

¿Qué es el capitalismo? Esta palabra evoca tantas definiciones, tantas doctrinas inconciliables...

Si hay crisis del capitalismo, ¿cuáles son sus causas?

Este libro no propone una solución: presenta posiciones posibles y sobre todo desmonta los mecanismos esenciales de la economía contemporánea.

El autor, Jean-Luc Chalumeau, economista de un grupo bancario internacional, es organizador de conferencias en "Sciences Po."

Crítico de arte, miembro del comité de dirección de la revista Opus, ha publicado varios libros sobre el movimiento de las ideas y la historia del arte contemporáneo.



EL CAPITALISMO EN HISTORIETAS

EL CAPITALISMO

EN HISTORIETAS



Editorial Atlántida

JEAN-LUC CHALUMEAU

**EL CAPITALISMO
EN
HISTORIETAS**

**Dibujos de
AGATHE**

Traducción: Carlos Coldaroli

Editorial Atlántida

Colección dirigida por:
Denis HUISMAN

Titulos aparecidos:

La "Filosofía"
Denis Huisman
Dibujos de Martin Berthommier

La "Psicología"
Denis Huisman
Dibujos de Gibet

El "Capitalismo"
Jean Luc Chalumeau
Dibujos de Agathe

SUMARIO

INTRODUCCIÓN	7
HISTORIA DEL CAPITALISMO	11
<i>Nacimiento y crecimiento de la economía de empresa</i> <i>El sacrosanto mercado</i>	
FUNDADORES DEL CAPITALISMO	33
<i>Adam Smith y sus sucesores clásicos</i> <i>Walras, el primer neoclásico</i>	
LAS CRISIS DEL CAPITALISMO	47
<i>La Gran Depresión y Keynes</i>	
LAS METAMORFOSIS DEL CAPITALISMO	75
<i>La resistible ascensión de las multinacionales</i> <i>¿Un capitalismo sin mercado?</i>	
CRÍTICAS DEL CAPITALISMO	93
<i>La crítica marxista</i> <i>Los antieconomistas</i>	
ABOGADOS DEL CAPITALISMO	117
<i>Milton Friedman y los monetaristas</i> <i>Los nuevos economistas</i>	
LÉXICO DEL CAPITALISMO	143

Introducción

No hay fecha de nacimiento para el capitalismo, pero en cambio se conoce bien su acta de bautismo: la redactó en el siglo XIX la Escuela histórica alemana y se apoderó de ella Karl Marx, dando a este concepto una enorme resonancia. A partir de él la palabra capitalismo designa una realidad económica caracterizada por tres elementos esenciales.

1º El capitalismo es una economía *industrializada*, y sería ampliar muy confusamente el concepto si se pretendiera designar al capitalismo por el simple hecho de reconocer, en una sociedad, la necesidad de trabajar.

2º Los medios de producción (fábricas, máquinas, equipos. . .) son propiedad de una minoría que, ejerciendo de hecho el poder económico, dispone además el mercado del poder político y cultural. Esta minoría —los “capitalistas”— no constituye un grupo ocioso y parasitario como la aristocracia a fines del Antiguo Régimen: por el contrario, se arriesga, organiza la producción y dirige efectivamente el país.

3º El sistema capitalista no puede funcionar —según Marx— más que si a la mayoría de los trabajadores manuales —el proletariado— se le priva de los frutos de la industrialización y del progreso técnico. Ciertamente que, gracias a la *división del trabajo* (ver págs. 33 a 35, el pensamiento de Adam Smith), los proletarios crean una *plusvalía* del trabajo. Pero esta plusvalía no les es distribuida: queda, en cierto sentido, confiscada por los capitalistas, que la utilizan para aumentar aún más la cantidad de máquinas y fábricas. Es la *acumulación del capital*.

Este esquema, históricamente exacto, era necesario: “Todo sistema económico tiende al progreso económico. Todo progreso económico

depende de la acumulación de capital eficiente", escribió el gran economista Francois Perroux. Quizá esta acumulación hubiera podido cumplirse en el marco de otras instituciones y por otros mecanismos: el punto 3° no resulta, pues, decisivo para caracterizar al capitalismo. Lo que constituye su originalidad esencial es que se trata de una economía de empresa.

La empresa combina los factores de la producción en vista a obtener un producto que vuelca en el mercado en competencia con otras empresas. Combina técnica y económicamente los dos grandes factores distintos del propio empresario: los trabajadores que aportan el *trabajo*, y los capitalistas prestamistas que aportan el *capital* en el sentido financiero. Desde el siglo XIX, con las sociedades anónimas, los "capitalistas" se han diferenciado de los gestores de empresas, los cuales muy a menudo sólo poseían una parte. Pero convengamos con Marx que históricamente los empresarios y los capitalistas se han confundido, en su sentido más amplio, en el mismo grupo social.

De este análisis Karl Marx realizó una crítica despiadada de los defectos socioeconómicos del sistema: las famosas *contradicciones internas*. La más grave de estas contradicciones, la que debía acarrear de manera ineluctable una revolución política, fue el desequilibrio creado por los capitalistas al apropiarse sistemáticamente de la plusvalía, arrojando de esa manera al proletariado a una pobreza cada vez mayor. El capitalismo contenía en sí las condiciones de una próxima ruptura que debía arrastrarlo a él mismo.

Con sentido del humor Alexandre Kojève señaló que Marx tenía toda la razón, salvo en un punto¹. Implícitamente Marx —y sus discípulos después— admitió que los capitalistas permanecerían perpetuamente ciegos ante los defectos de su sistema. De hecho y en perfecto acuerdo con la teoría marxista (pero sin saberlo, desde luego) los capitalistas comprendieron que su sistema no podría desarrollarse, ni siquiera mantenerse, si la plusvalía obtenida gracias al progreso técnico no era finalmente *repartida* entre la minoría de los dirigentes y la mayoría de los trabajadores.

La llegada de la producción *en masa* hizo a la vez posible y necesario el aumento permanente de la renta y el poder adquisitivo de las masas populares. En resumen, como dice Kojève: "Los capitalistas hicieron exactamente lo que debían hacer, según Marx, para tomar imposible la «revolución social», ya que ésta sería imposible por inútil, es decir carecería de objeto". Inclusive Kojève ve en Henry Ford al "único gran marxista auténtico y ortodoxo del siglo XX" al aumentar los salarios de sus obreros en plena crisis y al afirmar que eran ellos en definitiva quienes comprarían sus autos. Sin duda Ford no había leído

a Keynes, pero vio de manera exacta cómo el capitalismo podía ser salvado y transformado. Por lo tanto el capitalismo no se deja encerrar en una definición. En constante evolución, se identifica con la aventura humana misma. Lo estudiaremos en seis rápidas etapas, acompañadas por "historietas" que procurarán traducir algunas ideas esenciales. 1° El capitalismo se explica por la ascensión y el desarrollo de la *economía de empresa* y del *mercado*.

2° Frente a una cierta realidad histórica, algunos autores han intentado *síntesis explicativas*: "modelos económicos" que, respecto a la teoría del capitalismo, no hacen más que comprender lo que ya existe. A diferencia del marxismo, no ha habido "teoría del capitalismo" cuya realización estuviera precedida por hechos.

3° El capitalismo ha conocido *crisis* violentas. La que padece hoy tiene una gravedad particular, pues nadie parece comprenderla.

4° Pero a través de sus crisis el capitalismo es capaz de *metamorfosis* que permiten interrogarse sobre la permanencia de su naturaleza.

5° Los excesos y las lagunas del capitalismo justifican las *críticas* que se le hacen desde los más distintos horizontes.

6° Pero los evidentes servicios prestados a la humanidad llaman a su favor a los *defensores virulentos*.

Tal vez al lector se le escapen algunas palabras o referencias. Un "léxico del capitalismo" se le propone al final del volumen con una serie de definiciones acerca de las principales realidades económicas que directa o indirectamente se tratan en las exposiciones que siguen a continuación.

¹ Citado por J. C. Casanova en su curso de estudios políticos en el Instituto.

HISTORIA DEL CAPITALISMO

Nacimiento y crecimiento de la economía de empresa

En 1770 un tejedor de Lancashire saca la patente de una máquina por la cual una sola persona podrá hilar al mismo tiempo varios hilos, haciendo eficaz por fin la "lanzadera volante" de John Kay, que tejía de modo mucho más rápido que antes, pero que esperaba producir hilo a su propio ritmo y a un costo razonable. La *Spinning Jenny* de Hargreaves, mejorada por Crompton —otro hilandero de Lancashire—, se convirtió en la *mule Jenny*⁽¹⁾ (1779) hidráulica y automática a partir de 1800. Gracias a ella, entre 1779 y 1812, el valor líquido, el costo de fabricación del hilo de algodón se redujo en nueve décimos: inundó Europa y se exportó a Oriente...

