

DOI: <https://doi.org/10.15517/rce.v39i1.47629>

## *RACIONALIDAD CAPITALISTA Y PRINCIPIO ECONÓMICO.*

### *CAPITALIST RATIONALITY AND ECONOMIC PRINCIPLE*

*Sergio Reuben Soto*<sup>1</sup>

Recibido: 09/11/2020

Aprobado: 25/06/2021

#### RESUMEN

En este artículo sometimos a escrutinio el concepto de "racionalidad", como ejercicio de la razón. Conforme avanzamos en la investigación quedó claro que esa razón está fundada en un conjunto de valores y principios que le dan validez como decisiones correctas a nuestras acciones fundadas en esa razón. De esa manera vimos la necesidad de distinguir entre razón instrumental y razón comunicativa como lo propone Habermas, para comprender que esa razón instrumental se valida con la pretensión de alcanzar el "principio económico". Llegamos a la conclusión que esa razón instrumental está determinada por las condiciones históricas en que se encuentra la sociedad. Así propusimos una razón instrumental capitalista o racionalidad capitalista como la razón que guía el conjunto de acciones económicas que se toman en el marco de una sociedad determinada por la acumulación de capital con la pretensión de lograr el principio económico. De ahí lo que se hizo fue confrontar esa racionalidad con su capacidad de alcanzar el principio económico en las condiciones históricas de su desarrollo.

*PALABRAS CLAVE:* ACUMULACIÓN DE CAPITAL; PRINCIPIO ECONÓMICO; RACIONALIDAD CAPITALISTA; RACIONALIDAD DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA; MERCADOS IMPERFECTOS; COM-PETENCIA MONOPOLISTA; EQUILIBRIO GENERAL DINÁMICO ESTOCÁSTICO  
*CLASIFICACIÓN JEL:* B510, D21, D41, D43, D51, D52, E25, L12, L13

#### ABSTRACT

In this article we subject the concept of "rationality" to scrutiny, as an exercise in reason. As we advanced in the investigation, it became clear that this reason is based on a set of values and principles that validate our actions based on that reason as correct decisions. In this way we saw the need to distinguish between instrumental reason and communicative reason as proposed by Habermas, in order to understand that this instrumental reason is validated with the intention of reaching the "economic principle". And we

---

<sup>1</sup> Profesor pensionado; Universidad de Costa Rica, Escuela de Sociología y Escuela de Economía; Código Postal: 11501-2060; San José, Costa Rica; [sergio.reuben@ucr.ac.cr](mailto:sergio.reuben@ucr.ac.cr)

conclude that this instrumental reason is determined by the historical conditions in which society finds itself. Thus we proposed a capitalist instrumental reason or capitalist rationality as the reason that guides the set of economic actions that are taken within the framework of a society determined by the accumulation of capital with the aim of achieving the economic principle. Hence what was done was to confront this rationality with its ability to achieve the economic principle, in the historical conditions of its development.

**KEYWORDS:** CAPITAL'S ACCUMULATION (ACCUMULATION OF CAPITAL); ECONOMIC PRINCIPLE; CAPITALIST RATIONALITY; RATIONALITY OF CAPITAL ACCUMULATION; MARKET FAIL-URES; IMPERFECT MARKETS; MONOPOLISTIC COMPETITION; GENERAL DYNAMIC STOCHASTIC EQUILIBRIA.

**JEL CLASSIFICATION:** B510, D21, D41, D43, D51, D52, E25, L12, L13

## I. INTRODUCCIÓN

El ejercicio de la razón consiste en aplicar nuestros conocimientos generales para guiar nuestras acciones; tanto para la escogencia y el uso de los medios a nuestro alcance como la escogencia de los fines que queremos conseguir con ellos.

En esta reflexión, nuestro objetivo es someter a escrutinio el concepto de “racionalidad económica”, como ejercicio de la razón en las acciones destinadas a obtener con el fruto de nuestro trabajo, los frutos del trabajo correspondiente de los otros integrantes de la sociedad, para la supervivencia propia y colectiva.

Conforme avanzamos en esta investigación tomamos conciencia de que la razón está fundada en un conjunto de valores y principios que dan validez, como decisiones correctas, a nuestras acciones fundadas en esa razón. Así, la toma de nuestras decisiones que tienen que ver con el uso de nuestro trabajo y recursos para la producción de bienes y servicios para la subsistencia, se cimienta en un conjunto de normas y valores que conforman un “principio económico” como el fundamento de una racionalidad económica.

Para darle asiento epistemológico a este examen vimos conveniente recurrir al desarrollo teórico sobre la razón que ha propuesto Habermas.

### *La razón instrumental*

En nuestro tiempo, le debemos a Horkheimer (1973), a Adorno, y posteriormente a Habermas (1986) el haber cuestionado y tematizado el concepto de razón, y haber sabido distinguir entre dos momentos distintos en ese proceso de racionalización, que definen dos racionalidades distintas, válidas o verdaderas “según propuestas verificables” en el caso de la razón instrumental, o de “normas con pretensiones de validez” en el otro caso de la razón comunicativa (Habermas, 1986, p. 23).

Así, el debate sobre la racionalidad de la acción colectiva se ha orientado hacia la necesidad de distinguir dos racionalidades distintas, la racionalidad instrumental y la racionalidad comunicativa. Dos maneras de actuar racionalmente dependiendo del conjunto de normas o supuestos que las guían.

La primera tiene que ver con el uso de los instrumentos para la supervivencia material, la segunda con el uso de los medios y las relaciones sociales que hacen posible la supervivencia cultural e institucional y colectiva (Habermas, 1986, p. 25). Obviamente no son totalmente independientes, la una depende de la otra, pero pueden albergar contradicciones entre ellas<sup>2</sup>.

2 “Los sistemas de sociedad alteran sus patrones de normalidad de acuerdo con el estado de las fuerzas productivas y el grado de autonomía sistémica, pero la variación de los patrones de normalidad está restringida por una lógica del desarrollo de imágenes del mundo sobre la cual carecen de influencia los imperativos de integración sistémica; los individuos socializados configuran un ambiente interior, que resulta paradójico desde el punto de vista del autogobierno.” (Habermas, 1986, p. 24).

