

LA CRISIS ECONÓMICA ACTUAL, UNA VISIÓN DESDE LA ECONOMÍA POLÍTICA¹

Sergio Reuben Soto

RESUMEN

El artículo critica la perspectiva que distintas corrientes de la economía convencional han venido levantando de la crisis económica actual, aduciendo que la explicación del origen del valor que comparten no les permite observar el conflicto que está a la base de esta situación. Propone una explicación basada en la tendencia a la concentración y centralización del capital y su efecto en la distribución del ingreso, que constituye estructuras de consumo y producción desequilibradas, alejadas del debido y cabal uso de los recursos comunes escasos. Estas estructuras determinan a mediano o largo plazo, rupturas en el proceso de acumulación de capital que desencadenan crisis como la actual. Para explicar el aumento de la concentración y centralización del capital y de la brecha social en los últimos años, utiliza la teoría de la regulación, que lo concibe como el resultado de la crisis del régimen de acumulación fordista y el surgimiento de un nuevo régimen transnacional global.

PALABRAS CLAVES: CRISIS ECONÓMICA, CRISIS FINANCIERA, TEORÍA DE LA REGULACIÓN, RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN, DESARROLLO ECONÓMICO, DESIGUALDAD SOCIAL, TEORÍA ECONÓMICA, ECONOMÍA POLÍTICA, TEORÍA DEL DESARROLLO, DESEQUILIBRIO ECONÓMICO.

ABSTRACT

The paper criticizes the conception of value on behalf of the conventional economic theory, blaming it for the current economic schools' incapacity to explain the actual economic crisis and to offer an adequate perspective to settle a solution. It proposes an explanation based on the tendency to concentration and centralization of capital's accumulation and its effects on income distribution, which conforms inadequate and unbalanced structures of production and distribution, withdrawn from the appropriate and thorough use of scarce common resources. In the middle, long term, these structures determine ruptures in the process of accumulation of capital triggering crisis like the actual. The theory of regulation is used in this paper, in order to explain the growth of concentration and centralization of capital and of social gap during the last years, which is understood as the result of the crisis of the fordist accumulation regime and of the surge of a new global transnational regime.

KEY WORDS: ECONOMIC CRISIS, FINANCIAL CRISIS, REGULATION THEORY, REGIME OF ACCUMULATION, ECONOMIC DEVELOPMENT, SOCIAL INEQUALITY, ECONOMIC THEORY, POLITICAL ECONOMY, DEVELOPMENT THEORY, ECONOMIC EQUILIBRIUM.

INTRODUCCIÓN

La economía política ofrece un enfoque de la crisis actual que difiere de la perspectiva que de ella han levantado las perspectivas fundadas en la síntesis neoclásica. No obstante que algunos seguidores de ésta hayan llamado la atención sobre uno de los principales problemas que presenta el panorama económico global, como es el problema de la desigualdad de ingresos entre los estratos ricos y los más desposeídos (Krugman, 1998, Stiglitz, 2008), este hecho no ha sido utilizado, en el análisis general de la crisis hecho por ellos, como elemento explicativo. O bien esta desigualdad se ha mencionado como una situación que se acrecentará como resultado de la depresión, o que preocupa por los efectos deletéreos que pueda tener sobre esos últimos estratos sociales, mas no ha sido visualizada como una de sus causas principales.

Pero si enfocamos la crisis desde el modelo de explicación del capitalismo que elaboró Karl Marx, la desigualdad se ofrece como el principal causante de las crisis económicas. Por tanto, teniendo en vista que los resultados de los planes de salvataje de las actividades económicas propuestos desde la perspectiva neoclásica, no han logrado restablecer condiciones reales de crecimiento (o solo lo han hecho en forma parcial) pero aún más, particularmente porque esos planes pueden tener una orientación signada por los intereses, ya de las elites económicas, ya de las naciones poderosas, orientándolos hacia resultados más comprometedores para el equilibrio general, nos interesa analizar la situación desde la perspectiva de la economía política de manera de observar otros aspectos de la realidad socio-económica que, desde la economía convencional, simplemente pasan inadvertidos. Y que para nuestra realidad como país en vías de desarrollo y con bajos niveles de acumulación de capital resulta de la mayor importancia en la medida que, ese conocimiento, nos permita tomar disposiciones que favorezcan, tanto nuestro proceso de acumulación de capital interno, como el mejor reparto de la riqueza generado por éste.

No podemos advertir que la explicación propuesta por John Maynard Keynes para

la gran crisis de los años 30 del siglo pasado, aunque aderezada con los elementos propios de la economía convencional, estaba fundada en el reconocimiento de un origen pedestre de ésta; nada más y nada menos que la “debilidad de la oferta agregada”, que no es otra cosa que la pobreza relativa de la gran masa de trabajadores y consumidores. Keynes se las agenció para explicar el problema sin hacer referencia explícita a la necesidad de repartir el pastel de mejor manera (o a la “curva de ingreso marginal” que su amigo Harrod había propuesto en un artículo cuya publicación el mismo Keynes retuvo como editor del *Economic Journal*, sin clara explicación, por más de dos años), pero su argumentación conduce al reconocimiento del problema que presenta para el ciclo económico, la escasez de dinero en manos de las personas dispuestas a comprar los bienes que han sido producidos en el ciclo anterior (The New School, 2008), lo que pone en evidencia obviamente, un trance de concentración del ingreso en pocas manos.

De manera que nos parece teóricamente ético revisar el origen de la crisis, recurriendo al fundamento de la explicación del comportamiento económico en el capitalismo que desarrollaron los economistas políticos; esto es partiendo de la teoría del valor fundado en el trabajo. Así, el comportamiento “racional” se planteaba en función de la maximización del valor, de manera semejante a como se lo plantea la economía convencional a la hora de explicar las relaciones económicas interpersonales o del valor fundado en la utilidad; mas el valor fundado en el trabajo esboza *ad limini*, como el lector podrá entender, el tema de la explotación, o sea, plantea el tema de un intercambio en el que uno de los agentes en la relación, vea esquilmo su trabajo por el otro; mientras que en el marco de la otra perspectiva, al ser la utilidad relativa, ambas partes pueden llegar a acuerdos plenamente satisfactorios, en los que ambas ganen más (recordemos el ejemplo ricardiano del intercambio de vinos portugueses y de ferrocarriles ingleses). Así, relaciones económicas enmarcadas en contextos de poder diferenciados, en el enfoque de la economía política, determinan la existencia de relaciones

de intercambio desiguales. Y explican el despliegue y generalización en los intercambios de una *racionalidad* de la explotación cuyas consecuencias no pueden ser otras que el acrecentamiento de la explotación y de la desigualdad, generando inevitablemente inestabilidad social y crisis recurrentes.

La acumulación privada de valor (o capital) se erige pues, en un principio civilizador cuya extensión *urbi et orbi* solo es explicable por su capacidad de producir bienestar en el crecimiento; esto es, bienestar mientras haya aumentos en el producto social que permitan su redistribución. Redistribución que, no obstante, por la naturaleza inicua de las relaciones del capital, se lleva a cabo de manera irremisiblemente desigual. Esta perspectiva de la explotación arroja así, una visión de la realidad social agónica que, a pesar de su naturaleza inicua, por el carácter de necesidad vital y de fundación de la supervivencia que ha alcanzado la organización social, las crisis que supone no pueden llegar a subvertir el orden general sin poner en peligro el elemental sentimiento de seguridad ontológica que la legitima.²

Finalmente, debemos decir que los más recientes hechos históricos que antecedieron al surgimiento de la crisis que ocupa este análisis, han sido estudiados, en forma coherente con la perspectiva de la economía política, por un enfoque teórico denominado “de la regulación”, que nos parece heurístico para ayudar a comprender la situación que nos ocupa. Para efecto de utilizar la perspectiva de la regulación

en este análisis, exponemos brevemente los principales conceptos utilizados por este enfoque teórico que, tal y como lo han señalado sus proponentes constituye un intento de fundar una escuela de interpretación de la realidad socioeconómica actual basado en los fundamentos teóricos de la teoría del valor trabajo y de la explotación.

BREVE EXPOSICIÓN DE LA TEORÍA DE LA REGULACIÓN

En realidad, en sus primeras versiones, la propuesta se presentó como un plan de investigaciones orientado por la proposición teórica que describe la crisis del capitalismo central de los años 70 del siglo pasado y el inicio de la era thatcher-reaganiana de reducción del aparato del Estado. El fundamento de esta proposición fue la transformación en los patrones de acumulación de capital en las empresas; obligadas éstas, de una parte, por la recurrente reducción de la tasa de ganancia debida a las regulaciones sociales y estatales y de otra, por la necesidad de aumentar dicha tasa evitándolas. Parte, por tanto, de desarrollar los elementos constituyentes del concepto marxiano del “modo de producción”.

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

2 El desarrollo de la teoría propone, como el lector sabe, la hipótesis del despliegue de contradicciones económicas, sociales y políticas internas que generan condiciones para una revolución social. Revolución que no llegaría si no es por la acción política (voluntaria y consciente) de las clases explotadas, precisamente por el carácter de “imperativo para la supervivencia” (social e individual) que tiene el orden del capital. El surgimiento de restricciones ecológicas (y de limitación de recursos naturales) al imperativo del crecimiento de la acumulación privada de capital (ciertamente no contempladas en el análisis marxiano) acrecentarían las condiciones para la revolución social (Reuben, 1979).

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

La escuela de la regulación se propone más bien, investigar los elementos constitutivos del modo de producción burgués llamando la atención en las particularidades con que sus principios se expresan en la realidad histórico-concreta (el concepto metódico más acertado es el de *formación social*³), apostando a que con este esfuerzo se puede observar y comprender mejor las transformaciones a su interior. Indaga así, al interior de la organización social, por los principales elementos que constituyen las estructuras de la producción y de la distribución del producto social, como inmediatamente veremos.⁴

El primer conjunto de relaciones, el paradigma industrial

El primer conjunto de relaciones reconocido por el enfoque de la regulación como el *paradigma industrial* es el de las relaciones que establecen los individuos y grupos para gestionar, organizar y administrar la producción (Lipietz, 1989). El paradigma industrial es la forma particular en que una sociedad,

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

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

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

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

El segundo conjunto de relaciones, la estructura de regulación

De las consideraciones anteriores surge el segundo conjunto de relaciones que el enfoque de la regulación privilegia para el análisis. Es el de las *instituciones de regulación*. Este conjunto de relaciones nace, en principio, como resultado del proceso de explotación propiamente dicho. De hecho, si quisiéramos afinar el concepto, podríamos identificar dos grupos de instituciones de regulación, el que busca regular propiamente las relaciones obrero-patronales (o en términos más generales trabajo-dueño del medio de producción), y el que busca regular la distribución social del excedente generado entre los distintos grupos y estratos sociales.⁵ Pero para el caso de este trabajo lo consideraremos como un solo conjunto de instituciones formales e informales; que aparecen como resultado de la necesidad social de no ver interrumpido el proceso de acumulación de capital. Que se ha convertido ya, en el momento en que lo observamos, en el *mero proceso* de producción y distribución social, por lo que cualquier amenaza a su interrupción amenaza la supervivencia de la sociedad.