Para muchos autores la *mule Jenny*, la hiladora mecánica intermitente —llamada en varias partes *selfactina*—, concretiza el despegue de la industrialización de Europa y el verdadero nacimiento del capitalismo: la era de la producción en masa va a comenzar. Ciertamente es que los descubrimientos técnicos de la segunda mitad del siglo XVIII y sus prolongaciones industriales marcan un giro decisivo en la historia económica de la humanidad, pero lo que ocurrió entonces no hubiera sido posible sin una larga serie de acontecimientos preparatorios, que en realidad se producen a partir del siglo XII.

Primero son las Cruzadas las que, al enriquecer las repúblicas italianas, permiten a estas últimas financiar expediciones lejanas y dan a los banqueros lombardos los medios de prestar "a la gran aventura".

¹ Mule-Jenny: aparato que se emplea en las máquinas de filatura. (N. del T.)

Las redes financieras europeas, utilizadas tanto por los príncipes para sus guerras como por los mercaderes para sus negocios, están presentes ya desde principios del siglo XVI, y fue Karl Marx quien notó que en esa fecha el comercio mundial y el mercado mundial "inauguran la biografía moderna del capitalismo".

Entre los principales acontecimientos explicativos se citan tradicionalmente:

—los grandes descubrimientos marítimos, que permiten el aflujo de los metales preciosos. Estos últimos constituyen los medios de pago necesarios para la expansión del comercio;

—la Reforma protestante. Max Weber verá una unión directa entre el protestantismo y el espíritu del capitalismo. Más tarde Alain Peyrefitte lamentará la San Bartolomé, sin la cual los banqueros e industriales protestantes hubieran continuado enriqueciendo a Francia por su espíritu de empresa;

—la descentralización y la movilización de capitales gracias a los bancos, a las primeras formas de las bolsas de valores y a las acciones de las grandes compañías.

El primer capitalismo "verdadero" no fue industrial sino comercial y financiero: primero en Holanda (siglo XVII), luego en Inglaterra, la cual a principios del siglo XVIII es, según la expresión famosa de Mantoux, "una gran nación de tenderos antes de ser la tierra clásica de la industria". Enredada en los reglamentos minuciosos de Colbert, Francia queda como una nación militar y agrícola hasta el siglo XIX. Y si, por ejemplo, en 1662 se crea un "taller real" en el palacio de los Gobelinos, está casi exclusivamente destinado a satisfacer las necesidades de la Corte de Francia para sus lujosas tapicerías.

Por lo tanto en una economía comercial ampliamente abierta al exterior, lista a enriquecerse por la exportación, los descubrimientos técnicos, desde la lanzadera volante de Kay (1763) y la máquina de vapor de Watt (1769) hasta el convertidor de Henri Bessemer para la producción de acero (1856), han permitido al capitalismo industrial remontar vuelo históricamente. El Reino Unido, que utilizaba tres millones de toneladas de carbón en 1700 y 10 millones de toneladas en 1800, pasó a la cifra de 225 millones en 1900. La prodigiosa historia del capitalismo en el siglo XIX está resumida en estas dos últimas cifras.

La máquina de vapor y la gran metalurgia, el ferrocarril y los bancos: la combinación de estos elementos con vistas al desarrollo de la producción sólo fue posible por una evolución del régimen de la propiedad y la aparición de las formas modernas de mercado. Se necesitó un cierto estado de derecho para que el capitalismo, sistema de producción en masa, pudiera producir para las masas.

Un economista norteamericano, Douglass North, mostró que los Países Bajos fueron los primeros en conocer el fenómeno del crecimiento en el siglo XVII, porque estaban dotados ante las demás na-

ciones de un sistema de instituciones y de un derecho de propiedad favorables a las iniciativas y a la orientación de los capitales hacia los empleos más útiles. Mucho antes de la aparición del progreso técnico las condiciones del progreso económico fueron determinadas por una mutación progresiva de la organización jurídica de la sociedad.

Hacia el siglo XVII una serie de innovaciones alcanza a la agricultura europea, como un eco de los descubrimientos ya realizados en el siglo XI (la alternación de los cultivos cada tres años). Los Países Bajos gozan entonces de una doble ventaja, herencia de la ocupación borgoñona:

—una organización comercial fundada en mercados libres, donde los negociantes corrían sus riesgos sin estar sujetos a las reglamentaciones de un gobierno central (en oposición al mercantilismo oficial que reinaba en otras partes);

—el derecho de propiedad en la agricultura había generalizado una clase de propietarios que explotaban a muy diferentes colonos que descendían de siervos, esclavizados todavía, en toda Europa, en las tierras pertenecientes a los señores, hacia principios de siglo. La regla es la explotación individual de la tierra. Cualquier innovación beneficia a los propietarios, que tienen ante ellos y gracias a las estructuras comerciales del país salidas a su producción suplementaria.

En la misma época se observa en Inglaterra —igual, además, en toda Europa— la aparición de una nueva clase de campesinos que explotan la tierra y que se han liberado progresivamente de la servidumbre; pero algunas costumbres deben respetarse aún, paralizando la iniciativa individual. En el terreno de la cría de ganado, por ejemplo, los campos son comunales. Desde hace un siglo, como consecuencia del alza progresiva del precio de la lana, los campesinos tendieron cada vez más a sobrecargar las tierras de pastoreo comunes con excedentes de animales. Resultado: las tierras se agotan, los rebaños ya no tienen cómo subsistir y, a fuerza de querer ganar más, los campesinos obtienen finalmente mucho menos que antes del alza de los precios de los que quisieron aprovecharse a expensas de los otros. El pastoreo comunal es un fracaso.

Resulta de ello una irresistible presión para compartir sobre nuevas bases los derechos de propiedad: que cada uno disponga de su propia parcela, la cual podrá cerrar y explotar libremente según sus propios intereses. Es lo que se ha llamado el movimiento de los "cercados", que en Inglaterra constituye la verdadera clave del capitalismo. La monarquía pedirá testimonio de este movimiento, al que había combatido al principio, y tras innumerables dificultades como se puede imaginar, las pasturas comunales ceden su lugar a propiedades privadas. Desde el fin del siglo XVII Inglaterra está preparada para acoger innovaciones: los propietarios podrán adoptarlas porque estarán seguros de recoger directamente las ganancias obtenidas por la introducción

de nuevos cultivos o nuevos métodos. En efecto, verificase que, provenientes de América por intermedio de los Países Bajos, plantas hasta entonces desconocidas parecen más rentables que los antiguos rebaños y merecen que se hagan esfuerzos por invertir en ellas.

La revolución agrícola no sólo enriquece a Inglaterra al permitir el desarrollo de la producción: el nuevo derecho constituye un poderoso factor de aliento a cualquier clase de iniciativa, y la próxima revolución está contenida en la mutación agrícola de los cercados.

Esta lección de historia resulta clara: el crecimiento económico encuentra primero su fuente en la disminución de los costos de funcionamiento de la sociedad ("costos de producción", pero también costos de organización, de transacción, de información, etc.). Para ello es necesario que los actores económicos tengan interés en mostrarse económicos de los recursos raros que están a disposición de la humanidad: los criadores ingleses de ovejas sobrecargaban y agotaban la tierra mientras ésta era común; la utilizaban con un máximo de eficacia —tanto para ellos mismos como para la colectividad— desde que se sintieron propietarios de tierras individuales. La teoría de los *property rights* (derechos de propiedad) de Douglass North puede por lo tanto formularse de la siguiente manera: una sociedad sólo podría ser progresiva y verdaderamente impulsada al crecimiento económico si los derechos de cada uno están correctamente definidos y si los mecanismos de protección garantizan el goce de la propiedad (esta última se convierte cada vez en más costosa si está puesta incesantemente en duda o si hay que defenderla con las armas en la mano... Entonces los propietarios renuncian al trabajo productivo).

El progreso científico y técnico no es la única explicación del crecimiento económico; este último supone además una buena organización del derecho en el sentido de una tecnología para organizar las relaciones económicas y sociales. Lo que se llama el capitalismo no sería, por lo tanto, más que la estructura de organización resultante de un largo esfuerzo humano para mejorar las reglas de la vida en sociedad: un cierto estado de derecho que permite el florecimiento de las iniciativas individuales y en consecuencia el nacimiento de invenciones técnicas que, utilizadas por los más audaces, hacen la fortuna de estos últimos al mismo tiempo que contribuyen a mejorar el bienestar general. Aquí es necesario sin duda precisar un concepto: la acumulación del capital realizada en el siglo XIX por la empresa capitalista en Inglaterra, Alemania, Francia y los Estados Unidos figura ciertamente en el origen de la difusión de un verdadero bienestar que alcanzaría a la larga a multitudes de seres humanos. Pero en la época inicial, que duró al menos hasta la Primera Guerra Mundial, la clase obrera ha sido víctima directamente de las vastas transformaciones económicas que sacudieron a Occidente. Veremos en las páginas 34 y 36 que, para los primeros teóricos del capitalismo, el trabajo no debe