De hecho, mucho de la dinámica y del cambio social se explica por la confrontación entre las acciones sociales y personales encontradas entre sí, guiadas por estas dos razones. La cohesión o la capacidad de autogobierno del sistema consisten en la armonización de esas dos racionalidades.

Para Habermas (1986), la *racionalidad instrumental* es la que guía las acciones en el segmento exterior del sistema social, que está constituido por las relaciones con la naturaleza, y aclara:

*La naturaleza exterior es apropiada [por la sociedad] mediante los procesos de producción, [...]. Los procesos de producción aprovechan recursos naturales y transforman las energías disponibles en valores de uso (p. 24). Y final-mente expresa: Los sistema de sociedad pueden mantenerse frente a la naturaleza exterior mediante acciones instrumentales (siguiendo reglas técnicas) y, frente a la naturaleza interior, mediante acciones comunicativas (siguiendo normas de validez) (p. 25).*

Una primera conclusión, entonces, es que la racionalidad instrumental y la racionalidad comunicativa son construidas sobre la base del nivel existente de las fuerzas productivas (desarrollo técnico-científico) y de las condiciones de su ordenamiento interior (medios de cohesión social, cultura e instituciones). Esto nos obliga a entender que estas formas de justificar y racionalizar nuestras acciones sociales tienen vida histórica; es decir, están asociadas a momentos históricos determinados.

### *El principio "económico"*

El *principio económico* radica en alcanzar la mayor satisfacción con el menor esfuerzo. También conocido como el principio del menor esfuerzo (puede verse Mankiw, 2008, p. 31). En el marco de las sociedades más complejas, este principio consiste en alcanzar el mayor grado de satisfacción social con el menor uso de recursos escasos (entre ellos, el trabajo, como esfuerzo humano físico e intelectual destinado a alcanzar un fin).

El origen etimológico de la palabra economía, *Oikonomos* hace referencia al manejo del hogar (*Oikòs*, casa y *Nomòs*, entregar, distribuir). Tiene que ver con la toma de decisiones que deben destinarse para organizar el funcionamiento de una familia o casa. Implica la existencia de un conjunto de propuestas verificadas o verificables que constituyen una razón, que debe aplicarse a la hora de tomar esas decisiones que pretenden alcanzar el principio económico. Está claro que para los griegos antiguos, la razón que aplicaron era sustancialmente distinta a la que utiliza un ama de casa en la actualidad: como no habían mercados constituidos como los de ahora y la mayor parte de los recursos venían del trabajo esclavo, de la guerra y el pillaje, y las relaciones familiares y sociales, sus miembros y jerarquías eran totalmente distintas, la razón aplicada para gestionar la *Oikòs* griega difería ciertamente de la razón que hoy usamos; pero las dos buscan alcanzar el principio económico.

Vamos a denominar esa razón como la razón económica, constituida así, por el conjunto de valores y supuestos que guían la toma de decisiones vinculadas con el uso de las opciones instrumentales y comunicativas en la producción, en el intercambio de bienes y servicios y en la distribución del producto social, de manera de alcanzar con ellas una combinación óptima de tiempo, trabajo y recursos escasos, para lograr un resultado que mejor satisfaga las necesidades personales, en el caso de la acción individual, y de la colectividad en el caso de la acción colectiva.

La aplicación concreta de esta razón en nuestras acciones será entonces *la racionalidad económica* cuyo resultado logra un uso *económico* de los recursos disponibles. Si miramos con

visión social el aserto, queda claro que para obtener el resultado y los recursos para alcanzarlo está únicamente el trabajo colectivo de por medio..., y de ahí la referencia obligada al menor esfuerzo.

También quedará claro entonces que dependiendo de la calidad del trabajo y de los recursos y condiciones para alcanzar el resultado deseado, la racionalidad aplicada a la producción y al intercambio debe variar como ya lo ilustrábamos con el caso de la Grecia Antigua; la búsqueda del principio económico se mantiene, pero la forma de alcanzarlo varía según las condiciones históricas existentes en cada sociedad.

No vamos a entrar a discutir en este momento la crítica válida que se ha venido haciendo al supuesto de racionalidad de la acción humana, tanto productiva-comercial, como cualquier otra que implique su fundamentación en principios objetivos verificables. Justamente, nuestra referencia a Habermas pone en entredicho la supuesta capacidad del ser humano de actuar estrictamente en función de una razón instrumental, mientras existe como parte de su vida social una razón comunicativa socialmente válida. Con esta discusión pretendemos señalar que las acciones, sean cuales fueren, fundadas en una racionalidad económica, deben orientar a la actividad social hacia el logro del principio económico.

Tenemos que llamar la atención, en este momento, sobre la interrelación que existe, como toda acción colectiva supone, entre ambas racionalidades; de manera que debemos reconocer los efectos que una puede tener sobre la otra y, en determinadas condiciones históricas, la sobredeterminación de la racionalidad instrumental sobre la racionalidad comunicativa y vice-versa. Pero la determinación de una racionalidad sobre la otra debiera obedecer a ensayos de combinaciones entre ellas (llevados a cabo en el marco de la lucha entre las clases y grupos en pugna), buscando una mayor capacidad del sistema de satisfacer debidamente las necesidades sociales.

En un artículo publicado en la revista *Economía Coyuntural*, tratamos de explicar el proceso histórico mediante el cual las acciones conducentes a la producción y al intercambio en el marco de las relaciones precapitalistas siguen un proceso en el que van siendo substituidas por las que buscan la acumulación de capital. ¡Cómo estas acciones individuales y colectivas tienen como meta principal lograr un plus valor por encima del costo que tiene su mercancía o servicio y su esfuerzo, para apropiárselo y acumularlo! Así, la valorización y la acumulación del capital se articulan en el intercambio y producción de bienes y servicios, y comienzan a armonizar la dinámica de los mercados (Reuben, 2019).

Visto desde el punto de vista que hemos levantado aquí, esa discusión lo que plantea no es otra cosa que la mutación de una racionalidad basada en un conjunto de condiciones técnicas y sociales a otra racionalidad basada en otro conjunto de condiciones técnicas y sociales, mientras se busca alcanzar el principio económico.