La estructura de regulación (como conjunto de instituciones formales e informales) aparece como una necesidad social, vital, fundamental, que establece las condiciones sociales para hacer fluido y regular el proceso productivo, y en particular para nuestra era, de acumulación de capital. De manera semejante a como lo analizábamos párrafos arriba, esa estructura está constituida, pues, por un conjunto de condiciones sociales (entre las que podemos señalar las de carácter histórico, político y cultural) que establecen en los ordenamientos jurídicos y en los comportamientos de los pueblos, normas, usos y costumbres que hacen posible un proceso de acumulación de capital (y de explotación) sin mayores contradicciones e interrupciones.⁶

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

6 Tómesese bien en consideración que, como se mencionó arriba, en el momento mismo en que el capital

Así, para ilustrar el punto, la estructura de regulación de nuestros países de mediados del siglo XIX es distinta a la estructura de regulación que se comienza a asentar a mediados del siglo pasado.

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

El tercer conjunto de relaciones, el entorno internacional

Empero, esa articulación no puede llevarse a cabo, especialmente cuando el capital ha ya alcanzado altos grados de dominación, sin la consideración de las formas en que otros países y naciones han venido estableciéndola. Particularmente no puede contradecir en lo fundamental, las formas de articulación que los países que dominan la escena internacional han acordado o están en vías de acordar para ellos y entre ellos. De esta manera, el enfoque de la regulación incorpora dentro de los elementos de su análisis un tercer elemento, el del *entorno internacional* (Anglietta, 1982), (Lipietz, et al, 1989), (Bustelo, 2002). En tanto la dinámica económica y política –y cada vez más la misma dinámica cultural agregamos nosotros– de una sociedad establece relaciones importantes con el entorno externo a sus fronteras, esta dinámica no puede

domina la dinámica social, la interrupción del proceso de acumulación de capital representa una seria amenaza a la supervivencia social y, por ende, es percibida por los individuos, como una amenaza a su supervivencia y a la de toda su familia. De ahí la fuerza implícita cohesionadora de las relaciones capitalistas de producción.

menos que depender en menor o mayor grado de las condiciones del entorno internacional.⁷ Este entorno internacional (hasta ahora) ha estado determinado por las normas, prácticas y costumbres de los países que dominan el ámbito internacional, por las mismas formas con que ellos, como decíamos arriba, articularon sus paradigmas industriales y sus estructura de regulación, ejerciendo una influencia notable entre los países en vías de organizar su propio proceso de acumulación de capital. Michel Anglietta, en un artículo de principios de los años 80, discute el papel del sistema internacional de pagos (sistema monetario y financiero) en la estructuración de un orden internacional de producción (o régimen de acumulación), en el que inevitablemente quedan atrapados todos los países (Anglietta, 1982).

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

EL RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN NACIONAL

Planteados así los elementos que le dan fundamento a la perspectiva que queremos levantar la recesión económica contemporánea, proponemos brevemente unos antecedentes que ayudan a aclarar el período inmediatamente anterior a ella.

La primera gran guerra y la crisis de los años 30 habían dejado como resultado un mundo de naciones y un ordenamiento *internacional*, y en el plano económico, se había estructurado un *régimen de acumulación* que como lógica tenía la acumulación de capital a escala nacional. De esta manera, el entorno internacional en ese momento, era solo un espacio externo para el juego del capital nacional, que debía adecuarse o ser utilizado en beneficio de los intereses de su acrecentamiento doméstico.

Este modo particular régimen de acumulación nacional imponía una coherencia interna entre los grandes agregados macroeconómicos, de manera que el modelo productivo-industrial (o *paradigma industrial* en la perspectiva de la regulación), que establecía las relaciones obrero-patronales, la organización empresarial y la forma de aplicación y compromiso del trabajo en la producción, debía guardar cierta coherencia con la *estructura de regulación*, que contenía el conjunto de normas y reglas, usos y costumbres que limitaban o regulaban la apropiación por parte de los dueños del capital, del excedente socialmente generado. Esta consistencia, solo rota en períodos cortos o desequilibrios momentáneos, garantizaba la continuidad del ciclo de los negocios, evitando las grandes crisis económicas.

Así, el régimen de acumulación que se establece en este período, es el constituido por un paradigma industrial de grandes empresas verticalmente integradas, de producción masiva, que producen la mayor parte de las piezas del producto final, con un contrato de trabajo colectivo o convenciones laborales nacionales, regionales, por sector o por empresa y, por tanto, con el involucrado del trabajador regulado por los sindicatos y la convención colectiva, por una parte (Lipietz et al, 1989), y

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

por otra, por el lado de la estructura de regulación, la legitimación y sanción por parte del Estado sobre las convenciones de trabajo y la supervisión de su cumplimiento, una política de salarios mínimos y crecientes que responda a la política de distribución de los beneficios del progreso técnico y una política social que reduce o atenúa la desigualdad de oportunidades entre las clases sociales originada en una deficiente distribución del ingreso como resultado de la propiedad privada del capital. Si quisiéramos privilegiar la dimensión de la organización de la producción como lo hace el enfoque de la regulación, podríamos llamar a este régimen de acumulación, *fordista*; en referencia a aquella frase atribuida a Henry Ford al ser cuestionado sobre cómo pensaba vender la producción en masa de vehículos que resultaba del montaje en cadena: "...se los venderé a mis empleados.", habría respondido; bosquejando así una estructura de producción en la que los empleados podrían tener acceso a los recursos suficientes para hacerse de un coche. O, si atendemos a la coherencia de los agregados macroeconómicos, podríamos llamarlo *keynesiano*.⁸ Un modelo de acumulación definido pues, por el nivel técnico alcanzado, por la organización social nacional, con representación obrero-patronal, por un entorno internacional organizado en naciones que actúan como sujetos económicos independientes y por una concepción del capital y del mercado como medios sucedáneos para alcanzar fines políticamente definidos. Ciertamente, la competencia por el bienestar social, el consumo y el confort que se establece entre sistemas socioeconómicos, en el marco de la guerra fría, es una expresión concreta de la presencia de criterios políticos fundamentales en la formulación de los objetivos del

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

crecimiento económico y de los proyectos de desarrollo social de la época.

Ese modelo de acumulación definido para los países industrializados que habían alcanzado altos niveles de acumulación de capital *per capita*, se expresa o se concretiza de manera distinta en el resto del globo, donde los niveles de acumulación de capital *per capita* son mucho menores. Precisamente, partiendo del concepto de "formación social", la forma concreta con que los regímenes de acumulación se presentan, adquiere especificidades en los mismos países industrializados, y con mayor razón en los países *subcapitalizados*. Los esquemas de producción no pueden estructurarse en ellos de manera semejante a los que se desarrollaron en los países del centro debido a los niveles de acumulación de capital, la organización obrera no alcanza tampoco la consistencia que tiene en aquellos y las instituciones estatales no tienen el grado de eficacia que despliegan en los últimos, las instituciones formales e informales tradicionales han sido parcialmente suplantadas en estos países periféricos por nuevas instituciones impuestas por las elites modernizadoras, así como, finalmente, las características del intercambio comercial internacional entre unos y otros son diferentes precisamente por el nivel de capital y trabajo imbuidos en los productos intercambiados. Para América Latina el modelo de acumulación de capital que se establece en concordancia con el fordista del centro es el que, si atendemos al proyecto de sustitución de importaciones que se propone desde la CEPAL por esa época, podríamos denominar *desarrollista*.⁹

9 Una discusión inicial en que asociamos ambos conceptos, la hemos hecho en un trabajo conjunto con Roberto Ayala (Reuben y Ayala, 1996), cuando analizamos la transformación del Estado en los países del istmo centroamericano de los años 80 y 90 del siglo pasado, y más recientemente en "La teoría de la regulación y la globalización de la periferia", ponencia ante el XI Congreso de Sociología realizado en San Salvador, 10 al 14 de noviembre de 2008. Finalmente ha de decirse que el concepto de "reformismo" también ha sido usado con acepción semejante a la de "desarrollismo" (los usamos indistintamente en un trabajo sobre el papel de las ciencias sociales cf. Reuben 2003), pero a nuestro entender, el último se ha ido cargando más de relaciones políticas que de económicas (Giner, Lamo, Torres, 2006).

En un trabajo conocido por nosotros recientemente, Alain Lipietz (1989a) propone precisamente la idea de articular las formaciones sociales conocidas como “periféricas” por la teoría social latinoamericana, con el régimen de acumulación fordista. Hemos utilizado algunas de sus consideraciones para hacer el análisis siguiente; apegándonos cuidadosamente a los conceptos históricos desarrollados por el análisis social latinoamericano. Las características principales que podemos mencionar del *desarrollismo* son, en primer lugar, un paradigma industrial que busca construir en el sector manufacturero, empresas semejantes a las empresas del centro, con estructuras administrativas similares, pero con niveles técnicos menores, timoratas culturas empresariales, con menos recursos financieros (aún con el apoyo de las políticas industriales y de financiamiento subsidiado por el Estado), y una organización sindical débil y sin el debido respaldo institucional (salvo excepciones corporativistas). Estas condiciones dan pie a paradigmas industriales dependientes del desarrollo técnico externo y dependientes de las políticas estatales industriales, financieras y de subsidios tarifarios, y por el lado de las relaciones laborales, el despliegue de relaciones paternalistas y clientelistas que no contribuyeron en nada para la debida implicación y compromiso de la clase trabajadora con las empresas y de éstas con sus trabajadores. Asimismo, en los otros sectores productivos no manufactureros, ese paradigma industrial apenas si logra despegarse de las formas patriarcales de la hacienda, y de las empresas comerciales agroexportadoras que dominaron el período oligárquico, cuando no fue substituido sencillamente por el esquema de la empresa de “enclave” en extensas regiones del territorio nacional.