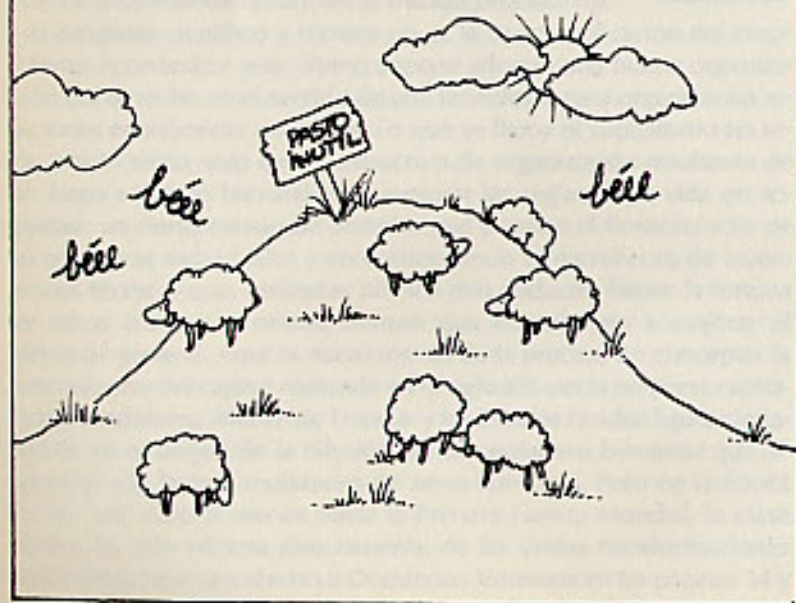
ser pagado más que sobre la base del mínimo absolutamente necesario a la familia obrera para no morir de hambre. Recuérdese a Anatole France, el esteta obligado a descender de su torre de marfil ante la intensidad de la extremada pobreza de los obreros: "Faltan los que producen las cosas necesarias para vivir, y superabundan los que no las producen" (*La isla de los pingüinos*, 1908).

En la época de la reina Victoria y de Napoleón III los niños empujan las vagonetas en el fondo de las minas y mueren a menudo antes de alcanzar la pubertad. La jornada del obrero es de doce a dieciséis horas, sin permisos para ausentarse, ni vacaciones, ni ninguna protección social. Una huelga crónica acrecienta la inseguridad obrera a lo largo de todo ese siglo, lo que explicá la inagotable emigración de los miserables de Europa hacia el Nuevo Mundo, cuya industrialización aprovecha esta mano de obra abundante y poco golosa. Obsérvese que más tarde la Rusia de Stalin no logrará industrializarse más que por el trabajo forzado de toda la población; millones de hombres y mujeres que mueren de agotamiento extrayendo de la tierra los productos de los Urales y de Siberia no excusan los trágicos comienzos del capitalismo. Este otro hecho histórico ilustra, sencillamente, una dura verdad: no hay industrialización sin "costo social" elevado. El pavoroso recuerdo de la Europa de la primera revolución industrial y de la Rusia de los primeros planes quinquenales impide dormir hoy a los dirigentes de los países del tercer mundo, pues hasta ahora no se ha hallado ninguna solución intermedia, y la ayuda internacional parece muy poco capaz de evitarles el sacrificio humano exigido por el capital para ser acumulado.

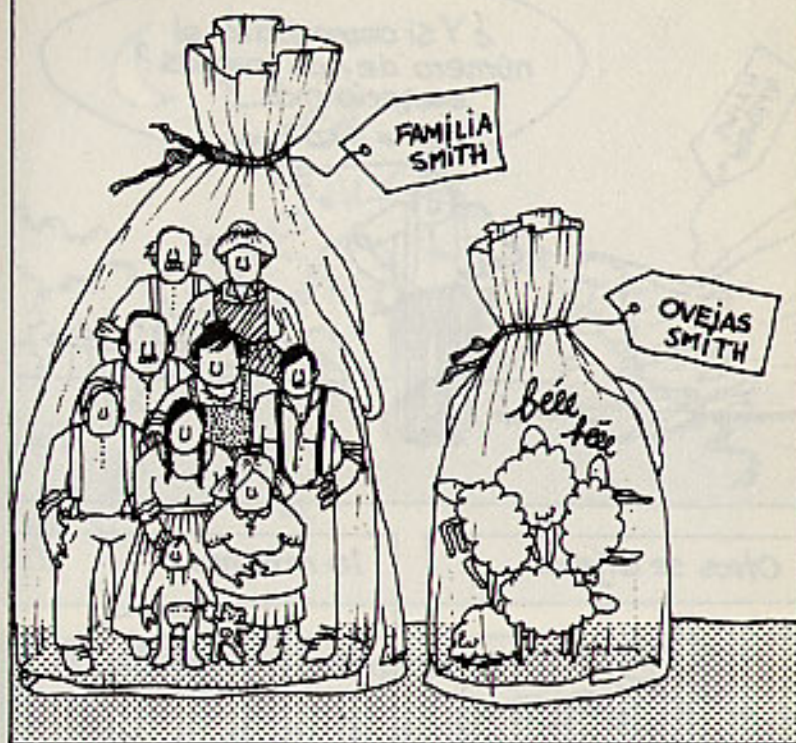
El movimiento de los cercados:



... Los campesinos apacentaban sus rebaños de ovejas en tierras comunales.



Y cada familia de campesinos apacentaba un número limitado de ovejas...



"Entonces, uno de los campesinos dijo:

¿Y si aumentara el número de mis ovejas? Ganaría más...



Otros se dijeron



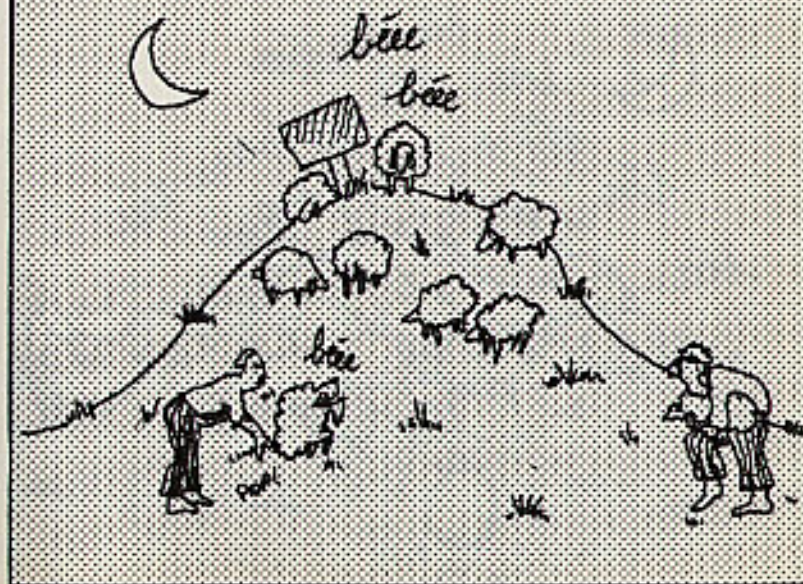
lo mismo...