Con la consolidación del *capital* como relación dominante de la actividad económica, para alcanzar resultados acordes con el principio económico hay que aplicar la nueva racionalidad del capital. Por eso en los textos de fundamentos de economía uno puede encontrar lo siguiente:

*Conforme estudias Economía, encontrarás firmas que deciden cuántos trabajadores contratar y cuánto producto producir y vender para maximizar su ganancia. También encontrarás individuos que deciden cuánto tiempo gastar trabajando y cuántos bienes y servicios comprar con su ingreso para alcanzar el más alto nivel de satisfacción.” (Mankiw, 2008, p. 31)<sup>3</sup>.*

<sup>3</sup> “As you study economics, you will encounter firms that decide how many workers to hire and how much of their product to manufacture and sell to maximize profits. You will also encounter individuals who decide how much time to spend working and what goods and services to buy with the resulting income to achieve the highest possible level of satisfaction.”

### *La racionalidad capitalista y el principio económico*

Como vimos al principio, cuando las relaciones capitalistas logran dominar las decisiones que determinan la actividad de producción e intercambio de mercancías, inauguran una época de racionalización de esas actividades en función de la valorización de capital. El procedimiento con el que se racionalizan las decisiones de la actividad productiva es, pues, por medio de la reducción de los costos y aumento de los ingresos, costos e ingresos basados en un sistema de precios (aumentados con la tasa de ganancia del capital) que se forman en los mercados dominados. Así, la diferencia entre costos e ingresos conforma unos excedentes de explotación privados que agregados constituyen un valor excedentario del proceso productivo colectivo; quedando entonces registrada esa ganancia como un excedente en el ingreso sobre los egresos, como una ganancia del capital. El referente material de ese valor es el excedente en bienes y servicios logrado por la sociedad.

Esa figura de la ganancia se convierte así en el objetivo principal del comportamiento del agente económico, el objetivo al que apunta su actividad económica. Sus propuestas de producción e intercambio y la validez de las normas que rigen su comportamiento, conforman una racionalidad particular, histórica, que vamos a llamar *racionalidad capitalista*.

Ahora bien, para el pensamiento económico convencional, un sistema social fundado en esta racionalidad y en el marco de mercados libres e independientes, tiene la capacidad de organizar la producción de bienes y servicios y su distribución entre sus asociados, de manera que logra alcanzar lo que se conoce como un “óptimo de Pareto”, una estado socioeconómico en el que, con una determinada combinación de los recursos existentes, ninguna persona podría aumentar su bienestar sin perjudicar el grado de bienestar de otra persona.

Sobre la base de esa estructura de precios contruidos en una organización con esas características, el sistema económico dominado por el capital busca “equilibrar” la producción a la demanda existente. La escuela austriaca dirigida por el pensamiento de Leon Walras define el equilibrio del sistema, en el momento en que el valor de todos los precios de los productos ofrecidos alcanza el valor de los recursos dinerarios en el lado de la demanda. Ese es el famoso momento del *Tâtonnement*. Un momento mágico en el que los pagos que reciben los factores de la producción cuando se venden las mercancías y servicios producidos (a los precios logrados en el mercado), corresponden exactamente a la forma y cantidad en que la sociedad los estima y los necesita, porque al mismo tiempo, las mercancías y servicios producidas por esos factores y ofrecidas en el mercado alcanzan a satisfacer las necesidades sociales expresadas en el valor de la demanda de cada una de las mercancías. Un “cierre” que establece un estado socioeconómico definido precisamente por el economista italiano Wilfredo Pareto.

Puede quedar claro entonces, que al producirse el *Tâtonnement* se alcanza un equilibrio o ajuste de cuentas por el que los recursos disponibles por la sociedad se emplean precisamente en las necesidades que ella presenta; alcanzándose así el principio económico. La racionalidad capitalista lograría así, el objetivo de alcanzar el principio económico.

Probablemente, por un cierto período, mientras la acumulación de capital se consolida como fundamento del sistema y mientras sus efectos no alcanzan las condiciones de los mercados — como más adelante proponemos —, el sistema de producción y distribución social regentado por la racionalidad capitalista logra resultados efectivos y eficaces superiores a los alcanzados con la racionalidad anterior.

Es sobre este logro que el pensamiento económico ha supuesto que los sistemas basados en la acumulación de capital consiguen los resultados más eficaces y de forma más eficiente, produciendo los bienes y servicios que necesita la sociedad, distribuyéndolos según las contribuciones de los participantes, con el mejor uso de los recursos escasos disponibles.

No obstante lo antes dicho, hay en esa presunción un elemento esencial del sistema que no se debe inadvertir y es que para que esos precios reflejasen efectivamente los valores sociales de las mercancías, para que el “cierre o vaciado de mercado” lograra esa asignación eficiente de la remuneración a los factores de la producción, debiera existir entre otras condiciones un mercado totalmente competitivo, esencialmente puro; esto es, perfecto, donde los actores encontrasen las condiciones óptimas para expresar su voluntad, mientras actúan racionalmente en función de la nueva racionalidad capitalista.

No vamos a entrar en este artículo en el extenso debate, en la literatura económica, sobre las limitaciones de los sistemas económicos que rigen hoy a escala local e internacional la acumulación de capital, para discutir el cúmulo de condiciones necesarias para que produzcan ese cierre o vaciado perfecto del mercado<sup>4</sup>. Nos vamos a centrar en la exposición que se hizo en Reuben (2019) sobre la tendencia del mismo proceso de acumulación de capital, de concentrar en pocas manos los recursos productivos y alterar el funcionamiento de los mercados.

### *Las teorías económicas y el vaciado de los mercados*

Sobre la base de esta hipótesis general se ha desarrollado en el campo del pensamiento económico, un afanoso esfuerzo por explicar de qué manera se alcanza ese *Tâtonnement* en el marco de las condiciones generales de las economías regidas por la acumulación de capital. Esto es que, bajo este proceso de valorización del capital, los mercados cerraran o se vaciaran de manera que el sistema en su conjunto alcanzase un equilibrio entre las necesidades sociales, expresadas por la demanda, y la producción de bienes y servicios expresada por la oferta.