Por el lado de la estructura de regulación, como ya se adelantó, la cultura de resistencia y negociación de las clases trabajadoras, había sido apabullada y reducida a la impotencia durante la organización “hacendario-oligárquica” de la producción y, cuando comienza a desplegarse el desarrollismo, estaba apenas surgiendo entre los sectores

artesanales arruinados por el desarrollo industrial.¹⁰ Las políticas sociales y laborales apenas si se ponían en práctica por un Estado ineficiente, dando todo como resultado una estructura de regulación sumamente débil e ineficaz comparada con la que despliegan los países que se articulan en el régimen de acumulación fordista.

Finalmente, con respecto al entorno internacional, lo que se encuentra en las regiones subdesarrolladas (subcapitalizadas) es esa misma acumulación de capital desigual que ya mencionamos, por la que inevitablemente los países que llegaron tarde a ella, pagan una costa por el uso del capital extranjero requerido para articularse con el mercado internacional y con el progreso técnico; limitando su capacidad de formación de capital enraizado en el país. Encontramos programas de ayuda al tercer mundo que buscan la *fordización* de los países que lo constituyen; con lo que profundizan las transformaciones en esa dirección pero sin resolver las contradicciones originadas en los distintos niveles de acumulación de capital, de cultura empresarial, de organización del trabajo asalariado, de negociación obrero-patronal, etc. Las distintas formas de “Alianzas para el Progreso” con sus objetivos políticos del desarrollo dentro del marco del sistema capitalista, lo que hacen es imponer esquemas de organización industrial que responden a las necesidades internacionales del *fordismo*, pero no construyen las bases estructurales requeridas para su cabal desenvolvimiento.

El resultado de este esquema de acumulación desarrollista es, como ya sabemos, naciones

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

relativamente integradas en sí mismas, pero dependientes de los mercados internacionales en fases importantes del proceso nacional de acumulación de capital. El surgimiento así, de una estructura productiva esquizoide que se planea orientada hacia adentro, hacia la acumulación interna de capital, pero que no puede liberarse de las determinaciones del sector externo, y de contradicciones internas entre los planos de la producción y la regulación. A diferencia de los países del centro que despliegan articulaciones *sistémicamente* más coherentes, y en quienes el sector externo es nada más que una especie de válvula de escape para las irregularidades y desequilibrios del proceso interno de acumulación de capital.

LAS CONTRADICCIONES DEL MODELO DE ACUMULACIÓN NACIONAL

Este modelo de desarrollo o de crecimiento (en el fondo, como ya se comprendería, es un modelo o proyecto nacional de acumulación de capital) constituye un hito importante en el desarrollo del capitalismo, porque asegura un largo período de crecimiento sin grandes desequilibrios y sin grandes crisis. Es el que podemos identificar para la economía estadounidense con el lapso de 60 años que va desde el final de la gran depresión de los años 30 hasta principios de la década de los años 90 del siglo pasado, en el que se acumulan 11 ciclos de depresión y crecimiento, para un total de 117 meses de depresión económica y 579 meses de crecimiento económico. Si comparamos ese período con el de los 60 años anteriores en esa misma economía, lapso que va desde la recesión de 1869 hasta el crecimiento que precede a la gran recesión de 1929, encontramos 15 ciclos de crisis con 357 meses de recesión y 390 meses de crecimiento.¹¹ Estos datos muestran con cierta

precisión la notable diferencia en estabilidad y crecimiento económico entre los dos períodos, demostrando la mayor integración y cohesión interior del modo de acumulación nacional que el enfoque de la regulación ha denominado *fordista*, con relación a la articulación interna del modelo anterior.

TABLA 1
CICLOS Y MESES DE DEPRESIÓN-CRECIMIENTO EN LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE

| Períodos | No. de Ciclos | Meses Depresión | Meses Crecimiento |
|-----------------------------------|---------------|-----------------|-------------------|
| I Período de 60 años (1869-1929) | 15 | 357 | 390 |
| II Período de 60 años (1930-1991) | 11 | 117 | 579 |

Fuente: véase nota No.10

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

Esta necesidad sistémica debió llevar a los propietarios privados de los recursos sociales, a sus empresarios, a sus administradores e ingenieros industriales, a buscar nuevas estrategias administrativas, nuevos métodos de producción, nuevas formas de establecer las relaciones capital-trabajo, nuevos vínculos interempresariales; y a los financistas nuevos instrumentos y medios para articular la gestión financiera de las nuevas actividades *descon-centralizadas*. El sino del capital se imponía así ineludiblemente y comenzaba a generar una transformación importante en el paradigma industrial fordista. En el trabajo antes citado, Bonanno y Constante descubren cómo ya para la década de los años 70 comienzan a aparecer en la industria alimenticia de los países ricos, innovaciones técnico-administrativas que auguran una organización de la producción

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

menos vertical y con claros visos de “desterritorialización”, que reunía en las empresas centrales la estrategia productiva y financiera y dejaba a empresas supletorias o estructuralmente desintegradas y *offshore*, partes importantes del proceso productivo y de circulación del capital (cf. Bonanno y Constante, *idem*, pp.21-75), y a la par, en un reconocido estudio empírico publicado en diciembre del 2005, dos investigadores del departamento de economía de la Northwestern University, Ian L. Dew-Becker y Robert J. Gordon constatan la “explosión” en el crecimiento de la productividad del trabajo en los Estados Unidos a partir de 1980, “[...] implicando una notable tendencia en el crecimiento de la productividad más rápida que en ningún período previo de la [segunda] posguerra”, (Dew-Becker y Gordon, 2005, p.1, figure 1, p.67).¹²

Al paso con este proceso, se inicia la denuncia del acuerdo fundamental obrero-patronal sobre el que se basaba este régimen de acumulación. Que establecía la aplicación y el compromiso del trabajo con la empresa determinados por convenciones colectivas de trabajo, administradas por el sindicato (empresarial, regional o sectorial) y tuteladas por el Estado. Quizá el ejemplo más patente de denuncia y combate de este esquema se plasma en la famosa huelga de los mineros ingleses de 1984. Que es brutalmente quebrada por la ahora tristemente célebre Margaret Thatcher, a la sazón primera

ministra del Reino Unido. En un reportaje para el País, Carlos Mendo (1985), a un año de huelga de los mineros nos refiere la situación:

La huelga ha dividido familias enteras, ha enfrentado comunidades de trabajadores y ha costado al Reino Unido, hasta el momento, una cantidad superior al billón de pesetas. En el fondo del conflicto subyace el enfrentamiento de dos filosofías: la del nuevo populismo conservador, representado por el radicalismo de Margaret Thatcher, que considera el excesivo poder sindical de las Trade Unions (sindicatos) una amenaza permanente al sistema capitalista y a la libertad de creación del individuo, y la no menos radical de los sindicatos vanguardistas, representada por el presidente de los mineros, Arthur Scargill, para quien la movilización de las masas trabajadoras producirá un verdadero cambio revolucionario en la política británica” (Mendo, 1985).

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

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

12 Para algunos investigadores, habría habido un período (aproximadamente entre principios de los años 70 y finales de los años 80) en que se experimentó la combinación de distintos paradigmas industriales y estructuras de regulación, intentando instaurar entornos internacionales afines a ellas; en un esfuerzo por definir un nuevo orden o régimen de acumulación menos regulado (Lipietz y Leborgne, 1989). Pero el experimento rápidamente se decantó por los paradigmas industriales en que la aplicación del trabajador en la actividad empresarial es difusa, con contratos de trabajo individuales y flexibles y con organizaciones empresariales desterritorializadas y desverticalizadas, consecuentemente, con estructuras de regulación favorables a la concentración del capital. Conjunto de elementos que podemos asociar con lo que hoy conocemos como la organización de las transnacionales (véase para aclarar estos conceptos Reuben, 2008).

13 En realidad el inicio del proceso se extiende hasta los años del segundo lustro de la década de los 70, cuando una ola de protestas sociales y sindicales debilita el gobierno de los países más ricos. E incluso, algunos analistas ven la deposición del presidente Salvador Allende en Chile y el descarado reconocimiento de la dictadura pinochetista por esos países, como una advertencia de sus sectores hegemónicos, contra el papel que habían venido asumiendo los sindicatos y organizaciones populares en sus países (Marsden y Hyland, 1999).

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

Se perfila entonces un nuevo horizonte de acumulación de capital, el modelo a escala nacional comienza a romperse tanto en el plano de la organización productiva como en el plano de la regulación de la distribución y utilización del excedente. La posibilidad que abre el progreso técnico en los medios de comunicación y transporte permite el diseño de estructuras productivas territorialmente dispersas o nacionalmente desorbitadas, con acceso a mano de obra y recursos no sometidos a las regulaciones laborales y virtualmente exentos de las obligaciones fiscales nacionales. Estructuras que pueden articularse con nuevas empresas más flexibles y, por tanto, con acceso a mercados, según la orientación de cada empresa, tanto especializados y exigentes (pero a diferencia de los nacionales de antaño, ahora de tamaño inconmensurable), como a mercados masivos jamás antes imaginados. Michel Anglietta, en el artículo publicado en la *New Left Review* ya mencionado, analiza con gran detalle, cómo el sistema internacional de pagos (monetario y financiero) fundado ahora en el dólar y no en el patrón oro, favorece la circulación internacional de los capitales al no encontrar estas restricciones monetarias en las variaciones de las tasas de interés en el mercado bancario londinense, como sucedía mientras existió el acuerdo de

Bretton Woods; encontrándose estos ahora sin mayores restricciones monetarias por el surgimiento de los mercados de eurodólares y otros instrumentos financieros. Empero, esta situación obviamente reduce drásticamente la regulación en la creación de dinero rompiéndose, el “natural” ligamen entre la cantidad de este y su valor, generando nuevas condiciones de inestabilidad (Anglietta, 1982, pp. 13 y ss.)