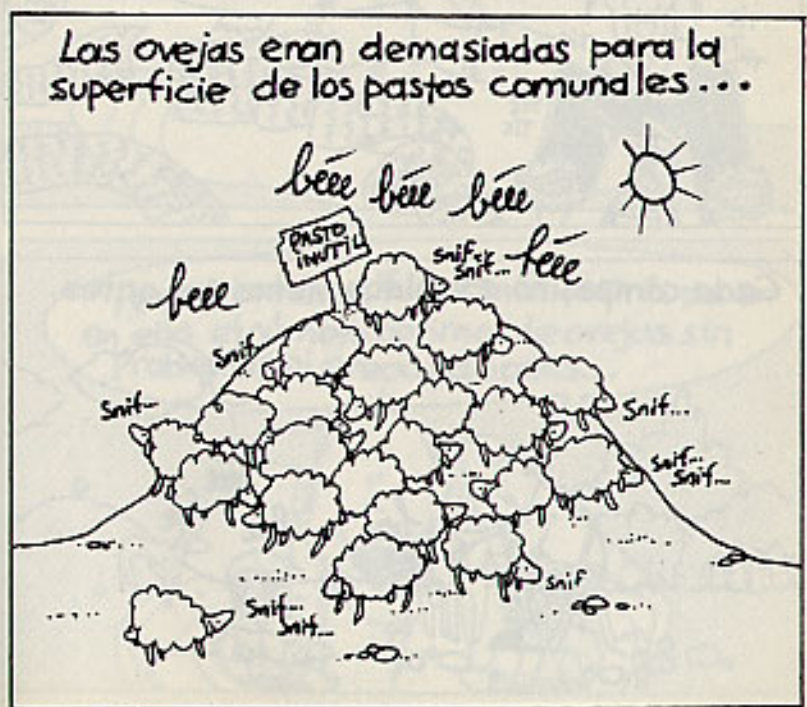
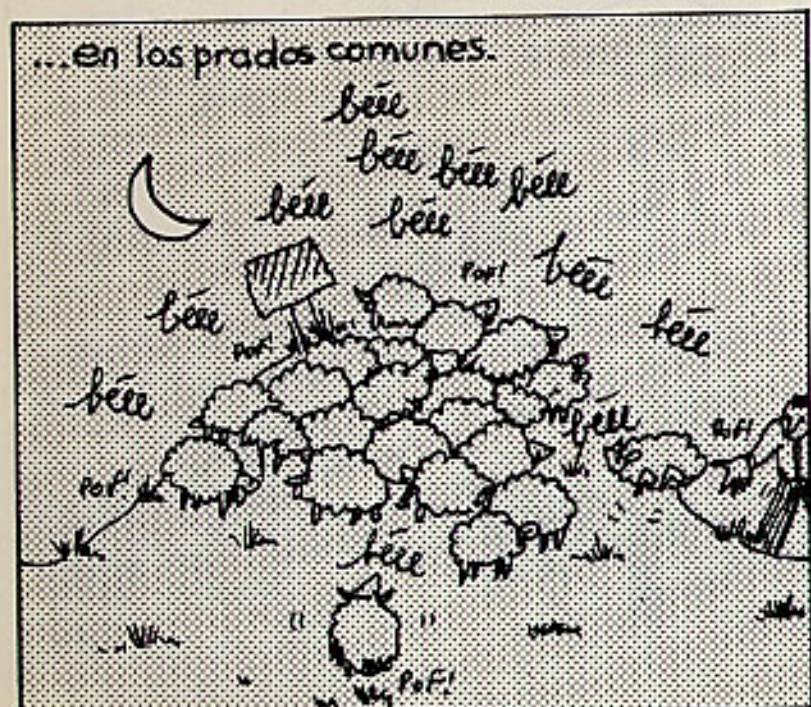
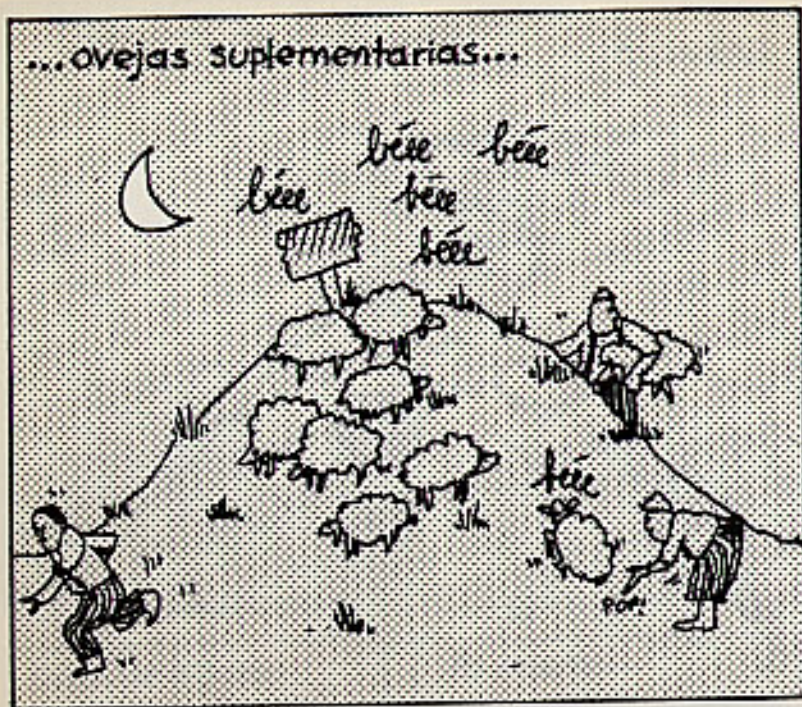


Entonces...



... todos intentaron apacentar...







Los campesinos se reunieron:

Hay que persuadir al Rey para que modifique el régimen de la propiedad.

Si

Perfectamente.



Como todos las campesinos reclamaban lo mismo, el rey terminó por aceptar.

Cada campesino tiene ahora el derecho de ser propietario de un campo de pastoreo.

Sire, los campesinos quieren repartir las tierras comunales para que cada uno tenga su propia parcela

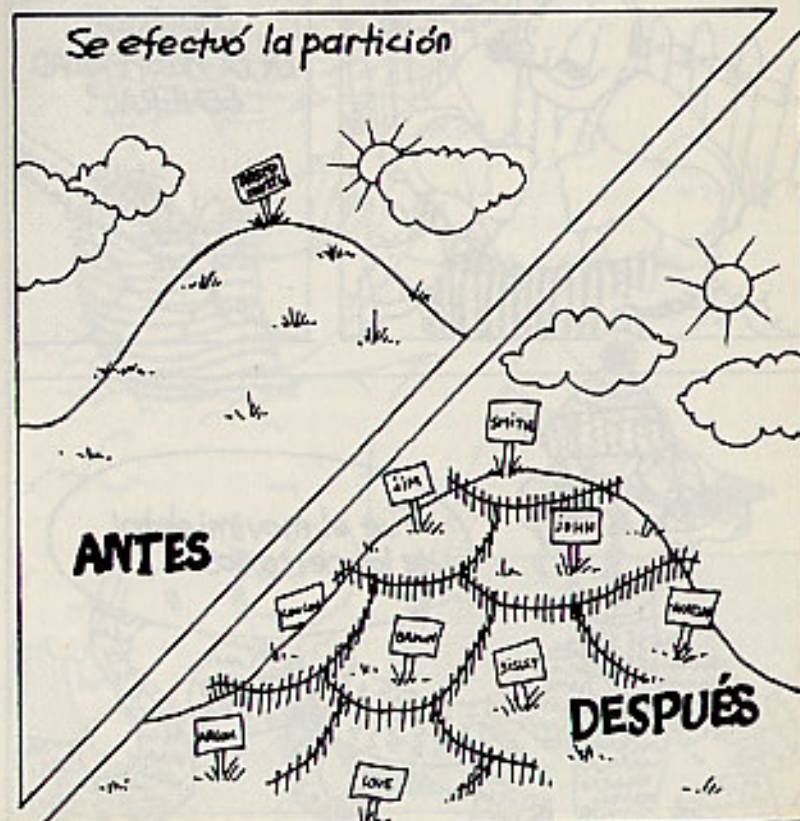
Pero ¿y las costumbres, los usos, la tradición, todo eso?

Abogado de los campesinos

REY



Se efectuó la partición





El sacrosanto mercado

Era necesario, pues, que se estableciera claramente el derecho de propiedad para todos y la libre competencia entre los actores económicos: negociantes y agricultores primero, industriales después; en fin, la innovación tecnológica para que pudiera nacer el capitalismo moderno. Este último es en su esencia, una economía de empresa. Hay que comprender bien ahora que la empresa capitalista no es una unidad de producción cualquiera que sólo combina factores a fin de fabricar productos: encontramos empresas entendidas así en cualquier sistema económico (artesanal, socialista, etc.).

La empresa capitalista combina los precios de los factores de producción (materias primas, energía, productos semiacabados, trabajo de los obreros, capitales prestados a interés...) y tiende a obtener un producto evaluado en términos de precio. La empresa no busca un máximo técnico (producir lo más posible a cualquier precio) sino un óptimo económico (teniendo en cuenta el costo de los factores y de la demanda en los mercados, ¿qué cantidad debe producir para obtener el mejor precio?). La empresa capitalista no tiene razón de ser más que en la medida en que es capaz de vender su producto por encima del costo: de lo contrario no es una empresa capitalista. Y busca, por supuesto, los medios de vender lo más posible por encima del costo: la esperanza del provecho máximo resulta el motor del sistema capitalista. Pero hay muchas maneras de alcanzar el provecho máximo. La empresa puede contentarse con seguir las indicaciones dadas por la demanda de los consumidores en su mercado tal cual se verificó en el pasado. Puede asimismo proponer un producto nuevo, todavía desconocido por el consumidor y que éste por lo tanto no podía "demandar": entonces la empresa crea, literalmente, la demanda de la que tiene necesidad, suscitando el deseo del nuevo producto, especialmente a través de una estrategia publicitaria adaptada.

El "buen" empresario será, pues, aquel que tiene el espíritu de innovación capaz de arriesgar trabajo y capitales. A su apuesta económica responderá el éxito si el producto se adapta bien a las necesidades potenciales y al poder de compra de los consumidores. De lo contrario ocurrirá el fracaso, quizá la quiebra, si se ha equivocado.

No hay empresa sin mercado, es decir, según la definición de François Perroux, un conjunto constituido por varios centros de intereses económicos distintos ligados entre sí por una red de intercambios más o menos libres. Son éstas las empresas que constituyen los centros

elementales de producción; sólo se las puede concebir frente a centros elementales de consumo que llamaremos una casa, una familia, un conjunto de personas, un matrimonio, un maridaje y, por extensión, un gobierno, una economía (una familia constituye, naturalmente, una casa, un conjunto de personas; pero lo mismo puede decirse de un cuartel militar, una comunidad religiosa y, de manera general, todas las unidades autónomas de consumo).

La economía capitalista es una economía de mercado, es decir que está constituida por una multiplicidad de polos de producción y de consumo. Los bienes y los servicios se ofrecen a consumidores que pueden hacer jugar entre ellos la competencia. Lo mismo ocurre con el "capital", representando éste el dinero necesario para los empresarios a fin de realizar sus proyectos. El ahorro, que se analiza económicamente como una abstención de consumir por parte de las familias (tomando esta palabra en todo su amplio sentido que le hemos dado antes), está confiado por ellas a los bancos y organismos financieros (cajas de ahorro, por ejemplo), que los redistribuyen por el crédito, mediante interés, entre los demandantes. Los ahorristas, que se expresan principalmente por el intermediario del mercado de la bolsa, sirven de árbitros por otra parte entre las empresas que apelan directamente a ellos. La generalización de las sociedades anónimas cotizadas en bolsa coloca bien a las empresas en un mercado donde se ejerce una real competencia.