Al respecto, el último paradigma que intenta articular el mundo real de los negocios con el sistema teórico que explica un equilibrio macroeconómico eficiente es el del equilibrio general dinámico estocástico (en inglés, DSGE). La “mano invisible del mercado” de nuestro Padre Smith se trasmuta a finales del siglo pasado en una secuencia de episodios que, en su conjunto, en cierto plazo, definen en forma azarosa un equilibrio que, en un ambiente libre de limitaciones, en el que se dan las acciones racionales de un gran número de agentes, garantiza que los precios de las mercancías definan una remuneración a los factores de la producción justa y efectiva. Esto resulta, a su vez, en una asignación óptima de éstos entre las necesidades sociales (para más detalles del debate sobre las propuestas teóricas que buscan explicar la forma en que en el capitalismo se logra ese *Tâtonnement*, véase Reuben, 2020, p. 7).

Sin embargo, ni los proponentes más conspicuos, ni los críticos más sobresalientes del paradigma del DSGE han sabido exponer con claridad el origen de las deficiencias en el funcionamiento de los sistemas capitalistas contemporáneos (desigualdad creciente, frecuentes recesiones, alto desempleo, alteraciones ambientales, entre otras) que evidencian las debilidades explicativas de este paradigma. Los críticos que han sido llamados “neokeynesianos” proponen dos argumentos centrales:

1. Todos los mercados son imperfectos y tienen costos de transacción (institucionalistas),
2. el mercado laboral es fundamentalmente imperfecto (neokeynesianos),
3. y hay una tercera vertiente de crítica que señala que el actor económico no actúa con una racionalidad capitalista (economistas del comportamiento)<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Para una discusión amplia de las contradicciones que la realidad económica impone a los supuestos de este modelo véase Rueda Lizarazo. (2009).

<sup>5</sup> Nuestra investigación nos llevó a estudiar los aportes de estudiosos que se plantearon el problema del equilibrio eficiente y las condiciones del mercado (Reuben, 2012), pero no creemos necesario retrotraer aquí su discusión. Sin embargo, nos parece importante señalar dos trabajos seminales del pensamiento de Tibor Scitovsky (Grosschmid 1952, Scitovsky, 1954) en los que se plantea la dificultad del sistema para alcanzar un equilibrio eficiente, precisamente por la existencia de “externalidades” que limitan, cuando no impiden, el libre juego de la competencia en los mercados. Scitovsky llega a conclusiones semejantes a las que planteamos en este artículo; sin embargo, no logra identificar en el mismo *proceso de acumulación de capital*, el origen de la formación de esas externalidades, como lo hacemos aquí.



Para nosotros, los dos argumentos no son suficientes para criticar el *equilibrio* que supone la teoría del DSGE. En primer lugar, porque para criticar la imperfección de los mercados, mientras no se critique con fundamento el origen de esas imperfecciones, seguirá siendo válido el argumento esgrimido por esa teoría de que estas imperfecciones son remediadas con el pasar del tiempo (en el *largo* plazo), porque siempre habrá empresas —por las condiciones de libertad de mercado y el azar— que logren romper los monopolios y oligopolios que se establecen en ellos (Reuben, 2019, pp. 66-73). Desde luego, como el lector y la lectora podrían saber, nada se dice en este enunciado sobre la "duración de los plazos en los que debiera corregirse esa anomalía y las condiciones (de eficiencia-ineficiencia en la remuneración de los factores) de los "nuevos equilibrios" alcanzados después de esos plazos", y este problema es parte de nuestro argumento que presentaremos adelante.

En segundo lugar, para hacer referencia específica al segundo argumento, que ha sido presentado por centenares de economistas y más recientemente por el renombrado economista y crítico de la DESGE, Stiglitz (2001), esta deficiencia afecta básicamente al factor trabajo y a su mercado. Es la remuneración general a los trabajadores la que se ve afectada por las condiciones de imperfección del mercado de trabajo (bajo poder de negociación individual), principalmente cuando las regulaciones institucionales como las protecciones legales al trabajo y a las organizaciones de los trabajadores se ven reducidas o debilitadas. Precisamente, cuando se presentan esas debilidades o cuando ese mercado no ofrece las condiciones de información necesarias, es cuando el mercado del trabajo muestra mayores imperfecciones, impidiendo que la remuneración general a éste sea proporcional a su contribución al producto social. Está claro que el efecto generado por esta situación es el de una desproporción en la demanda agregada —típicamente keynesiana— que pone en peligro el equilibrio general del sistema.

La falta de reconocimiento por parte de este paradigma de la naturaleza distinta del mercado del trabajo le impide reconocer la existencia de una fuerza tendencial hacia la reducción de la participación del factor trabajo en el reparto del ingreso nacional<sup>6</sup>. Desde este punto de vista que estamos levantando, como el precio del trabajo no forma parte del sistema de precios remarcados por la ganancia (timbre) del capital, este factor no puede competir en igualdad de condiciones, en la pugna por el excedente social.

Más aún, esta perspectiva no ve —o al menos no ha señalado— que una situación parecida, con una desproporcionada remuneración (por defecto o por exceso) a otros recursos a parte del trabajo, pueda presentarse en el resto de los sectores cuando fallan los mercados, creando desproporciones permanentes indebidas en la oferta y la demanda agregadas, rompiendo el equilibrio óptimo alcanzado como lo hemos propuesto nosotros<sup>7</sup>.

Finalmente, en cuanto respecta al tercer argumento, mientras que para algunas corrientes del pensamiento económico este argumento es letal, porque asegura que el actor o agente económico no actúa de acuerdo con una racionalidad capitalista, desde nuestro punto de vista, quienes esgrimen este argumento señalan en última instancia que la racionalidad capitalista no responde únicamente al objetivo técnico de maximización de la ganancia y su acumulación, sino que en ella juegan otros factores (del comportamiento) que estarían, de acuerdo con lo planteado anteriormente, en el ámbito de la racionalidad comunicativa. Mas, de acuerdo con lo que hemos venido proponiendo, conforme el proceso de acumulación de capital se adueña del comportamiento económico, el imperativo que impone la maximización de la tasa de ganancia y su acumulación, pasa a dominar, a través de la administración técnica y profesional de los entes productivos —como luego se verá—, los principales sectores de la producción social. Con el efecto de que modela la

6 Sobre este tema de la remuneración al trabajo, véanse los resultados empíricos calculados para la economía norteamericana en Council of Economic Advisors, (2016b).