La crisis del modelo fordista se hace patente ahora en, a) los altos costos de la fuerza de trabajo doméstica (comparados con los existentes en el ámbito mundial), b) las dificultades para la administración de las instituciones públicas del Estado de Bienestar en favor de los intereses de los inversionistas (con la creciente participación de los sectores populares en el ejercicio del poder público y las dificultades de gobierno por los conflictos de representación política), c) las limitaciones relativas del tamaño del mercado nacional y d) la rigidez implícita de un proceso de acumulación de capital a escala nacional (condiciones financieras restrictivas, timoratas culturas administrativas y de inversión, bajo nivel de desarrollo técnico e infraestructural, capital humano...). La dimensión de la acumulación de capital a escala global asume pues, ahora, un carácter real, concreto, virtualmente inmediato. El crecimiento del intercambio internacional ha desarrollado el transporte abaratando su costo y los avances técnicos en las comunicaciones ha hecho posible el intercambio rápido y eficiente de información. La “liberación” de las condiciones de pagos internacionales del patrón oro, y el surgimiento del dólar como medio de pago internacional, amplía las posibilidades de oferta monetaria sin restricciones (regulaciones) de la tasa de interés como ya se mencionó (Anglietta, 1982, p.13 y ss.). Las condiciones están dadas para llevar a cabo la ampliación a escala internacional (o transnacional) de la acumulación de capital.

El capital parece poder romper su capullo nacional y prescindir de las condiciones particulares que le dieron vida, pretendiendo dar el paso al vacío para desplegar sus alas con las que cobijar al globo como amo absoluto del proceso de producción mundial. Parece

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

ahora, finalmente, que va a poder prescindir del Estado nacional, acompañante incómodo por la influencia en él de una racionalidad política que no siempre responde a los intereses del capital, pero que se ha hecho aún más difícil en los últimos años cuando se ha agudizado la contradicción entre los intereses de un número cada vez más reducido de capitalistas (con vínculos políticos estrechos) y los intereses del proceso general de la acumulación nacional (con otros sectores burgueses) y, por otra parte, cuando esa racionalidad política está cada vez más cuestionada por los intereses de las grandes mayorías, al alcanzar éstas nuevas cotas de representación en la democracia formal burguesa.

La crisis del desarrollismo

En los países de la periferia latinoamericana y particularmente en nuestra zona ístmica, la expresión de la crisis del modelo de sustitución de exportaciones o desarrollista se abre principalmente con la crisis de la deuda externa de la década de los años 80 del siglo pasado. Sus principales expresiones macroeconómicas son: a) Dificultades para financiar la acumulación de capital requerida para el crecimiento, (endeudamiento externo e interno), b) Crecientes costos sociales y lento crecimiento de los fondos públicos con el resultado de un rápido crecimiento del déficit fiscal (reformas fiscales nunca concretadas), c) Deterioro de la tasa de ganancia de las empresas y creciente internacionalización de su capital (venta de empresas al capital extranjero), d) Términos de intercambio negativos que desaparecen las oportunidades de financiar el desarrollo industrializado con el intercambio comercial internacional.

Las principales formas en que se expresa la “globalización” del proceso de acumulación de capital en nuestros países, así, es el volcado de su actividad productiva al mercado mundial (“Exportemos porque exportar es bueno”, fue el reclamo mediático del gobierno costarricense que inaugura la década de los años 80), y paralelamente, la “apertura comercial”, que significaban en términos reales, la primera, el abandono del proyecto de industrialización por sustitución de importaciones al reorientar

todo el esfuerzo productivo del mercado interno al mercado internacional y, la segunda, la eliminación de las barreras arancelarias que en la mayoría de los países habían servido para proteger las debilidades de su sector manufacturero, y generar las condiciones para un desarrollo doméstico de la acumulación de capital.¹⁵ En varios trabajos pusimos de manifiesto las transformaciones operadas en el modelo desarrollista costarricense y de los otros países del istmo centroamericano y avanzamos ya hipótesis sobre los resultados socialmente desestabilizadores de estas transformaciones en nuestras sociedades (Reuben, 1988, 1990, 1995, 1998, entre otros), (Rovira, 1987).

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

La privatización de esas instituciones y empresas, sin embargo, no logra revertir el proceso de deterioro en la calidad de sus servicios y productos por las altas expectativas de ganancia y retornos esperados por los inversionistas privados, mientras la liberalización de la inversión privada genera empleos pobres y poco atractivos. Como podrá entenderse, el conjunto de estas situaciones redundan en el incumplimiento generalizado de las expectativas de bienestar social generadas por el sistema, y un creciente malestar ciudadano con la sociedad en que se vive que hace más azaroso su gobierno.

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

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

LA DISTRIBUCIÓN REGRESIVA DEL PERÍODO NEOLIBERAL (¡TRICKLE DOWN!)

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

Cuando hablamos de globalización nos referimos desde luego a la particular forma en que el capital ha conducido su primer intento de articulación global rompiendo su capullo original de dimensión nacional. Si vemos ese

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

Tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo, los estudios han encontrado fases históricas diferentes en la desigualdad del ingreso. Lo interesante es que estas fases coinciden, con muy buena aproximación, con las fases que el enfoque de la regulación propone como definidas por distintos regímenes de acumulación de capital, definidos estos a su vez, como ya lo vimos, por combinaciones diferentes de distintos paradigmas industriales, distintas estructuras de regulación y distintos entornos internacionales. En un estudio llevado a cabo con datos de 83 países para los años que van desde 1950 hasta 1980, Papanek y Kin (1987) encuentran un progresivo aplanamiento de las curvas de Kusnetz entre 1950 y 1970 coincidiendo con lo que hemos denominado el régimen de acumulación fordista, mientras que a partir de esa década y para el año 1980, lo que se observa es una reversión en forma de U de dicha curva. Con ello muestran, que conforme aumenta el Producto Interno Bruto de los países en el tiempo, la desigualdad en la distribución del ingreso se modifica debido no solo al aumento en el PIB sino también a variables *exógenas* al conjunto neoclásico de

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

variables económicas; esto es, a variables de naturaleza sociopolítica. Y más aún, que en los últimos años, el crecimiento del PIB tiende a coincidir con distribuciones del ingreso regresivas. Dos fases distintas de la acumulación de capital dominadas por condiciones distributivas diferentes que otro autor, estudiando históricamente la distribución del ingreso en Uruguay y Argentina encuentra para tres épocas distintas, a saber, una primera entre 1880 y 1910, en la que el índice de Gini aumenta lentamente (aumento de la desigualdad), una segunda entre 1920 y 1970 en la que el índice de Gini tiene una clara tendencia general hacia la baja y, finalmente, una tercera época a partir de los años 70 del siglo pasado en la que se observa un crecimiento importante de este indicador (Bértola, 2005 p. 27-28); así, los resultados de Bértola para estos últimos años coinciden con los descritos anteriormente y con los que François Bourguignon encuentra (más atenuados) para todo el mundo, como lo señalábamos en nota al pie anterior.

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

los años 70 del siglo pasado, solo el 10% más alto de los ingresos y salarios de ese país, creció más o igual al incremento experimentado en la productividad general (Dew-Becker y Gordon, 2005, p.43) y más adelante señalan:

“Nuestro análisis [...] sugiere que la mayor parte del desplazamiento en la distribución del ingreso ha sido desde el 90 por ciento del fondo al 5 por ciento de arriba, y especialmente al 1 por ciento más alto.”, (idem, p.51).

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

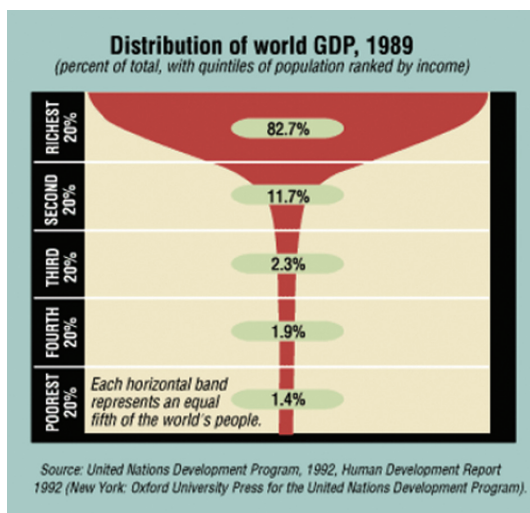
Reclamos como éste han sido hechos por otros muchos investigadores estadounidenses, como puede verse en las referencias que nos sugieren los dos autores antes mencionados, y de manera semejante pueden encontrarse para la mayoría de los países más industrializados que procedieron a dismantelar y reducir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

Cuando uno ve la figura No. 1, en forma de embudo, de la distribución del ingreso en el mundo, no puede menos que reconocer lo acertado de la expresión inglesa para denominar

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

(no sin ingenuidad) el esquema de distribución prohijado por los neoliberales con el vocablo “trickle down” o goteo. Obligando a la pregunta ¿y por qué tiene que ser así?

FIGURA 1



Fuente: Robert Hunter Wade (Ob. Cit., p.2)

El neoliberalismo periférico y la acumulación transnacional

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

El proceso de desregulación, privatización y apertura internacional, que se lleva a

cabo en América Latina durante los decenios que van de los años 70 al de los 90 del siglo pasado teniendo como paradigma el modelo chileno-pinochetista, conduce a una sustantiva transformación de los grados de desigualdad alcanzados durante los decenios anteriores (CEPAL, 2000), (Londoño, 2002), (Banco Mundial, 2004)¹⁸, (Batthyány, Cabrera y Macadar, 2004). En uno de ellos, el lector podrá identificar una marcada influencia del enfoque de la regulación al asociarse ahora el tema de la *heterogeneidad estructural* del desarrollismo, con el modelo de organización industrial (o la naturaleza “de clase mundial” o transnacional de las empresas) y la calidad del trabajo ofrecido, y sus efectos en la desigualdad social; copiamos textualmente:

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

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

crecientemente a muchos países de la región, como asimismo los problemas de gobernabilidad.”, (CEPAL, 2000, p.14).

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

“Para alcanzar un crecimiento económico sostenido con aumentos de la productividad y de la equidad, las políticas públicas en América Latina deben orientarse a reducir la heterogeneidad estructural existente en nuestras economías. Esta heterogeneidad aumentó considerablemente en los noventa, dado que los distintos agentes económicos enfrentaron en condiciones desiguales las profundas transformaciones que se produjeron en ese período, por lo que su adaptación también fue desigual”, según la declaración de Machinea, distribuida este sábado por la Cepal.¹⁹

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

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

CRISIS SISTÉMICA DE DESIGUALDAD

Múltiples han sido los análisis que se han hecho de la crisis financiera que arrancó a finales del año 2008 en los países del Centro. Desde los pedestres análisis de los invitados por las cadenas de radio y televisión nacionales e internacionales, pasando por los que, serenado el estupor por la magnitud del evento, se vienen haciendo desde los sectores afiliados a los intereses del gran capital y las elites en el poder, hasta los que se hacen desde la perspectiva crítica de la economía o de la economía política. No obstante, pocos a nuestro entender, han sabido ubicar debidamente los orígenes del desplome financiero en la brecha que el nuevo *régimen de acumulación post-fordista* había venido abriendo entre el valor mercantil del producto total (estructura de precios establecidos por los productores) y el valor atribuible a ese producto (estructura de precios accesibles por los consumidores), o lo que podemos denominar la brecha entre el valor mercantil del producto y su valor efectivo o real. En este apartado expondremos el razonamiento para sustentar cuatro hipótesis básicas, formuladas racionalmente, que sustentan la hipótesis más general propuesta anteriormente.

