordenes.

Los sistemas económicos deben juzgarse en función de lo bien que satisfagan estos tres criterios de eficiencia, justicia y democracia. Es posible que un sistema cumpla mejor algunas de estas tareas y que otro cumpla mejor otras. La esclavitud, en algunas de sus formas, era eficiente pero injusta y antidemocrática, mientras que la producción llevada a cabo por pequeños agricultores independientes quizá sea menos eficiente pero es más justa y más democrática. Por otro lado, los sistemas pueden cambiar con el paso del tiempo en lo que se refiere a su cumplimiento de estos tres criterios. Así pues, nuestros juicios de valor deben ser necesariamente más complejos que la mera utilización de las expresiones «mejor» o «peor».

El linaje de la economía política

Como la teoría económica neoclásica, la economía política, o enfoque «tridimensional» para el estudio de la economía, es en parte nueva y en parte antigua. Los resultados y las aplicaciones que se presentan a lo largo de este libro son en su mayoría el producto de estudios realizados en los últimos diez años aproximadamente. Sin embargo, muchas de las ideas se remontan a escritos económicos de hace cien años o más.

Muchos grandes economistas han con-

tribuido a este enfoque. Podríamos centrarnos en los llamados economistas «clásicos», como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, quienes sentaron las bases tanto de la economía política como de la teoría económica neoclásica. Los «institucionalistas» americanos (Thorstein Veblen, John R. Commons y John Kenneth Galbraith) son menos conocidos, pero sus aportaciones son también importantes. También cabe mencionar a los autores marxistas Paul Sweezy, Michal Kalecki y Eric Hobsbawm y a los grandes economistas de la Universidad de Cambridge Piero Sraffa y Joan Robinson. Aquí, sin embargo, destacaremos a los tres que fueron quizá los más importantes.

Karl Marx. El primero de ellos es el economista y filósofo del siglo XIX Karl Marx. Su aportación consistió en reformular las teorías de los economistas clásicos para proporcionarnos lo que denominamos enfoque tridimensional. Así pues, aportó una primera versión del marco global en el que se basa nuestro análisis.

Marx se dio cuenta de que en la historia real del capitalismo (en contraposición con los modelos teóricos que tenían en mente Adam Smith y los demás economistas clásicos), había tres elementos que era necesario añadir a los modelos clásicos o que, al menos, había que poner más de relieve:

(1) No sólo existe una armonía de intereses económicos sino también un conflicto. Cuando dos individuos realizan un intercambio voluntario, ambos pueden beneficiarse (de lo contrario, ¿por qué habrían de realizar dicho intercambio?); esta es la lección que nos enseña la teoría económica neoclásica, que se centra exclusivamente en el intercambio (o competencia) por igual del intercambio. Marx señaló que las condiciones en las cuales las personas realizan intercambios (recuérdese los términos del ladrón: «¡la bolsa o la



RECUADRO 1-2

Un gran economista radical: Karl Marx

Pocos estudiosos han sido tan reverenciados y tan odiados como Karl Marx. La mayoría de los intelectuales padecen la indiferencia de sus contemporáneos y son poco recordados después de su muerte. No sucede así en el caso de Marx. Sus obras (fundamentalmente su libro más importante, *El Capital*) son todavía hoy muy leídas y debatidas acaloradamente.

Aunque nació en Alemania y empezó su carrera como periodista en dicho país, pasó una buena parte de sus primeros años huyendo. Su periódico el *Rheinische Zeitung* fue cerrado por el gobierno porque abogaba por la libertad de prensa y otros derechos democráticos poco agradables para los dirigentes autocráticos de la época. Buscando un medio ambiente más tolerante, emigró a París, pero pronto fue expulsado por escribir artículos que exponían la pobreza y la injusticia económica y proponían soluciones radicales a estos problemas: En 1848, se trasladó a Londres con su esposa y su familia, donde se ganaba la vida, a menudo con dificultades, escribiendo artículos en algunos periódicos como, por ejemplo, el *New York Daily Tribune* (en una ocasión, su madre le comentó: «Karl, me gustaría que ganaras algún capital en vez de limitarte a escribir sobre él»). Permaneció en Inglaterra, escribiendo *El Capital* y trabajando con su amigo Friedrich Engels, hasta su muerte en 1883.