7 Nuestra perspectiva ha sido desarrollada más bien desde el paradigma marxista, con la teoría del desarrollo desigual y combinado del capitalismo. El crecimiento y desarrollo desproporcionado del capitalismo ha sido tratado por varios autores desde Marx y Lenin, pero quizá Baran y Sweezy (1975) son los que mejor cuenta dan de los efectos sobre el trabajo, sobre el consumo y sobre la estructura productiva general.

misma racionalidad comunicativa en función de la racionalidad técnica o instrumental<sup>8</sup>. De manera que tampoco esta crítica es capaz de recoger en toda su extensión y profundidad las limitaciones que el paradigma hegemónico tiene para explicar el comportamiento económico bajo el capitalismo contemporáneo.

Ahora bien, presentadas las limitaciones de las críticas desde el paradigma convencional a la corriente hegemónica del DSGE, es necesario comprender, desde nuestro punto de vista, de qué manera es que una racionalidad económica que había logrado condiciones de existencia sociales mejores que con las anteriores existentes, comienza a traicionar su objetivo de lograr el principio económico en su tiempo.

### *Racionalidad capitalista y concentración del capital (endogenización de la competencia)*

Es esta relación entre la tendencia ínsita en el proceso de acumulación de capital hacia la concentración, y sus efectos en la naturaleza de los mercados, la que sometimos a discusión y análisis en nuestro último artículo (Reuben, 2019). Más aún, en una reciente revisión bibliográfica sobre el tema, vimos en los aportes de Baran y Sweezy (1975) para describir las condiciones del “capitalismo monopolista”, un marco teórico fundado en los esquemas marxistas de la reproducción del capital perfectamente válido para comprender los fenómenos que describimos.

En sus trabajos estos autores, y particularmente Baran (Santarcángelo & Borroni, 2012)<sup>9</sup>, describen la falta de un seguimiento consecuente por la Economía del fenómeno de la concentración del capital y de la monopolización de los mercados:

*“Todo este trabajo [se refieren a la crítica a la teoría de los precios por E. H. Chamberlín y Joan Robinson], sin embargo, permaneció al nivel de la microeconomía y ha tenido muy poca influencia en los análisis del funcionamiento del sistema en su conjunto.” (Baran y Sweezy, p. 49).*

Es precisamente esta inconsistencia de la teoría económica la que ha impedido llevar hasta sus últimas consecuencias macroeconómicas los comportamientos usuales analizados y reconocidos por la microeconomía.

De acuerdo con nuestro análisis, entonces, la acumulación de capital contiene en su misma naturaleza la simiente de la concentración del capital (y por su medio, de la riqueza generada). Este enunciado es distinto y de naturaleza mucho más general a los que se han hecho, desde las teorías de la competencia imperfecta. La orientación de estos estudios (incluso el mismo Scitovsky, 1954, que discute brevemente el tema del equilibrio general y del óptimo de bienestar, pp. 143-145), nunca plantean al mismo mecanismo de la acumulación de capital como el causante de los fenómenos de la concentración de los mercados.

No obstante, la verificación constante por innumerables estudios empíricos de la concentración de los mercados contemporáneos (Bothwell et al., 1984; Clarke et al., 1984; Collins & Preston, 1970; Harberger, 1954; Stigler, 1955), las teorías del equilibrio general y de la formación de un óptimo de Pareto, dentro de un sistema regido por la acumulación de capital, mantienen la presunción de la existencia de mercados libres y perfectos; y por tanto de equilibrios a largo plazo tipo *Tâtonnement* dentro de un sistema capitalista.

8 Lo que cabe aquí definir, es lo que se ha hecho con las teorías científicas, y es suponer que en este caso de ciencias del comportamiento, la mayoría significativa actúa en razón a la lógica de la racionalidad capitalista, que, como ya se dijo en un apartado anterior, tendería en determinadas condiciones histórica a sobre determinar la racionalidad comunicativa.

9 En un fundamentado artículo Santarcángelo y Borroni (2012) analizan cuidadosamente las diferencias existentes entre el esquema clásico de Marx (en el marco de un capitalismo competitivo) y el esquema propuesto para la reproducción del capital en el marco de un capitalismo altamente concentrado de Baran y Sweezy.



Sin embargo, del análisis que hicimos del mecanismo y del proceso de acumulación de capital y de su destino substancial de acrecentamiento de este último, se puede concluir que necesariamente tiende a determinar los grados de la competencia en los mercados contemporáneos. De tal manera que, ante la evidencia de la concentración y de sus efectos en la pureza de los mercados, los precios formados en estos mercados no representan, en su conjunto, las necesidades generales o las contribuciones de los factores, faltando así a su objetivo de alcanzar el principio económico. En 2015, el premio Nobel de Economía Alvin E. Roth establece una distinción entre mercados de emparejamiento (matching-markets) y mercados de mercancías (commodity markets) para diferenciar entre la función de la necesidad y la función del precio como medios de escogencia, que implica la existencia de diferentes valoraciones en ellos para la toma de decisiones.

La observación que hicimos al analizar esta relación es que esa concentración de capital que supone más producción y (de mantenerse el instrumental técnico y organizativo) mayor empleo, mayor riqueza; ha sido considerada por la teoría económica convencional como inocua para las condiciones del mercado; tanto para los mercados donde se colocan las mercancías como para el “mercado del trabajo” donde se contrata la fuerza de trabajo. En ellos, de acuerdo con esta teoría, las condiciones de la competencia quedarían inalteradas a pesar de la creciente acumulación y concentración de capital.