Paul Krugman recientemente laureado con el premio nobel de economía ha hecho denuncia sistemática de la creciente desigualdad de la sociedad norteamericana pero revisando sus escritos en el periódico *The New York Times* de los últimos meses, donde acostumbra expresar sus ideas, no he podido encontrar referencia explícita a la desigualdad y su relación con la crisis financiera.²⁰ En un reciente artículo, probablemente el último del año 2008, Joseph Stiglitz (2008) finalmente atisba los orígenes de la crisis en la desigual distribución del ingreso y en el consecuente descentrado de la acumulación de capital, y aunque no logra romper con el catecismo neoclásico advierte

19 Puede consultarse en: <http://www.jornada.unam.mx/2007/09/23/index.php?section=economia&article=024nleco>

20 A la fecha que se escribe este trabajo no habíamos podido leer la edición revisada en diciembre del 2008, del último libro de este autor “The Return of Depression Economics”, Edt. Norton & Co., New York, 1999.

sobre los efectos colonialistas del capitalismo y su naturaleza conservadora; veamos cómo en un párrafo nos explica la burbuja financiera:

“Muchos de los grandes bancos Norteamericanos desplazáronse del negocio de ‘prestar’ al de ‘mover negocios’. Orientándose así, hacia la compra de activos, su reempacado y venta; mientras, establecían un record de incompetencia en la determinación del riesgo y en la evaluación acreedora. Cientos de miles de millones han sido gastados en la preservación de estas instituciones disfuncionales. Nada ha sido hecho siquiera para atender sus perversas estructuras de incentivos que favorecen el comportamiento cortoplacista y el riesgo excesivo. Con retornos privados tan marcadamente diferentes de los retornos sociales (o generales) no puede sorprender que la búsqueda del interés propio (avaricia) condujera hacia consecuencias sociales tan destructivas. Ni siquiera el interés de sus propios accionistas fue atendido bien.”

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

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

21 “Many of America’s big banks moved out of the ‘lending’ business and into the ‘moving business.’ They focused on buying assets, repackaging them, and selling them, while establishing a record of incompetence in assessing risk and screening

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

Primera hipótesis: Concentración y centralización, destinos del capital

Cuando un sistema regido por el mercado presenta distintas estructuras de retornos para los capitales invertidos en sus distintos ramos y sectores, algo anda mal. Mal para el enfoque que concibe el mercado como mecanismo perfecto para llevar a cabo la distribución del ingreso social, normal para los que concebimos el mercado como instrumento

for creditworthiness. Hundreds of billions have been spent to preserve these dysfunctional institutions. Nothing has been done even to address their perverse incentive structures, which encourage short-sighted behavior and excessive risk taking. With private rewards so markedly different from social returns, it is no surprise that the pursuit of self-interest (greed) led to such socially destructive consequences. Not even the interests of their own shareholders have been served well.”

“Meanwhile, too little is being done to help banks that actually do what banks are supposed to do –lend money and assess creditworthiness. The Federal government has assumed trillions of dollars of liabilities and risks. In rescuing the financial system, no less than in fiscal policy, we need to worry about the “bang for the buck.” Otherwise, the deficit -which has doubled in eight years- will soar even more.”

histórico imperfecto, socialmente –políticamente– perfectible; mal para los que conciben el capital (apropiación privada de medios sociales de producción) como contexto natural de ordenamiento de la producción colectiva, normal para los que concebimos el capital como una forma particular e inicua de organización de esta producción. Distintas tasas internas de retorno sostenidas en un plazo largo, denuncian imperfecciones en el funcionamiento del mercado y en el sistema ideal de acumulación de capital.

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

A un mayor nivel de desagregación, intuitivamente, la concentración de capital crea condiciones favorables para la operación de las empresas que logran tales concentraciones; de eso precisamente se trata el funcionamiento exitoso que el sistema espera y requiere de ellas. La mayor acumulación de capital debe significar mejores condiciones para alcanzar tasas de ganancia mayores que el resto de sus competidoras, y estas mayores tasas de ganancias permiten mayor “competitividad” –como les gusta decir a los administradores– y así sucesivamente..., hasta que una o un pequeño grupo de empresas logran dominar el mercado de los productos que producen y fijar sus márgenes de ganancia y los de sus competidores, *domando* la competencia.

Más sistemáticamente, el proceso de concentración-centralización del capital, como se entenderá, se expresa concretamente en la formación de los “defectos” o “imperfecciones” de mercado: el monopolio, el oligopolio, el monoposonio y el oligoposonio, así como el despliegue de condiciones limitantes de la libre competencia (dumping, royalties, colusiones estratégicas, marcas, procedimientos, diseños e imágenes registradas, campañas publicitarias, etc.) por ciertas empresas. Todas ellas, sin embargo, situaciones usuales en el “mundo real”.

Mas no obstante la inminente relación entre esta situación y la eficiencia y eficacia del sistema para alcanzar los mejores resultados en el uso de los recursos escasos disponibles, y lograr el mayor bienestar social posible, no han sido muchos los economistas que han puesto el dedo en esta llaga. Unos han preferido mantenerse en la estrecha ruta trazada por dos de los reputados creadores de la teoría de los mercados imperfectos Ronald Coase y Edward E. Chamberlin, elaborando su análisis a escala microeconómica, modelando el comportamiento de la empresa en tales condiciones sin plantearse sus consecuencias generales (Richter, 2002, pp.11 y sig.). Empero, la mayoría de los economistas adscritos al paradigma neoclásico recurren a la argumentación de que tales imperfecciones, si no existen obstáculos institucionales que inhiban el funcionamiento de la mano invisible, son reabsorbidas por el mercado, aduciendo a los costos que la posición hegemónica contraería, restableciendo así el equilibrio “ortonómico” del sistema en “determinado plazo”.²² Y desde luego, en el modelo formal que esta visión maneja, ese razonamiento es consistente, e incluso históricamente constatable..., pero entonces hay que aceptar como procesos de reconstitución de competencia y equilibrio,

22 El concepto de funcionamiento ortonómico del capitalismo lo propusimos en un artículo publicado con motivo de la crisis de los años 80 del siglo pasado sufrida particularmente por los países de la periferia, para diferenciar precisamente el equilibrio macroeconómico alcanzado en las condiciones del capitalismo monopolista, del equilibrio que se alcanzaría en las condiciones puras y perfectas del modelo (Reuben, 1983: pp83-89)

precisamente, las crisis económicas mismas, como lo hace Schumpeter. Más aún, debe aceptarse que el “plazo” postulado para que se dé este reequilibrio es un plazo indeterminado, que puede extenderse por muchos años (y de hecho, entre más imperfectos los mercados más amplio tendrá que ser este plazo), mientras el mono-oligopolio produce daños socioeconómicos irremediables en la locación de los recursos y en la distribución del ingreso. Y finalmente, adviértase que los “obstáculos institucionales” que podrían impedir el reequilibrio según esta perspectiva, son aquellos que precisamente refrenarían o limitarían la concentración del capital por medio de una estructura de regulación de la acumulación. Por lo que estamos en un bucle del que solo puede salirse aceptando como la mejor manera de producción social, al capital y sus instituciones, independientemente de todo el dolor social que produzca.

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

Distinta fue la dirección que asumieron otros investigadores del tema como Joan Robinson, Josef Steindl, Michael Kaleki, Piero Sraffa, Paolo Sylos-Labini, Paul Sweezy y Paul Baran entre otros, quienes no dudaron en poner el dedo en la llaga, señalando las consecuencias socioeconómicas de un capitalismo monopolista. Aparecen así las hipótesis sobre la tendencia sistémica al estancamiento económico (Steindl, 1979), sobre la tendencia hacia la inflación (Robinson, 1973), sobre la propensión hacia el desempleo estructural (Kaleki, 1943, 1977), o

hacia el empobrecimiento relativo de los trabajadores (Baran y Sweezy, 1975), entre las principales. De esta manera, esta corriente de pensamiento formula con toda claridad las contradicciones internas de la organización económica fundada en el capital, su irracionalidad y los costos que implica para la sociedad. Y pone de manifiesto sin ambages cómo los mecanismos compensatorios y de equilibrio propios del sistema, provocan daños sociales y económicos de proporciones históricas, cada vez mayores conforme el proceso de acumulación de capital se acrecienta y dilata en profundidad y en extensión globales.

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

Segunda hipótesis: Equilibrio macroeconómico con tasas de retorno diferentes

¿Equilibrio hacia el despeñadero? La existencia de tasas diferentes de retorno entre los distintos ramos y sectores de la producción supone, en primer lugar, la existencia de mercados *modulados* por condiciones mono-oligopólicas. Mercados modulados que implican ingresos anormales para las empresas dominantes de esos mercados. Y si aceptamos la hipótesis marxista de que el valor del producto queda íntegro en manos de la empresa al terminar la fase de la producción, en forma del valor de las mercancías producidas (esto es, el valor de las materias primas, del capital depreciado y del trabajo utilizado en ella, más el valor del excedente generado), no nos será difícil formular una hipótesis fuerte sobre la distribución del producto social en las condiciones del capitalismo monopolista o, como lo denomina Jürgen Habermas, del capitalismo tardío.