En todos los niveles, en todos los dominios la competencia debe poder jugar; pero no sabría ser absoluta (los economistas hablan de una competencia "perfecta" —ver páginas 33 a 46—, que sólo existe en los manuales). Algunas empresas pueden aprovechar durante un tiempo más o menos largo de una ventaja que les confiere una "renta de situación"; algunos consumidores no están lo suficientemente informados y compran a precios excesivos artículos que podrían procurarse sin gran esfuerzo más baratos, etc. La competencia es un debate económico entre unidades independientes; pero cada una de ellas no puede darse cuenta completamente de la suma de decisiones y actitudes de todas las demás. Es importante, para que las mejores oportunidades de una verdadera competencia se preserven, que ningún socio goce durante mucho tiempo de una situación dominante por el hecho de tener una posición netamente superior a la de otros. Es la justificación de las leyes "antitrusts" en los Estados Unidos o de la legislación europea contra los entendimientos, destinadas a impedir que algunos falseen los mercados y tuerzan un régimen de libertad para su provecho exclusivo, lo que sería contradecirlo.

Aunque algunos actores buscan en el tablero económico el "poder" o el "prestigio" más que el dinero (pero ¿no es este último el que permite obtener los otros dos?), es la ganancia la que determina las actitudes de las empresas. "La ganancia es la quintaesencia de la motivación

capitalista" (Francois Perroux), y por cierto en último análisis no existen más que dos motores posibles de la actividad económica: la búsqueda de ganancias o la compulsión (por ejemplo, bajo la forma de una planificación autoritaria). Lo que quiere decir que en el régimen capitalista la ley del mercado elimina la empresa que no logra obtener beneficios.

Si por múltiples razones posibles el Estado interviene y hace que de alguna manera (por ayudas, destasaciones y subvenciones) ciertas empresas incapaces de producir un valor superior a sus costos se mantengan artificialmente en vida, se produce entonces un empobrecimiento global de la sociedad, pues este déficit debe ser pagado finalmente por las empresas rentables, privadas de ese modo de los medios de producir más. Precicado este punto, resulta muy claro que el papel del Estado es muy necesario, pero únicamente como garantía de la libertad de los mercados. La competencia económica no puede actuar sólo si le es imposible que se transforme en duelos de cuchillo entre las bandas rivales.

Sobre estos mercados se establecen los precios, que se analizan como compromisos entre, por una parte, los empresarios que buscan la clientela y los mismos consumidores y, por otra, entre estos últimos que quieren pagar menos caro y los productores que quieren ganar más. Gracias al establecimiento más o menos espontáneo de estos compromisos, el precio puede desempeñar dos papeles fundamentales:

1º. Permite la repartición de los recursos económicos entre sus diferentes empleos. Cada uno, provisto de una cierta cantidad de poder de compra, busca realizar las combinaciones más favorables: el empresario, por ejemplo, estudia los precios relativos de los factores de producción para determinar los métodos de fabricación que le permitirán obtener el costo más bajo. El precio es el medio para cada actor económico de adaptarse a la elección de todos los otros y extraer el mejor partido posible para sí mismo.

2º. Los precios permiten ligar entre sí los empleos y los recursos económicos a través del tiempo. Ningún programa de producción, ningún proyecto de campaña de venta, ningún montaje financiero destinado a costear una inversión serían posibles sin cálculos prospectivos en términos de precios anticipados. Igualmente, el estudio del pasado de la empresa, comenzando por el establecimiento de su contabilidad, no podría realizarse sin referencia a los precios.

La economía de empresa y los mercados "competitivos" han recibido rudos golpes en el curso de la historia reciente (capítulo: "Las crisis del capitalismo"), lo que condujo al capitalismo a metamorfosis profundas (págs. 75 a 91); pero puede decirse que su lógica ha quedado igual: la búsqueda de la mayor ganancia monetaria realizada esencialmente por la innovación. Este principio es el que condiciona la vida de

la empresa: amplios sectores de las sociedades capitalistas no están —o no deberían estar— animadas por esta lógica. ¿Qué sería una sociedad donde los empleados del Estado, los sacerdotes y los soldados, los artistas y los sabios no buscaran más que la mayor ganancia posible? Uno se sonríe ante esta idea y se comprende que haya valores que no pueden crearse por la gracia de ningún mercado ni de ninguna combinación de factores de producción. Arriesguemos un truismo: la lógica del provecho nada tiene que hacer con la moral. Ahora bien, ninguna sociedad puede sobrevivir sin moral. La lógica del capitalismo abolió todas las constricciones para llegar a una libertad sin freno y rechaza en su esencia los arbitrajes. Pero una sociedad civilizada descansa en reglas y arbitrajes sin los cuales el hombre retornaría a la ley de la jungla. La verdadera libertad es un frágil equilibrio pronto destruido por el exceso de libertad, con la misma certeza que por la idolatría del Estado todopoderoso.

El capitalismo no sabe desarrollar en los individuos más que lo que en ellos es susceptible de traducirse por una compra. Por lo tanto no crea más que bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades de "comfort" o todas las formas de prestigio o de coquetería expresables por objetos, es decir por gastos. Si ha constituido una respuesta histórica del hombre siempre a la busca de medios para vencer la escasez y llegar a la abundancia, no es de ninguna manera el cuadro dentro del cual florecerían las potencialidades humanas y se resolverían las grandes cuestiones que asaltan al hombre desde su origen.

Más adelante no haremos más que repetir algunas críticas y alegatos realizados en el estricto terreno económico. Tal vez no haya sido inútil subrayar que desde el punto de vista moral, que es también el punto de vista de la política, la búsqueda exclusiva de la ganancia monetaria es radicalmente corrupta. El capitalismo no es una ideología; sólo consiste en un modo transitorio de organización económica, siempre criticable y enmendable, que no sabría reemplazar este por qué el hombre da sentido a su destino.

El capitalismo no es más que un medio: ¡Desdichados los que lo toman por un fin!

FUNDADORES DEL CAPITALISMO

Adam Smith y sus sucesores clásicos

En la segunda mitad del siglo XVIII Inglaterra ha llegado primero que otros países al estado de la construcción de un capitalismo industrial, a diferencia del capitalismo agrario francés, que condujo a los fisiócratas y a Quesnay a buscar exclusivamente en la tierra el origen de las riquezas. Es, pues, normal que sea un inglés (más exactamente un escocés), Adam Smith, quien elaboró por primera vez una *teoría del modo de producción capitalista*. Su gran obra, aparecida en 1776, se titula *"Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones"*. Corrientemente se la llamará *"La riqueza de las naciones"*, obra esencial que empapa ideológicamente el clima intelectual del siglo XVIII influido por John Locke, Hume o Juan Jacobo Rousseau. En una palabra, en esa época *"la libertad es la condición del progreso"*.

El punto de partida genial de Smith es el principio de la *división del trabajo* como condición del progreso económico. *"La opulencia nace de la división del trabajo"* había dicho desde 1763, en un curso dictado en Glasgow, Adam Smith, en buena armonía con el espíritu de los enciclopedistas franceses, había tomado a Diderot el artículo *"alfiler"* y dado con él un ejemplo que sería célebre. Un hombre que quisiera fabricar él solo un alfiler se pasaría un año entero para conseguirlo si se tomara ese trabajo. Gracias al maquinismo y a la división del trabajo en las fábricas pueden fabricarse inmensas cantidades de alfileres a costos muy bajos y por pocos hombres. Adam Smith ve muy bien que la división eficaz del trabajo implica el maquinismo, que exige capitales. Por lo tanto analiza el papel de la moneda y del capital, y elabora

un teoría de la repartición de las rentas, que fue la gran novedad de su época.

Primera categoría de rentas: los salarios de los que están empleados en la producción. Para Smith, que en este punto está de acuerdo con las teorías y —¡ay!— con el uso de la época, el salario debe corresponder a lo que es estrictamente indispensable para que el obrero se asegure una subsistencia mínima para él y su familia. Desde luego, si la riqueza nacional se acrecienta gracias al progreso técnico, los empresarios tendrán necesidad de mayor cantidad de trabajadores; si estos últimos escasean los salarios tendrán tendencia a aumentar... Pero —escribe tranquilamente Adam Smith— si se paga mejor a los obreros, éstos cuidarán mejor a sus hijos y se multiplicarán. Habrá nuevamente abundancia de mano de obra y los salarios bajarán hasta no asegurar, otra vez, más que el mínimo vital: "la demanda de hombres regula necesariamente la producción de hombres".

En Smith, el trabajo obedece a las mismas leyes que las otras cantidades económicas, y en esta concepción el trabajador se considera, sencillamente, un objeto.