Mas el estudio de la literatura asociada con la gestión y administración de la empresa contemporánea nos orientó a ver ese proceso de acumulación de capital como un proceso que inevitablemente conduce a la concentración de éste entre las empresas “ganadoras” o “exitosas” (Frank & Cook, 1995). Cuando estudiamos modernos instrumentos empresariales para “ganar poder de mercado”, tales como la mercadotecnia, la publicidad, el “marketing”, las colusiones y fusiones de empresas, más la “financierización” de éstas con la administración de cierta parte de sus excedentes en forma de capital financiero con retornos de capital importantes en sus libros, etc., llegamos a entender que quién tiene recursos para manejar esos instrumentos debe usarlos como parte de su estrategia ganadora (Reuben, 2019). Así, el estudio puso en evidencia que el “éxito” de una empresa en su sector, en las condiciones de la racionalidad capitalista, conducía al acrecentamiento de su capacidad productiva en detrimento de las empresas competidoras, que inevitablemente veían debilitada su capacidad competitiva. Los efectos de este resultado en el mercado es el debilitamiento de la competencia, con todas sus consecuencias estudiadas por la rama de la economía industrial y de la administración de negocios<sup>10</sup>.

La evidencia empírica que dio pie y sustento a esta hipótesis, fue el lento proceso de concentración de los mercados después de las grandes depresiones y guerras de la primera mitad del siglo XX, y su aceleración después de que la política económica de los gobiernos girara hacia el fortalecimiento del *lado oferente* (supply side) y hacia la reducción de las regulaciones que limitaban las adquisiciones y fusiones de empresas, así como el despliegue por parte de los gobiernos, de una política de reducción de impuestos a las empresas y debilitamiento de las organizaciones sindicales y laborales en general<sup>11</sup>. Por su parte la transformación que conocemos como “globalización” (que no es otra cosa que la extensión *urbi et orbe* del proceso de acumulación de capital), por el que las empresas adquieren dimensiones enormes con respecto a los mercados locales para poder atender la

10 Shumpeter ya había reconocido este proceso y había señalado que justamente, este proceso de concentración u oligopolización de los sectores daba pie a las innovaciones técnicas comerciales, precisamente surgidas de los fondos excedentarios originados en la condición de dominio en los mercados, por las empresas exitosas. Quizá no se daba cuenta que con la aceptación de esta dinámica estaba condenando a los mercados como mecanismo de asignación óptima de los recursos, o quizá sí, cuando su razonamiento lo llevó a aceptar la necesaria existencia en el capitalismo, de los ciclos económicos, y de las crisis de *destrucción creativa*, necesarias para emparejar la cancha embarrialada y dar nuevo aire al crecimiento. Razonamiento válido, pensamos nosotros, mientras no se le pidió al estado su intervención para evitar estas crisis y perpetuar la concentración de los mercados y la acumulación de riqueza...

11 Para caracterizar de mejor manera esta transformación de la política económica de los gobiernos, que se da lugar a partir de la década de los años 80 del siglo pasado, hacemos referencia a lo que se ha denominado el “Consenso de Washington” (Burki & Perry, 1998, pp. 1-8).

demanda global, contribuyó por su parte a este efecto deletéreo para la competencia doméstica (para mayor discusión de esta tesis en Reuben, 2018).

Para un señalamiento más completo de los medios e instrumentos que hoy utilizan las empresas para adquirir poder de mercado, desplazar a sus competidoras o convertirlas en meras “tomadoras de precios” y, finalmente, crear barreras de ingreso para evitar nuevas competidoras, en Reuben (2019, p. 69) se presenta una amplia bibliografía de autores especializados que discuten esos medios<sup>12</sup>. Más aún, con respecto a la “financierización” de las corporaciones Bezemer y Hudson (2016) dicen lo siguiente:

*El sistema financiero determina qué tipo de gestión industrial tendrá una economía. Los gerentes, gerentes corporativos, así como los gerentes de fondos de dinero, buscan principalmente generar rendimientos financieros para ellos, sus propietarios y sus acreedores. El objetivo principal es generar ganancias de capital mediante el uso de éstas para recompras de acciones y pagarlas como dividendos mientras se obtienen mayores ganancias reduciendo y externalizando mano de obra, y recortando proyectos con largos plazos de entrega<sup>13</sup>.*

Finalmente, aunque no como instrumento microeconómico, pero sí muy eficaz, el “cabildero” en los centros de poder es un elemento más a agregar –a manera de inventario– a los medios usuales con los cuales se consigue ese poder de mercado<sup>14</sup>.

Ante este nuevo parque de armas administrativas, gerenciales, y de gestión patrimonial de las empresas, una parte importante de la valorización del capital adquiere cierta autonomía con respecto a los procesos productivos y comerciales de mercancías y servicios, con resultados adversos en la asignación de las debidas remuneraciones a los factores de la producción..., que quedarían, unos, relativamente mal pagados y otros excesivamente bien pagados con relación a su contribución al ingreso nacional disponible.

Así, con esos instrumentos a su alcance y con el imperativo de la maximización de la tasa de ganancia y de los retornos de capital sobre sus inversiones, las empresas, poco a poco, en ausencia de las debidas regulaciones, son capaces de convertir la competencia en un elemento más del proceso de acumulación de capital. Lo que llamamos en nuestro último trabajo la endogenización de la competencia<sup>15</sup>.

Para darle fundamento a la existencia de un proceso como el descrito arriba, podemos citar la investigación realizada por Jason Furman como presidente del Council of Economic Advisers (CEA) del presidente Barak Obama publicado en abril de 2016 sobre la situación de la competencia en los Estados Unidos y la hipótesis que proponemos, en el que dice textualmente:

12 Para una comprensión de los efectos globales de la financierización de las empresas, véase también Minski (1995).

13 “The financial system determines what kind of industrial management an economy will have. Corporate man-agers, as well as money managers and funds, seek mainly to produce financial returns for themselves, their owners, and their creditors. The main objective is to generate capital gains by using earnings for stock buybacks and paying, while squeezing out higher profits by downsizing and outsourcing labor, and cutting back projects Bezemer y Hudson (2016, p. 247).

14 Laurens (2015) hace un análisis detallado de las formas en que se lleva a cabo el cabildero y su relación con la capacidad de pago de especialistas y científicos por parte de las grandes corporaciones. El estudio analiza con detenimiento, los lazos entre el sector privado y las instituciones de la Unión Europea y la relación bidireccional de entendimiento y servicio, (pp. 75-129, y 129-166).