Las empresas líderes o dominantes existentes en buena parte de los ramos y sectores de la producción de las nuevas formaciones

sociales descritas por la teoría de la regulación en los apartados anteriores, estos es, formaciones sociales post fordistas constituidas por un paradigma industrial desterritorializado y verticalmente desintegrado, por una estructura de regulación favorecedora de la concentración del ingreso en pocas manos, y por un entorno internacional abierto y desregulado; esas empresas, se convierten en polos de atracción de valor. Poderosos polos de valor que *falsifican* la cabal asignación de los recursos sociales referentes a las necesidades originadas en una distribución del ingreso nacional equitativa.²³

Estas empresas desfiguran con su poder de mercado, el papel y la responsabilidad social que el capitalismo pone en manos de los dueños del capital (y que Schumpeter exalta): la mejor asignación del valor de la producción social entre (a) reposición de las materias primas y capital utilizado en la producción, (b) nueva inversión (materias primas y capital) para el crecimiento, (c) consumo propio y (d) pago del trabajo utilizado. Desde el punto de vista de la perspectiva de la economía (neoclásica), esta decisión está influida en las partes (a) y (b) por la competencia en el mercado, y la parte (d) por la competencia entre las empresas por la fuerza de trabajo; el resto (c) sería, de acuerdo con esta perspectiva, lo que el capitalista destina de todo ese valor para su consumo. Pero en mercados controlados por empresas dominantes, esto es en mercados imperfectos, los precios de los productos son más altos que los fijados en mercados ideales, como ha sido reconocido por

23 El proceso de concentración-centralización de los medios de producción en los Estados Unidos fue limitado durante el período que va desde los años 30 hasta mediados de los años 80 del siglo pasado, coincidiendo precisamente con la consolidación del modo de acumulación fordista, pero a partir de ese momento, como lo constata Eva Cheng (2001) con datos del World Investment Report 2000 de la Naciones Unidas y Katz y Simanek (1997), entre otros muchos estudios, se desata una carrera en ese país (y acarreada por ella en el entorno internacional) por la “consolidación” de las firmas y empresas hacia unidades de mayor tamaño por medio de absorciones, compras y pactos comerciales, que por su volumen y tamaño no tiene parangón en la historia del capitalismo.

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

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

24 Es preciso hacer una breve pero obligada referencia al concepto de “fertilidad del capital” que han desarrollado algunos investigadores del desarrollo; según este, los países con altos niveles de acumulación de capital ofrecen un “piso más fértil” para la inversión que los países con bajos niveles

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

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

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

de acumulación. La acumulación de capital en infraestructura, en educación y “cultura empresarial”, en relaciones comerciales entre empresas, en sistemas financieros y los “ricos” mercados de los países industrializados, más que compensan los bajos costos de mano de obra que presentan como atractivo al inversionista los países en vías de desarrollo. Así, la globalización de la inversión está también limitada por los pisos de inversión que ofrezcan los países subcapitalizados.

25 “Ejecutivo en Jefe” por sus siglas en Inglés, *Chief Executive Officer*.

26 “We distinguish two complementary explanations, the “economics of superstars,” i.e., the pure

Y para el resto del mundo como ya lo discutimos en el apartado anterior, los resultados coinciden con una tendencia al aumento de la desigualdad en general a partir de los años 80 del siglo pasado. Asimismo, los estudios para América Latina dan todos como resultado un aumento en la desigualdad dentro de los países en ese mismo período; y la región se presenta, actualmente, como la región más desigual del mundo en distribución del ingreso.

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

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

Así, lo que el economista celebra como una economía en perfecto equilibrio macroeconómico (o en “crecimiento equilibrado”), en el fondo lo que está presente es una economía con sectores o ramos hipertrofiados (y atrofiados) si se parte de una distribución del ingreso distinta; y por tanto una asignación de recursos ineficiente para el funcionamiento del sistema social que supone una distribución equitativa del ingreso.

rents earned by sports and entertainment stars, and the escalating compensation premia of CEOs and other top corporate officers. These sources of divergence at the top, combined with the role of deunionization, immigration, and free trade in pushing down incomes at the bottom, have led to the wide divergence between the growth rates of productivity, average compensation, and median compensation.”, (Dew-Becker y Gordon, 2005, p.I)

Si miramos entonces con cuidado la hipótesis anterior, supone que la compensación del trabajo nunca será cabal mientras se asigne sobre la base de su valor mercantil, porque la misma distribución de ese valor está determinada por la parte que el capitalista asigna a su propio consumo.

Kalecki lo había subrayado formalmente:

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

| | |
|--------------------------|---|
| Ganancias brutas | Inversión bruta + consumo de los capitalistas |
| + Salarios y sueldos | + Consumo de los trabajadores= |
| =Producto Nacional Bruto | =Producto Nacional Bruto |

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

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

Debemos llamar la atención aquí al hecho de *la propiedad del valor* que resulta del proceso productivo. El que esté en manos de los dueños de los medios de producción (la empresa), los autoriza a determinar el destino de esos recursos sociales según sus propios intereses. Ingresos excedentarios (sobre los generales) les permite una capacidad superior al resto, de apropiación de valor y su correspondiente conversión en nuevo capital, alentando su concentración y centralización, y, desde luego, una mayor capacidad de consumo para ellos.

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

Y en una organización con niveles altos de concentración y centralización del capital, las empresas líderes pueden además estimar –por medio de su poder de mercado– precios y niveles de ganancia, ejerciendo así una hegemonía difícilmente disputable para el resto de las empresas.

De manera que, en un sistema capitalista, el mercado no puede garantizar una distribución del ingreso equitativa porque la propiedad del capital sesga esa distribución a favor de sus propietarios. Empero, lo que sí es posible hacer, como Schumpeter, es declarar que esa distribución desigual es la óptima. Pero como el lector podrá fácilmente comprender, esta decisión implica una elección moral. Las distintas distribuciones de ingreso desiguales que surjan en el marco de mercados dominados por el capital, padecen desequilibrios engendrados precisamente en las elecciones (determinadas por cada distribución particular del ingreso y de la propiedad) de los actores libres, como agentes consumidores, y como agentes inversores. La propiedad sobre el capital concede un poder

extraeconómico (fuera de las determinaciones de las variables del sistema) a sus propietarios sobre la forma de distribuir los recursos colectivos escasos, del cual no son individualmente conscientes puesto que se da en el marco de un sistema que supone (y vocea) la mejor distribución posible de tales recursos. Por eso las distribuciones surgidas de ese sistema, esto es, las alícuotas correspondientes a los distintos actores de la producción son solo modificables en el largo plazo con instrumentos de poder extraeconómico.

Cuarta hipótesis: El rompimiento del proceso de acumulación de capital

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

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

pudo haberse presentado en algún otro sector, en algún otro ramos de la producción (la burbuja de las “dot com” era un aviso de esta situación) que probablemente hubiera igualmente rebotado en el sector financiero, pero en la actual coyuntura la chispa de la conflagración la encontramos en el sector inmobiliario.

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

El derrumbe en cascada o la lógica del dominó es la forma de ruptura de un sistema altamente integrado como las organizaciones nacionales contemporáneas. El sistema financiero como medio temporal de acopio del capital ocioso de empresas y propietarios, es un medio fundamental del proceso de acumulación del capitalismo tardío. Su desestabilización representa un golpe artero al proceso. El sistema económico de los Estados Unidos, herido en su sector proveedor de capital, se desploma a una velocidad inimaginable: en solo dieciséis meses el Índice Compuesto de la Bolsa de Nueva York pierde más del 56% de su valor, al pasar de 10.400 en noviembre del 2007 a 4.394 al comenzar el mes de marzo de 2009.²⁷

La crisis pone en evidencia el desequilibrio en el proceso de acumulación que generó el intento del capital por extrapolar a escala global, un régimen de acumulación de capital de estructuras nacionales. El modo de producción capitalista, en sus conformaciones históricas concretas, las formaciones sociales nacionales,

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

desarrolla formas particulares o regímenes de acumulación que coordinan paradigmas industriales particulares con estructuras de regulación y relaciones entre naciones coherentes y sistemáticas; dando como resultado un proceso relativamente integrado de producción y acumulación de capital que define el largo período de crecimiento con estabilidad entre el final de la II gran guerra y la década de los años 80 del siglo pasado.²⁸ No obstante, dada la conducción del proceso por el móvil de la ganancia en el marco de una apropiación privada de ésta en forma de capital, el mismo móvil es el encargado de debilitar las bases de ese crecimiento con estabilidad. Se inaugura así un período de vulnerabilidad para la acumulación de capital del que no es posible calcular en este momento, duración y profundidad.

CONCLUSIONES

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

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

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

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

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

el objetivo primordial de la sociedad por el del aumento de la ganancia, extraviando el objetivo del bienestar colectivo; con todo, se ha convertido en el medio fundamental de la producción social.

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

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

El despliegue de estos apoyos, dependiendo del mayor o menor peso en cada una de estas direcciones que resuelva la pugna política en el seno del Estado, restablecerá en mayor o

menor plazo –dependiendo de las condiciones históricas concretas de cada sociedad– el proceso de acumulación de capital. Pero como puede entenderse, con este restablecimiento la contradicción interna del sistema no queda superada. La profundidad reguladora institucional de las políticas y el grado en que logren reconstruir una estructura vasta de regulación de la explotación, permitirán que el nuevo equilibrio dure por un período más o menos corto: cuanto mejor se evite el proceso de centralización del capital y de concentración de la producción en pocas manos privadas, y se logren mayores niveles de ingreso para el trabajo –como se ha visto–, más extenso tenderá a ser el período de equilibrio; empero las contradicciones generadoras de crisis no habrán desaparecido. La mayoría de las medidas tomadas por los gobiernos a estas alturas de la crisis están enmarcadas en esta vertiente.

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

Por tanto, la dirección divergente de las dos anteriores, tiene que ver con las políticas que buscan el traslado de la propiedad del capital a manos públicas, comunes o colectivas, explorando formas nuevas de organización y aplicación del trabajo, de gestión de los recursos productivos, en las que no esté asentado el conflicto del capital. Esta dirección puede alimentarse de dos corrientes confluentes a su

vez; la de las políticas que tienden a acrecentar y enriquecer el “fondo público”, como lo denomina Francisco de Oliveira (1989), para hacer referencia al *capital* en manos de instituciones y empresas del Estado y gobiernos locales, y la de las políticas que buscan aumentar el número de empresas y actividades económicas propiedad de sus trabajadores, o de organizaciones cooperativas, gremiales, comunales y de la sociedad civil organizada en general.

Los errores del socialismo del siglo XX deben servirnos para revisar las soluciones para el siglo XXI. El Estado propietario no puede estar regido por elites políticas autistas desconectadas de las necesidades de sus gobernados. Las características de las nuevas estructuras de regulación tendrán que ser el resultado de sistemas de representación amplios, abiertos y participativos. El perfeccionamiento y ampliación de la representación popular en la administración pública es una meta ineludible en esta dirección.²⁹

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

Liberar a la sociedad de la acumulación privada y convertir el proceso de acumulación de riqueza en una función pública y colectiva, conducida por el móvil del bienestar social generalizado, democráticamente determinado, es el objetivo que guiará a los movimientos sociales contemporáneos en la construcción

de un sistema social más consistente. Esa es la única forma en que las sociedades contemporáneas pueden superar las condiciones que están generando los desequilibrios causantes de tanto dolor y pena, ya no solo entre los sectores menos favorecidos por el reparto injusto del ingreso, sino incluso, paradójicamente, entre los sectores más favorecidos por este. Y es la única forma con que la humanidad podrá iniciar un proceso sostenido y estable de mundialización de la producción y de reparto más equitativo del bienestar que hombres y mujeres se merecen.