Segunda categoría de rentas: la ganancia de los capitalistas. El capital no sirve, en el espíritu de Adam Smith, más que para mejorar la productividad del trabajo, pues es este último la única fuente del "valor de cambio" de las mercancías. El precio de cada producto es la expresión de la cantidad de trabajo que ha sido necesaria para fabricarlo. De esta manera Adam Smith debe admitir que el beneficio del capital, que es una parte del precio de las mercaderías, constituye, en efecto, un descuento (en el sentido de la acción de extraer una cantidad de dinero de la suma total) sobre el valor creado por el trabajo. "El valor que los obreros agregan a la materia se resuelve en dos partes, de la cual una paga los salarios y la otra las ganancias que hace el empresario." En consecuencia, si el mismo empresario debió pedir prestado el capital del que se sirvió para comprar fábricas y máquinas, la tasa de interés que vierte a su prestador (el puro capitalista) es normalmente inferior a la tasa de la ganancia. El prestamista acepta esta diferencia: se trata para él, en cierto sentido, de una prima de seguro que le garantiza una renta estable mientras que, si él mismo debiera realizar la empresa de valorizar su capital haciéndose industrial, sus reventas se convertirían, por el contrario, en aleatorias. La ganancia conservada por el empresario, después de haber entregado los intereses al capitalista, remunera el riesgo que supo tomar.

Tercera categoría de rentas: la renta sobre tierras

De la misma manera Adam Smith analiza la renta sobre tierras como la diferencia entre el valor de la cosecha y la suma de los salarios y ganancias que debieron pagarse para obtener esa cosecha. El propietario es quien se beneficia con esta diferencia, ya que alquila su tierra al colono que ofrece más. Siendo escasa la tierra y muchos los colonos

que la buscan, el propietario goza de un verdadero monopolio. Otra vez, en este caso, la renta es en último análisis el modo de extraer una cantidad de dinero de la suma total sobre el valor creado por el trabajo.

Adam Smith tuvo igualmente la intuición de la existencia de lo que hoy se llaman "rentas de traspaso". En efecto, algunas personas que trabajan —pero no directamente en los sectores juzgados productivos por nuestro autor— deben recibir una remuneración de la parte de quienes tienen acceso a las tres grandes categorías de rentas. Así, todos pagan impuestos con los cuales el Estado abona a los funcionarios: traspaso de segundo grado. Todos también recurren a los servicios de las profesiones liberales (médicos, abogados, etc.) y les pagan directamente sus honorarios: traspaso de primer grado. Los capitalistas y los propietarios utilizan una parte de sus ganancias o de sus rentas para remunerar a su personal de servicio; aquí también tenemos un traspaso de primer grado. Smith no distingue tal vez con claridad lo que es realmente "productivo" y "no productivo" en el circuito capitalista, pero el esquema propuesto de la circulación del capital y de la formación de las rentas marcó un progreso decisivo en la ciencia económica.

El cuarto libro de "La riqueza de las naciones" muestra cómo los reglamentos, protecciones y corporaciones perjudican la libertad y paralizan de esta manera la circulación del capital en las direcciones donde podría engendrar la mayor producción posible. La libertad y la competencia reconcilian el interés público y el interés individual: cada uno, persiguiendo su interés personal, conduce a la mejor división del trabajo para toda la sociedad. Gracias al mercado y al cambio cada uno compite de la misma manera a la mejor distribución de las riquezas. Todo pasa como si una "mano invisible" velara para que se equilibren perfectamente las ofertas y las demandas de bienes y servicios, y porque cada uno esté en el lugar más útil para sí mismo y para la colectividad.

Los grandes sucesores de Adam Smith, testigos y teóricos de la revolución industrial que se cumplía ante sus propios ojos, fueron Malthus, Jean-Baptiste Say y Ricardo. A continuación vendrán J. Stuart Mill, el último "clásico", y sobre todo Walras, el segundo fundador del capitalismo pues es el primer "neoclásico".

El famoso "Ensayo sobre el principio de la población" (1798) del pastor Thomas Robert Malthus defiende con enorme vigor el orden social de fines del siglo XVIII, fundado en la propiedad y en la desigualdad social. Demuestra que la "ley natural" empuja a los hombres a multiplicarse según una progresión geométrica, mientras que los productos alimenticios sólo pueden aumentar según el ritmo aritmético en virtud de la ley de los rendimientos decrecientes (como se dirá más adelante). Según Malthus, la raza humana tiende a crecer "como los números 1, 2, 4, 8, 16", mientras que las subsistencias no pueden, co-

mo máximo, desarrollarse más que según los números 1, 2, 3, 4, 5, 6... He aquí por qué la humanidad está condenada a la miseria y el hambre si se deja a los hombres reproducirse libremente. Por lo tanto Malthus no preconiza la contracepción, que sería inmoral, sino la "restricción moral" (continencia voluntaria), que él supone la desigualdad social. En efecto, sólo los que tienen los medios de cuidar hijos (principalmente los propietarios de bienes raíces) se casarán en esa sociedad vista por Malthus. En cuanto a los pobres, demorarán el casamiento y la procreación, o renunciarán a ellos lisa y llanamente. Malthus acepta, pues, el principio de Adam Smith que limita el número de trabajadores excedentes por una baja del salario bastante fuerte como para disuadirlos a reproducirse. Como Smith, se opone al sistema de asistencia a los desheredados, que en Inglaterra estaba financiado por la tasa de los pobres. Por espantosas que fuesen las *workhouses* administradas por las parroquias, permitían subsistir a los desdichados. Ahora bien Smith y Malthus rechazan el derecho a la subsistencia para los que no pueden insertarse en el circuito productivo.

Malthus era un pesimista. Jean-Baptiste Say, empleado de seguros en París durante la Revolución Francesa, fue por el contrario un optimista liberal. Negándose a aconsejar a Napoleón, cuya política era francamente dirigista, publicó en 1803 su "*Tratado de economía política*". En esta obra se presenta como un continuador de Adam Smith, pero renueva por completo el pensamiento de este último agregándole una ley que se impondrá como el alfa y la omega de la ciencia económica hasta Keynes: *la ley de las salidas*.

Para J. B. Say toda producción crea necesariamente, bajo forma de salario, ganancia o renta, el beneficio que permite comprarla. Si el titular de una renta no la gasta integralmente, el ahorro que le queda libre es tomado en préstamo, con intereses, por otro agente económico que lo gasta. En caso de no utilizarse el ahorro habría baja de precios hasta que el poder de compra se reconstruya, y se produciría en este sentido aumento de la demanda: el sistema capitalista liberal —según Say— se reequilibra espontáneamente y el Estado no debe por lo tanto tratar de obrar sobre él.

El principio básico: "la producción es la que abre las salidas a los productos" representa, por lo tanto, la inversa del pensamiento de Malthus. Descansa en la idea de la interdependencia de la oferta y la demanda globales a través de las rentas o beneficios. Más optimista, Say afirma que el progreso técnico es creador de empleos y se aferra al papel específico del *empresario* en la economía, en el sentido que retomará Walras (ver pág. 44). La desgracia para Jean-Baptiste Say, autor genial, fue expresarse con enorme claridad; sólo se lo admira con moderación. Por el contrario, Ricardo, menos original, era bastante oscuro y ocupa un lugar considerable en la historia del pensamiento...

Hijo de un banquero judío holandés emigrado a Inglaterra, David Ri-

cardo se retiró, con una fortuna hecha, a los 42 años en la propiedad que había comprado por ser miembro del Parlamento. Rico y con honores, se consagró al estudio y a la reflexión. Los "*Principios de la economía política y del impuesto*", publicados en 1817, desarrollan un examen y profundizan las teorías de Adam Smith.

Es en Ricardo donde Marx encontrará la *teoría del valor de cambio* según la cual la relación de cambio entre los bienes depende de la cantidad de trabajo incorporada a ellos (teoría del "valor-trabajo" marxista). A su vez Ricardo elabora una teoría de las rentas que, como en Smith, postula que el salario real se mantiene al nivel de las subsistencias necesarias para la supervivencia de los obreros. Si el salario monetario progresa con los precios agrícolas y la renta en bienes raíces, entonces la ganancia de los capitalistas propietarios de las empresas baja (porque depende de la tasa de salario). La baja de la ganancia acarrea el estancamiento económico, ya que la ganancia es el origen de la inversión y del crecimiento de las empresas. Para evitar este estancamiento, fuente de huelgas, que parece ineluctable a Ricardo en la hipótesis donde la economía permanecería en un circuito cerrado, hay que importar libremente trigos extranjeros que harán bajar los precios agrícolas y después, poco a poco, la tasa de los salarios, permitiendo por último la reconstitución de la tasa de ganancia de las empresas. Ricardo se muestra favorable a la apertura de las fronteras y al abandono de las tarifas protectoras; defiende a los industriales contra los propietarios rurales ligados al proteccionismo. Su teoría de los *costos comparativos*, que explica la necesidad del intercambio y de la especialización internacional, es un aporte valioso a la constitución del gran capitalismo internacional que, en efecto, pronto va a abolir las fronteras (será el "*laissez faire, laissez passer*"¹) del siglo XIX.