15 Como ya se mencionó, el tema del control de la competencia por parte de las empresas líderes, ha sido ampliamente discutido e incorporado en sus propuestas, por la rama de la Economía orientada al análisis de la administración de empresas o de negocios. Múltiples acciones administrativas, comerciales, financieras, de innovación y desarrollo, de manejo de patentes y derechos de marca son utilizadas para imponer barreras de entrada, para aplicar el dumping, para ganar poder de mercado, para debilitar a la competencia, etc. No obstante, la existencia y amplia utilización de esos medios en los mercados reales, las ramas teóricas dominantes de la Economía mantienen firme su fe en la existencia real del mercado libre y en sus resultados eficientes a escala macroeconómica.

*Los datos recientes muestran que los retornos [de capital] pueden haber aumentado para las empresas más rentables. En la medida en que las tasas de ganancia excedan el costo de capital de las empresas, lo que puede ser sugerido por el aumento del diferencial en el rendimiento del capital invertido con relación a los bonos del Tesoro, éstas pueden reflejar rentas, que son remuneraciones a los factores de producción excesivas a las necesarias para mantenerlas [a las empresas] en funcionamiento. Estas rentas pueden desviar recursos de los consumidores, distorsionar las decisiones de inversión y empleo, y alentar a las empresas a participar en actividades de búsqueda de rentas inútiles.* (Council of Economic Advisers , 2016a, p. 1).

Más aún, en su edición web del 12 de abril de 2017, la revista británica conservadora *The Economist* (2017) publicó un artículo en el que señalaba el cambio de actitud en la misma Escuela de Economía de la Universidad de Chicago con respecto al papel de las grandes firmas, que, por su tamaño habían sido capaces de controlar porciones muy grandes de sus mercados, generando resultados macroeconómicos indeseables. En la nota se señala que dos terceras partes de los ramos industriales de los EEUU se habían concentrado con respecto a su situación de 1990, debido a fusiones de empresas.

Más recientemente, también, la revista antes mencionada se queja en un editorial, cómo la altísima concentración de la producción y distribución de la carne en los Estados Unidos crea condiciones peligrosas para el mismo abastecimiento (The Economist, 2020).

## II. CONCLUSIONES

Al considerar los argumentos y evidencias anotados en los subtítulos anteriores, podemos señalar que es posible identificar elementos propios del mecanismo de acumulación de capital que hacen tender al sistema hacia la concentración del capital y de la riqueza, y que estos tienen efectos perturbadores en los niveles de la competencia en los mercados y en su capacidad de funcionar como generadores de los precios reales o efectivos.

Nuestra conclusión es que el sistema de precios en el marco de la valoración del capital no puede producir un “vacío” de mercado tal que logre asignar de la manera más eficiente y eficaz las correspondientes remuneraciones a los factores de la producción que respondan a las necesidades sociales. La introducción del “capital” en el sistema de precios, como una cuenta privada en la que se asienta el valor del excedente, mientras se postula la maximización de su tasa sobre el resto de los insumos para alcanzar el principio económico, convierte a este nuevo factor en un depredador del valor total producido. Por lo que los sistemas sociales que delegan la organización de la producción colectiva y su distribución en un sistema así padecen inevitablemente de una elaboración y una distribución del producto social desproporcionadas con relación a las necesidades sociales y a la contribución real de los recursos usados en ella; generando así crisis de producción y de distribución.

De esta manera, debemos aceptar que la demanda y oferta de bienes y servicios en un sistema regido por la acumulación de capital, no necesariamente surgen como resultados de una respuesta a la *racionalidad económica* por parte de los agentes económicos. Aceptar esta conclusión nos lleva a tener que aceptar que en sociedades dirigidas por la acumulación de capital se puede producir una oferta que no corresponda con las necesidades reales de la sociedad y, no obstante, a encontrar una demanda suficiente para vaciar el mercado. O sea, un *Tâtonnement* o equilibrio a largo plazo, ineficiente e ineficaz del sistema, que no satisface las necesidades reales de la sociedad, ni hace justicia con las contribuciones de los factores.

Así, el equilibrio que ofrece un sistema regido por la racionalidad capitalista, según la última teoría explicativa, conforme avanza el dominio de la racionalidad del capital sobre la actividad social, y fundado en su sistema de precios formados en los mercados reales (y ahora globales), no puede alcanzar un equilibrio dinámico capaz de ofrecer un nivel de bienestar óptimo en el que se garantice una remuneración de los factores correspondiente a su contribución en la producción; y, por tanto, favorable a grados aceptables de cohesión social y justicia. En ese sentido, el mismo Council of Economic Advisers de la administración Obama, en octubre de ese año 2016, lleva a cabo un estudio sobre los efectos de la condición monopsonica del mercado laboral en el que se observa una caída substancial del ingreso del factor trabajo desde 65% del ingreso nacional en los años 50 del siglo pasado, al 57% en la primera década de este milenio (Council of Economic Advisers, 2016b).

La constatación que podemos hacer del malestar que albergan hoy día buena parte de las sociedades contemporáneas, puede confirmar que los sistemas de organización social, hoy vigentes, contienen elementos perturbadores de la paz y de la cohesión sociales, mucho más manifiestos y declarados que los que en otros períodos han existido y que, dentro de esos elementos perturbadores, se encuentra la acumulación de capital, como racionalidad de la organización económica, determinando una tendencia que afecta directamente, potenciándolas, las otras contradicciones propias de las sociedades humanas.

Una clara muestra de la conciencia de esta tendencia en el plano social son varios intentos de paliar sus peligrosos resultados por parte de algunas organizaciones de directores de empresas, dentro de las cuales una de las más relevantes el Business Roundtable publicó en agosto de 2019 un Manifiesto (firmado por los Presidentes de las 192 más grandes transnacionales) con el que pretenden propiciar una nueva ética de los negocios en la que los directivos se comprometen a evitar prácticas que propicien la competencia desleal y la busca de ganancias inmediatas (Business Roundtable, 2019). No obstante la buena voluntad que puede existir en propuestas de esta naturaleza, mientras la racionalidad capitalista rija la actividad económica, difícilmente puedan transformar la distribución desequilibrada del ingreso nacional.