BIBLIOGRAFÍA

- Althusser, Louis, 1985, *Para leer “El Capital”*, Edt. Planeta-Agostini, Barcelona.
- Anglietta, Michel, 1998, “Capitalism in the Turn of the Century: Regulation Theory and the Challenge of Social Change”, *New Left Review*, November-December, 232 (1), London.
- Anglietta, Michel, 1986, *Regulación y crisis en el capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*, Siglo XXI, Madrid. Traducción del original *Accumulation et régulation du capitalisme en longue période. L'exemple des Etats-Unis (1870-1970)*, Insee, Paris, 1974.
- Anglietta Michel, 1982, “World Capitalism in the Eighties”, *New Left Review*, November-December, 136 (1), London.
- Aron, Raymond, 1969, *Los marxismos imaginarios: de Sartre a Althusser*, Monte Ávila, Caracas.
- Baran, Paul y Sweezy, Paul, 1975, *El capital monopolista*, Edt. Siglo XXI, México. Primera edición en Español, 1968 por idem, primera edición en Inglés, *Monopoly capital, an essay on the american economic and social order*, Edt. Monthly Review Press, New York, 1966.

29 Puede verse una propuesta que he divulgado con la intención de mejorar esa representación en : http://www.seres.fcs.ucr.ac.cr/index_archivos/La%20crisis%20de%20Partidos%20Politicos.pdf.

- Banco Mundial, 2004, de Ferranti, Perry, Ferreira y Walton, *Inequality in Latin America: breaking with history?*, February, Routledge, Londo-New York. Primera Edición, *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*, Edt. La Découvert & Syros, 1995, Paris.
- Batthyány, Cabrera, Macadar, 2004, *La pobreza y la desigualdad en América Latina*, Cuadernos Ocasionales No.4, Social Watch, setiembre, Montevideo.
- Bello, Walden, 2007, "The post Washington Dissensus", *Inquire*, september, New York.
- Bértola, Luis, (2005) "A 50 años de la Curva de Kusnetz: Crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay y otros países de nuevo asentamiento desde 1870", *Working Papers*, No.05-04, mayo, Instituto Laureano Figuerola de Historia Económica, Universidad Carlos II de Madrid, Madrid.
- Bonanno, Alessandro y Constance, Douglas, 1996, *Caught in the Net, the Global Tuna Industry, Environmentalism & the State*, Lawrence, Kan., The University Press of Kansas. Véase Traducción al Español por Aarón Moya Gutiérrez, del Cap. I, en: http://www.seres.fcs.ucr.ac.cr/index_archivos/AS-2107-I-2008_archivos/Traduccion%20de%20Bonanno%20y%20ConstanceRev.pdf.
- Booza, J., Cutsinger, J., Galster, G., 2006, "Where Did They Go?, The decline of Middle-Income Neighborhoods in Metropolitan America", Metropolitan Policy Program, The Brookings Institution, Washington, D.C., http://www.brookings.edu/metro/pubs/20060622_middleclass.pdf.
- Bourguignon, François, *Foro IV y V, Crisis económicas y pobreza en escenarios de la globalización* (ciclo "El nuevo pensamiento económico francés"), Capital Intelectual S.A., Buenos Aires.
- Boyert, Robert y Saillard, Yves, *Regulation Theory, the state of the art*, Edt. Routledge, Londo-New York. Primera Edición, *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*, Edt. La Découvert & Syros, 1995, Paris.
- Bustelo, P., 2003. "Enfoque de la regulación y Economía política internacional: ¿paradigmas convergentes?", *Revista de Economía Mundial*, No.8, pp. 143 173, Huelva.
- Castells, Manuel, "Globalización, tecnología, Trabajo y empresa", *La factoría*, No.7, octubre, 1998, tomado de: <http://www.lafactoriaweb.com/articulos/castells7.htm> (1 de 14)14/08/2007 12:41:27 p.m.
- CEPAL, 2000, *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Comisión Económica para América Latina, Santiago.
- Chamberlin Edward E., 1956, *Teoría de la competencia imperfecta*, Fondo de Cultura Económica, 2da. Ed., México.
- Cheng, Eva, 2001, "What's deriving the wave or corporate mergers?", *Green Left on line*, No.438, Australia, <http://www.greenleft.org.au/2001/438/26619>, 20/1/2009, 17:22.
- Collins, Randall, 1999, "The European sociological tradition and Twenty-First-Century world sociology", en Janet L. Abu-Lughod, *Sociology for the Twenty-first Century*, The University of Chicago Press, Chicago, pp.26-42.
- Dew-Becker, Ian L., y Gordon, Robert J., (2005), "Where did the productivity growth go? Inflation dynamics and the distribution of income", *NBER Working Paper Series*, No.11842, National Bureau of Economic Research, December, Massachusetts. <http://www.nber.org/papers/w11842>.
- Dollar, David, 2004, *World Bank Research Working Paper* No.3333, June.

- Esping-Andersen, Gøsta, 2000, *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*, Ariel, Barcelona. Primera edición en inglés, *Social foundation of postindustrial economies*, Oxford University Press, 1999.
- Giner, Salvador, 2002, "La ética de las ciencias humanas en la encrucijada", *Reflexiones*, Vol.81, No.2, Facultad de Ciencias Sociales, San José.
- Giner S., Lamo E., Torres C., (2006), *Diccionario de Sociología*, Edt. Alianza Editorial, Barcelona.
- Habermas, Jürgen, 1989, *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, tercera reimpresión. Primera edición en Alemán, *Legitimationensprobleme, im Spätkapitalim*, Suhramp, Verlag, 1973.
- Hunter Wade, Robert, 2001, "The rising inequality of world income distribution", *Finance & Development*, December V.38, N.4, Washington.
- Hobsbawm, Eric, "Del feudalismo al capitalismo", Edt. Grijabo, Barcelona.
- Kalecki, Michael, 1977, *Teoría de la dinámica económica*, Fondo de Cultura Económica, México, Primera edición en Inglés, 1954.
- Kalecki, Michael, 1947, "Political aspects of full employment", *Political Quaterly*, Vol.4, pp.322-331. Puede consultarse "Aspectos políticos del pleno empleo", en <http://www.eumed.net/cursecon/textos/kalecki/index.htm#1>
- Katz, Jeffrey y Simanek, Astrid, 1997, "Corporate Mergers and acquisitions: One more wave to consider", *Business Horizons*, Vol.40, Issue 1, Edt. Elsevier, St. Louis, MS.
- Kennedy, Paul, 1998, "Coming to Terms with Contemporary Capitalism: Beyond the Idealism of Globalisation and Capitalist Ascendancy Arguments", *Sociological Research Online*, vol. 3, no. 2, <http://www.socresonline.org.uk/socresonline/3/2/6.html>.
- Krugman, 1998, "The Unequal Exchange", in *The accidental theorist*, Norton, New York.
- Lipietz, Alain, 1993, "From Althusserianism to 'Regulation Theory'" en *The Althusserian Legacy*, Edt. por E. Ann Kaplan and Michel Sprinker, Edt. Verso, London - New York.
- Lipietz, Alain y Leborgne, Daniele, 1989, "Después del fordismo y su espacio", *Ciencias Económicas*, Volumen IX, N°1-2, pp.21-43, Universidad de Costa Rica, San José.
- Lipietz, Alain, 1989a, "Fordimo, fordismo periférico y metropolización", *Ensayos FEE*, 10(2):303-335, Porto Alegre.
- Londoño, Juan Luis, 2002, "Comercio, recursos y desigualdad en América Latina", *Revista de la CEPAL*, No.78, diciembre.
- MacCraw, Thomas K., 2005, "Shumpeter's Business Cycle as Business History", *Business History Review* 80 (Summer), 231-261, The President and fellows of Harvard College.
- Marsden, Chris y Hyland, Julie, 1999, "Lo que el caso de Pinochet revela sobre Gran Bretaña", *World Socialist Web Site*, <http://www.wsws.org/es/articles/1999/ene1999/brit-e09.shtml>, accedido el 22/10/2008, 13:31.
- Molyneux, Maxine, 2000, "Ciudadanía y Política Social en perspectiva comparada", en Reuben Soto, Sergio, Ed. *Política social: Vínculo entre Estado y sociedad*, Edt.