Marx dedicó la mayor parte de la segunda mitad de su vida al estudio de la economía capitalista. Primero estudió hasta dominar las teorías de los economistas clásicos (Adam Smith, David Ricardo y otros) y a continuación elaboró una crítica de sus ideas y una forma distinta de analizar el capitalismo. Los economistas clásicos que escribieron en el momento del nacimiento del capitalismo, una o dos generaciones antes que Marx, habían explicado la forma en que la economía capitalista emergente iba a funcionar en beneficio de todos. Pero Marx y Engels conocían lo suficiente la historia real del capitalismo para tener una opinión diferente. Veían que la enorme productividad de la industria moderna se yuxtaponía con la pobreza demoleadora y la inseguridad económica de las nuevas ciudades industriales.

Según Marx, el capitalismo es un sistema económico que expande constantemente la capacidad potencial de utilización de la ciencia y del trabajo humano para satisfacer racionalmente las necesidades de toda la población. En el *Manifiesto del partido comunista* —probablemente el panfleto más leído de toda la historia humana— Marx y Engels escribieron: «La burguesía, durante su gobierno de apenas cien años, ha creado unas fuerzas productivas más masivas y más colosales que todas las generaciones anteriores juntas». Al mismo tiempo, el capitalismo constituye un obstáculo para el desarrollo de

la capacidad productiva de la sociedad. Ello se debe en parte a que la producción capitalista está motivada por la perspectiva de la ganancia económica privada, más que por la satisfacción de las necesidades humanas. Por otra parte, dado que las sociedades capitalistas se caracterizan por unas intensas desigualdades entre los trabajadores y los propietarios de los bienes de capital utilizados en la producción, la utilización de la energía humana y de la inteligencia humana se desviará sistemáticamente hacia la obtención de beneficios y se apartará de la satisfacción de las necesidades humanas.

Marx también pensaba que podía existir una alternativa al capitalismo —lo que denominaba socialismo o comunismo— que podría conseguir el desarrollo del potencial productivo de la sociedad pero que al mismo tiempo lo utilizaría mejor.

La mayoría de los países que han adoptado los escritos de Marx como su ideología oficial —como, por ejemplo, la Unión Soviética— han realizado progresos económicos bastante significativos. Pero también han impuesto formas de dictadura mucho más opresoras que las que Marx criticó en su época de joven periodista.

Fuente: Karl Marx y Friedrich Engels, *El manifiesto del partido comunista*, Madrid, Edicusa.

vida!») afectan al resultado de dichos intercambios y que el poder, la coerción y la fuerza (lo que denominamos «autoritarismo») son elementos cruciales en el funcionamiento de la economía. Y lo que es más importante, en el capitalismo, algunas personas (los empresarios) poseen propiedades como la tierra, las fábricas, los edificios de oficinas, etc., que proporcionan ingresos, mientras que la mayoría de las personas (los trabajadores) no poseen ninguna y esta discrepancia es fundamental en la configuración de las relaciones económicas entre ellos.

(2) No sólo son los individuos los que intentan defender y promover sus intereses; también lo hacen los grupos. La teoría económica convencional se centra en las relaciones competitivas del mercado y en los factores o agentes económicos. Sin embargo, Marx observó que las personas a menudo actúan en grupos y que una teoría que se basara únicamente en la conducta individual dejaría de lado este importante aspecto. Por supuesto, existen muchos grupos diferentes (los fabricantes

de acero, los habitantes de una determinada región, los católicos, los hinchas de un equipo de fútbol, etc.), y estos grupos pueden tener dimensiones diferentes, pueden solaparse, pueden estar muy bien o muy mal organizados, pueden tener objetivos diferentes. Marx subrayó, en concreto, la importancia de las clases económicas, como los trabajadores y los empresarios.

(3) Los sistemas económicos cambian a lo largo del tiempo, especialmente en respuesta a su propio funcionamiento. En vez de considerarlos conjuntos fijos de relaciones (por ejemplo, mercados competitivos e intercambio voluntario), Marx insistió en que su propio funcionamiento tendía a alterar las condiciones en las que funcionaban. En concreto, Marx insistió en que, en el capitalismo, la acumulación de capital (proceso que investigaremos más adelante) iba a ser el motor del cambio económico y generar el crecimiento de las ciudades, el aumento de la abundancia material, migraciones a escala mundial, cambios de la vida familiar, etc.