Se desprende así, la necesidad de una regulación exterior a la racionalidad capitalista que permita determinar y valorar las necesidades reales de la sociedad y las efectivas contribuciones de los factores de la producción, ya sea con nuevos instrumentos de consulta y valoración de esas necesidades y contribuciones, o bien por medio de instrumentos de regulación de los precios y las retribuciones que surgen de mercados imperfectos.

### III. AGRADECIMIENTOS

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a la Dra. Nancy Piedra, al Dr. Roberto Ayala y a los revisores de la Revista de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica por sus observaciones y recomendaciones. Ellas contribuyeron a darle profundidad y claridad a este artículo. Cualquier error u omisión en este artículo es responsabilidad enteramente del autor.

### VI. REFERENCIAS

- Baran, P. A., & Sweezy, P. M. (1975). *El capital monopolista: Ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. Siglo Veintiuno Editores.
- Bezemer, D., & Hudson, M. (2016). Finance Is Not the Economy: Reviving the Conceptual Distinction. *Journal of Economic Issues*, 50(3), 745–768. <https://doi.org/10.1080/00213624.2016.1210384>

- Bothwell, J. L., Cooley, T. F., & Hall, T. E. (1984). A New View of the Market Structure—Performance Debate. *The Journal of Industrial Economics*, 32(4), 397–417. <https://doi.org/10.2307/2098226>
- Burki, S. J., & Perry, G. E. (1998). *Más allá del Consenso de Washington: La hora de la reforma institucional*. Banco Mundial.
- Business Roundtable. (2019). *Statement on the Purpose of a Corporation*. <https://opportunity.businessroundtable.org/ourcommitment/>
- Clarke, R., Davies, S., & Waterson, M. (1984). The Profitability-Concentration Relation: Market Power or Efficiency? *The Journal of Industrial Economics*, 32(4), 435–450. <https://doi.org/10.2307/2098228>
- Collins, N. R., & Preston, L. E. (1970). *Concentration and Price-Cost Margins in Manufacturing Industries*. University of California Press. <https://doi.org/10.1525/9780520311619>
- Council of Economic Advisers. (2016a). *Benefits of competition and indicators of market power* [Issue Brief]. [https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160414\\_cea\\_competition\\_issue\\_brief.pdf](https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160414_cea_competition_issue_brief.pdf)
- Council of Economic Advisers. (2016b). *Labor Market Monopsony: Trends, Consequences, and Policy Responses* [Issue Brief]. [https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20161025\\_monopsony\\_labor\\_mrkt\\_cea.pdf](https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20161025_monopsony_labor_mrkt_cea.pdf)
- Frank, R. H., & Cook, P. J. (1995). *The Winner-take-all Society*. Penguin Books.
- Grosschmid, G. B. (1952). [Revisión de *Welfare and Competition: The Economics of a Fully Employed Economy*, por T. Scitovsky]. *Review of Social Economy*, 10(2), 168–170. <https://doi.org/10.1080/00346765200000036>
- Laurens, S. (2015). *Les courtiers du capitalisme*. Agone. <https://doi.org/10.3917/agon.laure.2015.01>
- Habermas, J. (1986). *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*. Amorrortu Editores.
- Harberger, A. C. (1954). Monopoly and Resource Allocation. *The American Economic Review*, 44(2), 77–87. <https://www.jstor.org/stable/1818325>
- Horkheimer, M. (1973). *Crítica de la razón instrumental* (H. A. Murena & D. J. Vogelmann, Trads.). Editorial Sur.
- Mankiw, N. G. (2008). *Principles of Economics* (5a ed.). South-Western, Cengage Learning.
- Minsky, H. P. (1995). Financial factors in the economics of capitalism. *Journal of Financial Services Research*, 9(3), 197–208. <https://doi.org/10.1007/BF01051746>
- Reuben Soto, S. (2012). Fundamentos hipotéticos para investigar la crisis económica contemporánea. *Revista Ciencias Económicas*, 30(2), 89–110. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/8008>
- Reuben Soto, S. (2018). El capital a escala global-nacional y el malestar de las naciones. *Revista de Ciencias Sociales*, 162(IV), 107–115. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/sociales/article/view/36585>
- Reuben Soto, S. (2019). *La acumulación de capital transgresora de la organización económica. Economía Coyuntural*, 4(3), 57–110. <https://www.iies.uaqrm.edu.bo/la-acumulacion-de-capital-transgresora-de-la-organizacion-economica/>
- Reuben Soto, S. (2020). *Los paradigmas de la Economía y el Neoliberalismo Económico. Oikos Polis, Revista Latinoamericana de Ciencias Económicas y Sociales*, 5(2), 1–20. <https://www.iies.uaqrm.edu.bo/vol-5-no2-2020-los-paradigmas-de-la-economia-y-el-neoliberalismo-economico/>
- Roth, A. E. (2016). *Who Gets What—And Why*. Mariner Books/Houghton Mifflin Harcourt.

- Rueda Lizarazo, H. (2009). Debilidades teóricas de la teoría del Equilibrio General. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 65, 107–122. <https://doi.org/10.21158/01208160.n65.2009.462>
- Santarcángelo, J. E., & Borroni, C. (2012). El concepto de excedente en la teoría marxista: Debates, rupturas y perspectivas). *Cuadernos de Economía*, 31(56), 1–20. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/32856>
- Scitovsky, T. (1954). Two Concepts of External Economies. *Journal of Political Economy*, 62(2), 143–151. <https://doi.org/10.1086/257498>
- Stigler, G. J. (Ed.). (1955). *Business Concentration and Price Policy*. Princeton University Press. <https://www.nber.org/books/univ55-1>.
- Stiglitz, J. E. (2001). *Joseph E. Stiglitz and the World Bank: The Rebel Within* (H.-J. Chang, Ed.). Anthem Press.
- The Economist. (2017, abril 12). *The University of Chicago worries about a lack of competition*. <https://www.economist.com/business/2017/04/12/the-university-of-chicago-worries-about-a-lack-of-competition>



Este artículo se encuentra disponible mediante la licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Costa Rica. Para mayor información escribir a [revista.iice@ucr.ac.cr](mailto:revista.iice@ucr.ac.cr).