Asimismo Ricardo es el primero en mostrar las condiciones de equilibrio de la balanza de pagos en el sistema patrón-oro que resumiremos a propósito de la situación del capitalismo en vísperas de la crisis de 1929 (capítulo: "Las crisis del capitalismo").

¹ *Laissez faire, laissez passer*: Dejad hacer, dejad pasar, frase que sirvió de lema a los fisiócratas, que preconizaban la libertad de comercio. (N. del T.)

Las bellas historias del Tío Smith



"La fabricación de alfileres"



"Si a un buen hombre..."



...se le psiera en la cabeza..."



... fabricar el SOLO...



... un alfiler...



... necesitaría...

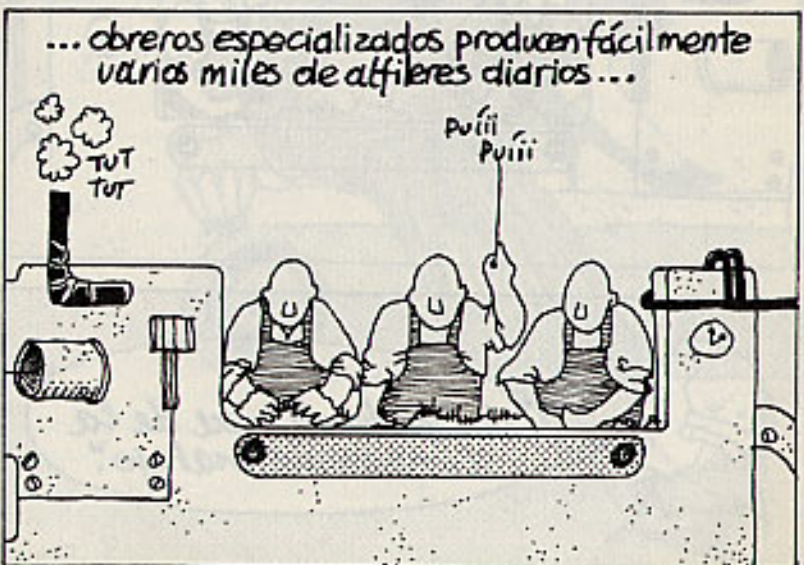
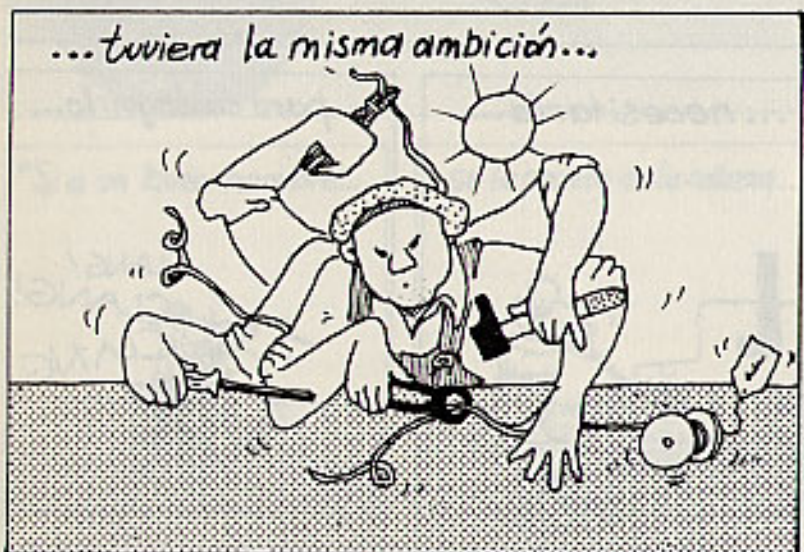


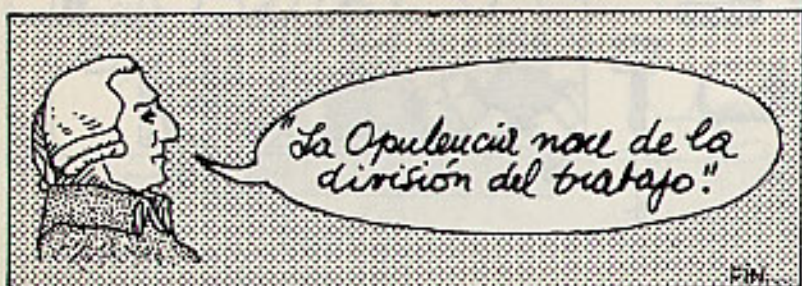
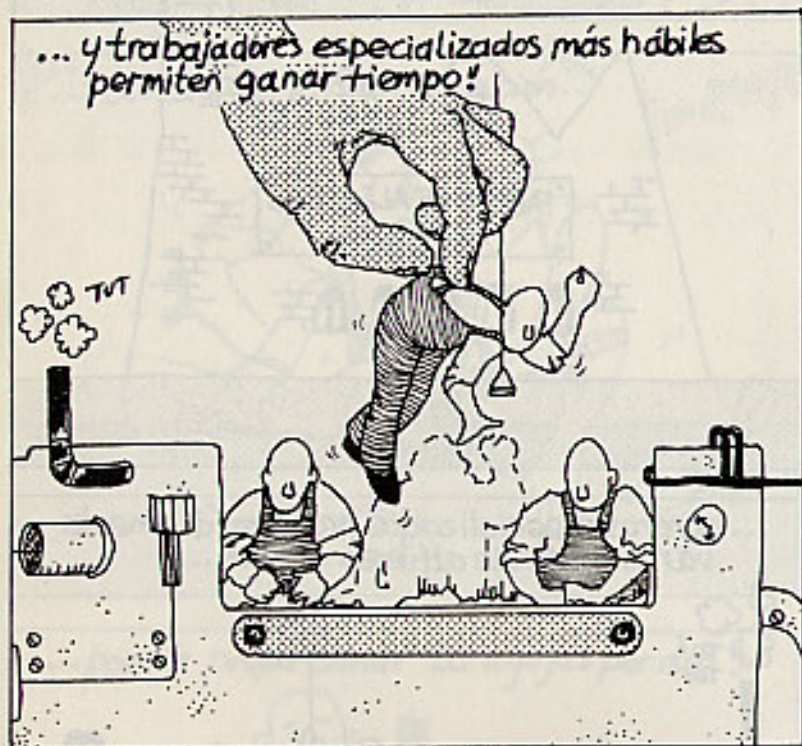
... para conseguirlo...



... un año entero de trabajo arduo...







Walras, el primer neoclásico

El francés León Walras es uno de los más importantes fundadores de la teoría marginalista del valor. Publica su libro maestro un siglo después de "La riqueza de las naciones", en 1874. Su título es "Elementos de economía política pura". Violentamente hostil a los socialistas de su época —especialmente de Proudhon—, tiene una confianza inquebrantable en las virtudes de la libre competencia. Sin embargo desea superar la oposición de los socialistas (que quieren realizar la justicia) y el liberalismo económico (que permite la expansión de la producción). Esperando esa oportunidad Walras construye un modelo matemático que define la situación hacia la que tiende toda economía cuyas bases se apoyan en tres principios que fundan el capitalismo: intercambio libre de productos; venta libre de la fuerza de trabajo; libre circulación de los capitales y libre locación de tierras.

Con una elegancia matemática que deja estupefactos a los especialistas demuestra que en una economía de trueque siempre hay tendencia al pleno empleo, ya que cualquier mercancía puede servir de medio de cambio y la moneda no es otra cosa que una mercancía; el hecho de que en la economía moderna sea la moneda y no las mercancías la que cambia de mano no tiene la menor importancia. El sistema es fundamentalmente estable y si por cualquier causa se desarregla, el mercado rectifica el equilibrio. Un régimen de libertad de intercambios —el capitalismo— tiene una tendencia *natural* a realizar el pleno empleo de los recursos.

Walras llama "propietario rural" al que retiene las tierras, "trabajador" al que no dispone más que de sus facultades personales, "capitalista" al que retiene los capitales propiamente dichos, y "empresario" a un personaje muy distinto de los anteriores, cuyo papel es arrendar la tierra del propietario rural, utilizar las facultades personales del trabajador y el capital del capitalista. El empresario es el que combina y organiza los tres servicios productores. Por lo tanto Walras rechaza seguir a los economistas ingleses que identifican al empresario y al capitalista, pero tampoco admite la asimilación del empresario con un simple trabajador especializado en la gestión, como lo proponían entonces ciertos economistas franceses.

Estos actores van a obrar sobre dos mercados que conviene distinguir bien: el de los servicios y el de los productos. Los propietarios rurales, los trabajadores y los capitalistas son vendedores en el mercado de los servicios, y los empresarios les compran lo que Walras llama "servicios productores", es decir, respectivamente, la renta, el trabajo y la ganancia. El precio corriente de cada servicio es ese por el cual resultan iguales la oferta y la demanda efectivas. El precio corriente obtenido después de la confrontación de las ofertas y las demandas será

para la renta en numerario el "arriendo"; para el trabajo en numerario el "salario" y para la ganancia en numerario "el interés". El arriendo, el salario y el interés resultan de perfecto acuerdo en una suerte de mercado, aun cuando este "mercado de servicios" no pretende realidades tan materializadas como el mercado de productos.