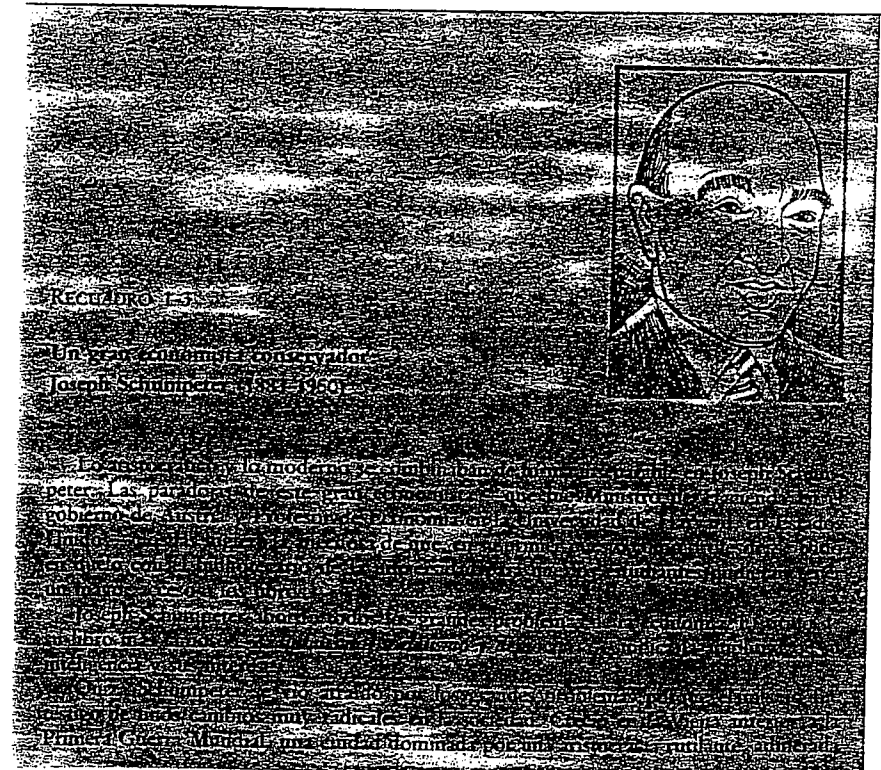
Joseph Schumpeter. El segundo autor que contribuyó al desarrollo de la economía política fue Joseph Schumpeter, quien mejoró el análisis en dos puntos concretos.

En primer lugar, profundizó en el argumento de Marx de que el capitalismo crea cambio: «el capitalismo es, por su naturaleza, una forma o método de cambio económico y no sólo nunca es estacionario, sino que no puede serlo»*. Aplicó esta perspectiva a la competencia en los mercados y a la innovación tecnológica.

Su idea era sencilla. Lo importante de

la competencia, sostenía, no era la mezcla de competencia de precios, realizada en entornos estáticos e invariables, que se presenta en el libro de texto introductorio convencional: el tipo de análisis de equilibrio en el que un pequeño proveedor ofrece un precio ligeramente inferior hasta que todos, como sardinas en lata, llegan a una situación de reposo en el punto de equilibrio. Schumpeter explicó la competencia menos en relación con la mecánica física y más en relación con las estrategias y las contraestrategias militares.

* Joseph Schumpeter, *Capitalismo, socialismo y democracia*, New York, Harper & Row, 1942, p 82.



por la inmensa riqueza del capitalismo triunfante de finales del siglo XIX. La ciudad era un centro de esplendor, lleno de arte, música, ópera, palacios y bailes. Sin embargo, en la alta sociedad vienesa se respiraba un aire de fatalidad inminente. Las clases acaudaladas tenían la sensación de que esta vida tan privilegiada y bella no podía perdurar. La población trabajadora pobre se amontonaba en los barrios industriales de la ciudad y todo el mundo temía el día en que Viena era la capital de un imperio burgués pareciera como una fruta madura dispuesta a caerse tan pronto como se sacudiera el árbol. Schumpeter se identificaba con la aristocracia y valoraba su cultura. Sin embargo, podía ver que el capitalismo era un sistema tremendamente dinámico que alteraba continuamente la sociedad y que amenazaba con destruir las instituciones establecidas (y queridas).

Para Schumpeter, el cambio — nuestra dimensión temporal — era un elemento central de cualquier teoría económica. Entre sus muchas ideas novedosas, las más poderosas son sus nociones de innovación y «destrucción creativa». Para Schumpeter, la innovación no consistía solo en un cambio tecnológico, sino también en un cambio organizativo y social. La innovación era un elemento central de sus ideas acerca del proceso del capitalismo porque destruía el equilibrio. La innovación capitalista «revolucionaba incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo constantemente la antigua, creando incesantemente una nueva». Para que haya progreso, los viejos métodos empresariales deben ser destruidos en un estallido creativo. De ahí la idea de la destrucción creativa: las viejas formas deben ser destruidas para sentar las bases de los nuevos saltos hacia adelante.