- Universidad de Costa Rica, FLACSO-México, UNICEF, San José, pp. 23-51.
- National Bureau of Economic Research, 2008, "US Business Cycle Expansions and Contractions", <http://www.nber.org/cycles.html>.
- Oliveira de, Francisco, 1989, "El surgimiento del antivalor, Capital, Fuerza de trabajo y Fondo Público", *Cuadernos de Ciencias Sociales*, N°27, FLACSO, 1989, San José. Publicación original en *Novos Estudos*, N°22, octubre, 1988, CEBRAP, s.l.
- Papanek, Gustav F., y Kin Oldrich, (1987), "The Consequences for Income Distribution of Development Strategy, Government Intervention, Income and the Rate of Growth", *The Pakistan development review*, Vol. XXVI, No.1, Spring, s. l. <http://129.3.20.41/eps/othr/papers/05-09/0509018.doc>
- Pérez Baltodano, Adrés, 1999, "Social Policy and Social Order in Transnational Societies", en Daniel Morales Gómez, Edit., *Social Policies, The new development challenges of Globalization*, IRDC, Earthscan Publications, London, p.19-45
- Proyecto *Estado de la nación en desarrollo humano sostenible, 2001*, Estado de la Nación, 2001, Octavo Informe, San José.
- Reuben Soto, Sergio, 2008, "La teoría de la regulación y la globalización de la periferia", ponencia presentada en el XI Congreso Centroamericano de Sociología, 11-14 de noviembre, San Salvador.
- Reuben, Sergio, 2004, "La sociedad civil, el bienestar y la transformación del Estado en Costa Rica", *Reflexiones*, Vol.83, No.1, pp.21-30, Universidad de Costa Rica, San José.
- Reuben, Sergio, 2000, "Política Social, bienestar y ejercicio del poder", en Reuben, Sergio Edt., *La Política Social: Vínculo Estado-Sociedad*, FLACSO-UNICEF-Editorial de la Universidad de Costa Rica, San José. Puede consultarse también en: <http://www.seres.fcs.ucr.ac.cr>
- Reuben Soto, Sergio, 1998, "La transformación estructural en Centroamérica, los actores sociales y la integración regional", en Bulmer-Thomas, Víctor, *Integración Regional en Centroamérica*, FLACSO-SSRC, San José.
- Reuben Soto, Sergio y Ayala Saavedra, Roberto, 1996, "Transformaciones en la política social y en las estructuras sociales centroamericanas", *Anuario de Estudios Centroamericanos*, 22(2), pp., 39-63, Universidad de Costa Rica, San José.
- Reuben Soto, Sergio, 1995, *Crónica de un (des) Ajuste Estructural*, Edt. Vicerrect. Acción Social, Universidad de Costa Rica, San José.
- Reuben, Sergio, 1990, (Comp.) *Estado y Ajuste estructural en Centroamérica y el Caribe*, Edt. CSUCA, San José.
- Reuben Soto, Sergio, 1988, *Ajuste estructural en Costa Rica, estudio socioeconómico de una década*, Edt. Porvenir, San José.
- Reuben Soto, Sergio, 1983, "Estructura capitalista y crisis económica", en Jorge Rovira Mas Edt., *Costa Rica hoy: la crisis y sus perspectivas*, Edt. UNED, San José, pp.83-100.
- Reuben Soto, Sergio, 1979, "Los límites naturales del capitalismo", *Revista de la Universidad del Estado de México*, No.4, mayo, Toluca. Puede verse una versión revisada en Garita, Luis (Comp.), *Los futuros de la paz, perspectivas culturales*, Edt. WFSF, FLACSO, CSUCA, San José, 1986.
- Richter Rudolf, 2002, "On the Social Structure of Markets, Market Sociology form

- the Viewpoint of New Institutional Economics”, Paper presented at the 6th, Annual Meeting of Institutional Society for Institutional Economics (ISNIE) at MIT in Cambridge Massachusetts, September 27-29. Consultar en:
- Rovira Mas, Jorge, 1987, *Costa Rica en los años 80*, Edt., Porvenir, San José.
- Robinson, Joan, 1973, *Economía de la competencia imperfecta*, Novocurso, Biblioteca de Ciencias Humanas, Barcelona.
- Sauma, Pablo y Sánchez, Marco A., 2004, “Costa Rica: Énfasis exportador y sus efectos en el crecimiento, la desigualdad y la pobreza”, en Ganuza, Morley, et al, *¿Quién se beneficia del libre comercio? Promoción de exportación y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90*, Alfaomega, Colombia.
- Sermeño, José A., 2006, “Pobreza e inequidad: Obstáculos para el desarrollo Socio-económico centroamericano”, *Cuadernos de Sociología*, No.6, Escuela de Sociología, Universidad de Costa Rica, San José.
- Shumpeter Joseph A., 1944, *Ensayos sobre el ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México. Edición en Inglés *Business cycle: A theoretical historical and statistical analysis of the capitalist process*, McGraw Hill, New York, 1939.
- Sraffa, Piero, 1990, *La producción de mercancías por medio de mercancías*, Edt. CSUCA, San José.
- Stiglitz, Joseph, 2008, “The triumphant return of John Maynard Keynes”, *The Guatemala Times*, Friday, 5 december, 2008, <http://www.guatemala-times.com/opinion/syndicated/i-dissent-unconventional-economic-wisdom/607-the-triumphant-return-of-john-maynard-keynes.html>, accedido el 20 de enero de 2009, 1:30 PM.
- Steindl, Josef, 1979, *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*, Edt. Siglo XXI, México, Primera edición en Inglés, *Maturity and stagantion in american capitalism*, Edt. Monthly Review Press, New York, 1956.
- Sylos Labini, Paolo, 1965, *Oligopolio y progreso técnico*, Edt. Oikos-Tau, Barcelona. Primera edición en Italiano, *Oligopolio e progresso tecnico*, Einaudi SpA, Torino, 1964.
- The New School, *The history of economic thought*, <http://homepage.newschool.edu/het/>, 20/10/2008, 8:24AM, New York.
- Wallerstein, Immanuel, 1991, “Análisis de los sistemas mundiales”, *Cuadernos de Ciencias Sociales*, No.38, Menjivar, Rafael, Edit., FLACSO, San José.

ANEXOS

US BUSINESS CYCLE EXPANSIONS AND CONTRACTIONS

Contractions (recessions) start at the peak of a business cycle and end at the trough

| <u>BUSINESS CYCLE</u> | | | | | |
|------------------------|--------------------|---------------------------|------------------------|--------------------|------------------|
| <u>REFERENCE DATES</u> | | <u>DURATION IN MONTHS</u> | | | |
| Peak | Trough | Contraction | Expansion | Cycle | |
| <i>Quarterly dates</i> | | <i>Peak</i> | <i>Previous trough</i> | <i>Trough from</i> | <i>Peak from</i> |
| are in parentheses | | to | to | Previous | Previous |
| | | Trough | this peak | Trough | Peak |
| | December 1854 (IV) | -- | -- | -- | -- |
| June 1857(II) | December 1858 (IV) | 18 | 30 | 48 | -- |
| October 1860(III) | June 1861 (III) | 8 | 22 | 30 | 40 |
| April 1865(I) | December 1867 (I) | 32 | 46 | 78 | 54 |
| June 1869(II) | December 1870 (IV) | 18 | 18 | 36 | 50 |
| October 1873(III) | March 1879 (I) | 65 | 34 | 99 | 52 |
| March 1882(I) | May 1885 (II) | 38 | 36 | 74 | 101 |
| March 1887(II) | April 1888 (I) | 13 | 22 | 35 | 60 |
| July 1890(III) | May 1891 (II) | 10 | 27 | 37 | 40 |
| January 1893(I) | June 1894 (II) | 17 | 20 | 37 | 30 |
| December 1895(IV) | June 1897 (II) | 18 | 18 | 36 | 35 |
| June 1899(III) | December 1900 (IV) | 18 | 24 | 42 | 42 |
| September 1902(IV) | August 1904 (III) | 23 | 21 | 44 | 39 |
| May 1907(II) | June 1908 (II) | 13 | 33 | 46 | 56 |
| January 1910(I) | January 1912 (IV) | 24 | 19 | 43 | 32 |
| January 1913(I) | December 1914 (IV) | 23 | 12 | 35 | 36 |
| August 1918(III) | March 1919 (I) | 7 | 44 | 51 | 67 |
| January 1920(I) | July 1921 (III) | 18 | 10 | 28 | 17 |
| May 1923(II) | July 1924 (III) | 14 | 22 | 36 | 40 |
| October 1926(III) | November 1927 (IV) | 13 | 27 | 40 | 41 |
| August 1929(III) | March 1933 (I) | 43 | 21 | 64 | 34 |
| May 1937(II) | June 1938 (II) | 13 | 50 | 63 | 93 |
| February 1945(I) | October 1945 (IV) | 8 | 80 | 88 | 93 |
| November 1948(IV) | October 1949 (IV) | 11 | 37 | 48 | 45 |

continúa...

| BUSINESS CYCLE | | | | | |
|------------------------|----------------------|-------------|---------------------------|--------------------|------------------|
| REFERENCE DATES | | | DURATION IN MONTHS | | |
| Peak | Trough | Contraction | Expansion | Cycle | |
| <i>Quarterly dates</i> | | <i>Peak</i> | <i>Previous trough</i> | <i>Trough from</i> | <i>Peak from</i> |
| are in parentheses | | to | to | Previous | Previous |
| | | Trough | this peak | Trough | Peak |
| July 1953(II) | May 1954 (II) | 10 | 45 | 55 | 56 |
| August 1957(III) | April 1958 (II) | 8 | 39 | 47 | 49 |
| April 1960(II) | February 1961 (I) | 10 | 24 | 34 | 32 |
| December 1969(IV) | November 1970 (IV) | 11 | 106 | 117 | 116 |
| November 1973(IV) | March 1975 (I) | 16 | 36 | 52 | 47 |
| January 1980(I) | July 1980 (III) | 6 | 58 | 64 | 74 |
| July 1981(III) | November 1982 (IV) | 16 | 12 | 28 | 18 |
| July 1990(III) | <u>March 1991(I)</u> | 8 | 92 | 100 | 108 |
| March 2001(I) | November 2001 (IV) | 8 | 120 | 128 | 128 |
| December 2007 (IV) | | | 73 | | 81 |

Fuente: National Bureau for Economic Research NBER, <http://www.nber.org/cycles.html>

Table 1.
Measures of global integration

| | Capital flows | Trade flows | Transport and communications costs (constant US \$) | | |
|--------|---------------------------------------|--------------------------------------|--|--|---------------------------------|
| | Foreign assets/world GDP (in percent) | Trade/GDP (in percent) | Sea freight (average ocean freight and port charges per ton) | Air transport (average revenue per passenger mile) | Telephone call (3min NY/London) |
| 1820 | - | 2a | - | - | - |
| 1870 | 6.9 | 10a | - | - | - |
| 1890 | - | 12b | - | - | - |
| 1900 | 18.6 | - | - | - | - |
| 1914 | 17.5 | 18ab | - | - | - |
| 1920 | - | - | 95 | - | - |
| 1930 | 8.4 | 18a | 60 | 0.68 | 245 |
| 1940 | - | - | 63 | 0.46 | 189 |
| 1945 | 4.9 | - | - | - | - |
| 1950 | - | 14a | 34 | 0.3 | 53 |
| 1960 | 6.4 | 16b | 27 | 0.24 | 46 |
| 1970 | - | 22.4a-20b | 27 | 0.16 | 32 |
| 1980 | 17.7 | - | 24 | 0.1 | 5 |
| 1990 | - | 26ab | 29 | 0.11 | 3 |
| 1995 | 56.8 | - | - | - | - |
| Source | Crafts (2000) | a.Maddison (1995) b.Crafts (2000) | UNDP (1999) | UNDP (1999) | UNDP (1999) |

Fuente: David Dollar, World Bank Research Working Paper No.3333, June, 2004, p.5

Distribución de activos en las Corporaciones de los EUA

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

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

The Wall Street Journal, 2 de marzo de 2009
NYSE Composite index, 2/03/2009