Este punto de vista de la innovación y la destrucción creativa llevó a Schumpeter a entender el monopolio desde una perspectiva totalmente diferente a la adoptada por los economistas convencionales. Mientras que estos veían en el monopolio una fuente de ineficiencia y mala asignación de los recursos, Schumpeter sostenía que el monopolio permite la concentración de los recursos necesaria para conseguir los grandes saltos innovadores. Mientras que los economistas convencionales se centraban en los problemas estáticos producidos por el monopolio, Schumpeter percibía las potencialidades dinámicas relacionadas con dichas concentraciones de poder.

Schumpeter tenía una visión pesimista sobre el futuro del capitalismo. Justo después de la Segunda Guerra Mundial y un año antes de su muerte, advirtió a la American Economic Association de lo que denominaba «la marcha hacia el socialismo». Creía que el capitalismo resolvería los problemas de producción de la sociedad y que su éxito sembraría las semillas de su propia desaparición. En concreto, las grandes organizaciones destruirían el clima favorable a la innovación y las clases intelectuales de la sociedad se volverían contrarias al sistema, destruyendo su legitimidad cultural o ideológica. «No soy un defensor del socialismo», así iniciaba sus observaciones a sus colegas economistas. Y haciéndose eco del aspecto sombrío de la Viena anterior a la guerra, continuaba:

El capitalismo no significa únicamente que el ama de casa puede influir, mediante sus decisiones, en que se produzcan guisantes o judías; o que el joven puede elegir si quiere trabajar en una fábrica o en una granja; ...significa un esquema de valores, una actitud hacia la vida, una civilización: la civilización de la desigualdad y de la fortuna familiar. Esta civilización está desapareciendo rápidamente.

A diferencia de muchas otras cosas que escribió Schumpeter, esta predicción no se ha cumplido, o al menos no todavía. Las décadas que siguieron a la advertencia de Schumpeter fueron en muchos aspectos una era dorada para la economía capitalista.

Fuente: Joseph Schumpeter, *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, Aguilar.

Lo económicamente importante de la competencia, según Schumpeter, es el incentivo que tiene la empresa para alcanzar situaciones de monopolio y conseguir nuevos descubrimientos importantes, basándose en grandes estallidos de innovaciones y beneficios. Son estos estallidos los que rompen en ciertas formas de gestión empresarial y los que hacen que la economía salte hacia adelante.

En segundo lugar, Schumpeter, en su análisis de la historia capitalista, detectó lo que ha dado en llamarse «ondas largas» o «ciclos largos» de la actividad económica. Un ciclo largo es un amplio período de prosperidad o expansión (quizá de una duración de 20 ó 30 años), seguido de un prolongado período de estancamiento o de problemas económicos. Volveremos a esta idea en el Capítulo 4.

John Maynard Keynes. El tercer autor importante fue John Maynard Keynes, economista, asesor del Ministro de Hacienda británico y miembro de la Cámara de los Lores. Influyó tanto en la teoría económica neoclásica como en la economía política. Sin embargo, lo que nos ha legado de él en los libros de texto convencionales (lo que su colaboradora Joan Robinson denominó «keynesianismo bastardo») es muy diferente de lo que Keynes aportó a la economía política.

Su principal aportación a la economía política consistió en presentar un modelo global de la economía (la macroeconomía) que tenía un rasgo característico: generalmente hay personas desempleadas que buscan trabajo y no lo encuentran. Según Keynes, el capitalismo produce desempleo crónico, a menos que el Estado intervenga para alterar su funcionamiento básico.

En cambio, en el mundo de la teoría económica neoclásica, donde el intercambio voluntario es la forma general de re-

lación económica, el desempleo involuntario no es posible. Según la teoría económica neoclásica, el desempleo puede significar que los trabajadores están rechazando puestos de trabajo a salarios más bajos, dado que el «precio» (en este caso el salario) debe igualar la oferta y la demanda en el mercado de trabajo como lo hace en los demás mercados. Y si la oferta de trabajo es igual a la demanda de trabajo, todo el que quiere trabajar (el que ofrece trabajo) puede hacerlo.

Sin embargo, el modelo de equilibrio mostró que el capitalismo no tenía ninguna tendencia a eliminar por sí sólo el desempleo involuntario, es decir, el desempleo que queda cuando eliminamos el desempleo voluntario provocado por las personas que han abandonado su puesto de trabajo y simplemente se dedican a buscar uno mejor. Así pues, la obra de Keynes, *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, publicada en 1936, en el apogeo de la gran depresión, minó la creencia anterior de que la economía era un mecanismo que se ajustaba automáticamente y apoyó la idea de que para evitar el desempleo masivo y la inestabilidad económica, el Estado debía regular la economía de alguna manera.

Tanto Marx como Schumpeter y Keynes aportaron ideas a la economía política o a lo que hemos denominado enfoque tridimensional para el estudio de la economía. En los próximos capítulos no identificaremos cada una de las ideas como marxiana, schumpeteriana o keynesiana, en parte porque la economía política moderna se basa en muchas de las ideas de estos economistas pioneros, integrándolas y alterándolas a la luz de las realidades actuales. Pero no cabe duda de que el lector reconocerá los temas generales en los que hicieron hincapié estos economistas.



RECUADRO 1-4

Un gran economista liberal:
John Maynard Keynes (1883-1946)

John Maynard Keynes nació el año en que murió Karl Marx; pero el hombre que iba a revolucionar la teoría económica del siglo XX no era revolucionario. Keynes llevaba la vida elegante de un profesor de la Universidad de Cambridge y de un miembro destacado de los círculos intelectuales y culturales ingleses. Lord Keynes, Barón de Tilton, formaba parte del consejo directivo del Banco de Inglaterra y fue asesor financiero del Kings College de la Universidad de Cambridge (donde sus especulaciones multiplicaron por diez el valor de los activos del College).

Tampoco era una persona modesta. A mediados de la década de 1930 escribió a su amigo George Bernard Shaw: «... creo que estoy escribiendo un libro de teoría económica que revolucionará en gran medida ... la forma en que el mundo piensa sobre los problemas económicos ... no puedo esperar que usted ni nadie más crea esto en el momento actual. Pero para mis adentros ... estoy bastante seguro».

Tenía razón. La *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, escrita en el apogeo de la Gran Depresión, tomó por sorpresa a los economistas. A diferencia de la teoría económica reinante en esa época, explicaba las razones por las que, en una economía capitalista, lo normal es que haya desempleo.

Keynes explicó que el proceso de inversión y crecimiento en una economía capitalista depende del precario equilibrio entre lo que ahora llamamos las condiciones de costes que afectan a la inversión y las condiciones de demanda que afectan a la inversión. Sostenía que si se deja a las economías capitalistas funcionar por sí solas, no hay ninguna razón para esperar que se consiga este equilibrio en un punto en el que todos los que buscan trabajo lo tengan. Así pues, defendía la adopción de medidas gubernamentales —especialmente la expansión de la demanda de bienes y servicios por parte del Estado— que garantizaran que el nivel de demanda total fuera suficiente para conseguir tanto el pleno empleo como un volumen adecuado de beneficios.

Dado que las teorías de Keynes apoyaban la idea de una mayor participación del Estado en la economía, fueron inicialmente consideradas «peligrosamente radicales» por algunos grupos empresariales. Pero lo que llegó a conocerse como teoría económica keynesiana se convirtió gradualmente en la base más aceptada de la política gubernamental. Debido en parte a la adopción de las ideas de Keynes, en el período posterior a la segunda guerra mundial se han evitado las grandes depresiones y las tasas de desempleo han sido generalmente inferiores a las registradas antes de la guerra.

Dado que las políticas keynesianas han impedido la aparición de una segunda gran depresión, a menudo se afirma que Keynes ha salvado al capitalismo. De ser esto cierto,

no puede decirse que lo hiciera por amor. En 1933 escribió: «El decadente capitalismo internacional pero individualista en manos del cual nos encontramos después de la guerra [se refería a la primera guerra mundial] no constituye un éxito. No es inteligente, no es bello; no es justo, no es virtuoso; y no rinde adecuadamente. En suma, no nos gusta y estamos empezando a despreciarlo. Pero cuando nos preguntamos con qué sustituirlo nos encontramos en una situación de extraordinaria perplejidad».

Aunque era favorable a una mayor planificación económica, no se consideraba socialista o aliado de la clase trabajadora: «En lo que se refiere a la lucha de clases como tal», escribió, «mis patriotismos personales ... están ligados a mis propios entornos. La guerra de clases me encontrará del lado de la burguesía educada».

Fuente: John M. Keynes, «National Self Sufficiency», *The New Statesman and Nation*, 15 de julio de 1933; John M. Keynes, «Am I a Liberal?», en *Essays in Persuasion*, Nueva York, Norton, 1963; y Robert Heilbroner, *Los economistas mundanos*