En el mercado de productos son los empresarios los que resultan vendedores, y los propietarios rurales, los trabajadores y los capitalistas se convierten en compradores. También los productos se intercambian según el mecanismo de la libre competencia con intervención del numerario, y el precio corriente de cada producto es aquel por el que se igualan la oferta y la demanda efectivas. Gracias a la intervención de la moneda los dos mercados, el de los servicios y el de los productos, resultan muy distintos, quedando ligados uno al otro. Pues con la moneda que han recibido en el primer mercado por la venta de sus servicios productores los propietarios rurales, los trabajadores y los capitalistas van al segundo mercado a comprar los productos. Simétricamente, con la moneda obtenida en el segundo mercado por la venta de sus productos los empresarios pueden comprar los servicios productores del primero.

El estado de equilibrio de la producción, que implica el estado de equilibrio del intercambio, puede entonces definirse. Es ese en el cual la oferta y la demanda efectivas de los servicios productores se igualan, y donde hay "precio corriente estacionario" en el mercado de estos servicios. Es también ese donde la oferta y la demanda efectivas de los servicios productores se igualan, y donde hay "precio corriente estacionario" en el mercado de estos servicios. Es también ese donde la oferta y la demanda efectivas de los productos son iguales, y donde hay "precio corriente estacionario" en el mercado de los productos. Este estado de equilibrio es ideal y no real; jamás ocurre que el precio de venta de un producto sea exactamente igual a su precio de valor líquido en servicios productores. Pero es el estado hacia el cual tienden normalmente las cosas en un régimen de libre competencia aplicado tanto a la producción como al intercambio. En tal régimen, si en ciertas empresas el precio de venta de los productos es superior a su precio de valor líquido en servicios productores, aparece un beneficio. Pronto afluyen otros empresarios, o bien los mismos empresarios desarrollan la producción, lo cual en todos los casos hace bajar los precios desde que la oferta tiende a superar a la demanda. Se reduce la separación, el beneficio disminuye y los empresarios dejan de producir más.

Lo mismo, si ocurre que en ciertas empresas el precio del valor líquido de los productos en servicios productores es superior a su precio de venta, aparece una pérdida que aparta al empresario de continuar produciendo o lo incita a reducir la producción. Las cantidades ofrecidas disminuyen hasta que los precios suben y reducen de esa

manera la separación. Para Walras, en el estado de equilibrio de la producción los empresarios no tienen ni beneficio ni pérdida.

Además Walras muestra que en la situación de equilibrio cada intercambiante obtiene un máximo de satisfacciones: esta situación es la mejor de todas las posibles.

El sistema de Walras concluye con la necesidad del pleno empleo de la totalidad de los servicios productores ofrecidos a los precios de equilibrio. Si esto fuera cierto, resultaría por lo tanto imposible que aparecieran desocupados en un régimen competitivo con tal que acepten la suba de los salarios en vigor. Igualmente, queda excluido que haya subutilización de equipos. Tal vez eso sea mucho optimismo; sin duda Walras ha sido demasiado sistemático al no querer ver ninguna diferencia entre el mercado del trabajo, el del capital y el de los productos ordinarios. Como muchos economistas liberales después de él, Walras piensa que la baja del salario real debe eliminar la desocupación porque los empresarios se pondrán nuevamente a pedir trabajo si les cuesta menos caro. Pero olvida que la demanda de fuerza de trabajo depende de la demanda global de bienes. Si hay baja de salarios reales, habrá baja en la demanda. ¿Cómo podrán los empresarios desear contratar en tales condiciones, aun pagando mucho más barato a los obreros?

En efecto, la teoría del mercado de trabajo que Walras heredó de J.B. Say no ha resistido a las críticas que se le hicieron, especialmente por Nicolás Kaldor en 1955. Walras, defensor del capitalismo, descuidó los problemas concretos que plantea este último, porque quería refutar la totalidad de las críticas socialistas, inclusive las que eran evidentes. Pareto perfeccionará a Walras y evitará afirmar que la situación creada por la libre competencia es la mejor de todas las situaciones posibles. Por el contrario, mostrará que algunas modificaciones en los métodos de producción adoptadas por las empresas pueden acarrear una disminución en la eficacia del aparato de producción, de tal suerte que ya no sea posible asegurar a todos los individuos las mismas satisfacciones que antes. El óptimo procurado por la libre competencia es relativo. Pareto hasta llegará a escribir que "la economía pura no nos da un criterio verdaderamente decisivo para elegir entre una organización de la sociedad basada en la propiedad privada y una organización socialista".

En resumen, el modelo clásico de la libre competencia como creadora de la mejor situación posible no estaba científicamente fundada en vísperas de la crisis económica de 1929. Será necesario esperar a Keynes para que el capitalismo sea comprendido mejor y salvado gracias a una reforma completa de la teoría económica.

LAS CRISIS DEL CAPITALISMO

La Gran Depresión y Keynes

En los Estados Unidos, a principios de la década del 20, se verifica que los precios agrícolas tienen tendencia a bajar mientras aumentan los diversos costos de producción de los agricultores. En la industria los asalariados se benefician con un alza real de los salarios, pero mucho menos rápida que el acrecentamiento de la producción. Por lo tanto el consumo resulta incapaz de abastecer una demanda demasiado fuerte para asegurar la prosecución de la expansión; las autoridades monetarias deben favorecer la inversión, la cual para ellas es la única que puede poner en movimiento la máquina económica averiada.

Para incitar a invertir a los empresarios se les ofrece "crédito fácil" (la famosa política del *easy money*). Algunos aprovechan esa facilidad de tomar dinero en préstamo no para crear nuevas fábricas sino para especular: se compran acciones en la bolsa, contando con un alza en las cotizaciones. De hecho cuanto más compran los especuladores tanto más suben las cotizaciones. Casi sin darse cuenta de ello en vísperas de 1929 los bancos habían prestado sumas enormes a los especuladores, que sólo podrían reembolsarlas en el caso de que continuara indefinidamente ese proceso del aumento de las cotizaciones en Wall Street.

En 1929 los banqueros empiezan a comprender que tal situación no es sana: hay que desalentar a los especuladores en su fin de pedir prestado más dinero haciéndolo más caro, y atraer a los capitales extranjeros ofreciéndoles una remuneración interesante. El alza de las

tasas de interés obtiene resultados exactamente opuestos a los esperados: desencadena una toma de conciencia en quienes, habiendo seguido el movimiento creado por los especuladores, se encuentran en posesión de acciones de las que cabe preguntarse si las cotizaciones no van a bajar, ya que por otra parte el crecimiento industrial se ha debilitado y existe una crisis en la agricultura. Se empieza a vender y escasean los compradores de acciones: las cotizaciones bajan efectivamente. Cuanto más se prolonga la baja tanto más se enloquecen los propietarios de acciones. Se desembarazan de sus títulos a cualquier precio ante el temor de perder todo. . . hasta el famoso *jueves negro* (24 de octubre de 1929).

Ese día no hubo una sola demanda para trece millones de acciones en oferta. Las cotizaciones se derrumban del todo y continuarán quedando en niveles próximos a cero en el curso de las semanas y los meses siguientes. Los banqueros se dan cuenta de que aquellos a quienes han prestado sus ahorros para especular en la bolsa están totalmente arruinados, arrastrándolos a ellos en ese desastre. Algunos banqueros y hombres de negocios se suicidan arrojándose por las ventanas desde lo alto de los edificios de Wall Street. Las quiebras bancarias se generalizan entre 1929 y 1933 y ganan el mundo entero (los bancos están ligados entre sí por toda clase de redes financieras).

La expansión sólo se asentaba en el crédito. La detención total de éste paraliza por lo tanto las inversiones, arrastra la baja en la producción, luego la de las ganancias y precios. Inevitable, se expande la desocupación que representará, sólo para los Estados Unidos, el 27% de la población activa en 1933.

Los Estados Unidos, ya entonces la primera potencia económica mundial, representan un papel decisivo en el comercio internacional: la crisis determina una caída brutal de sus importaciones (pasan de cerca de 10 mil millones de dólares en 1929 a menos de 3 mil millones en 1932), lo cual suscita a su vez una baja precipitada en los precios de las materias primas, de las cuales los Estados Unidos eran grandes adquirentes. Por otra parte levantan barreras aduaneras para impedir a los otros países industriales que les hagan competencia en su propio mercado. Naturalmente, este proteccionismo agrava la crisis mundial arruinando a los industriales europeos u otros que tenían por costumbre vender una parte importante de sus productos en el mercado norteamericano. Después de los países productores de materias primas, Europa —sobre todo Inglaterra y Alemania— se ven afectadas de manera brutal.

Especialmente Alemania padeció la dislocación de su sistema bancario que descansaba principalmente en los capitales norteamericanos. Los bancos de los Estados Unidos —y también de Inglaterra— repatriaron su dinero en la esperanza de salvarse a sí mismos, hundiendo a los bancos alemanes y a millares de empresas que vivían del cré-

dito en una serie de quiebras en cadena. Julio de 1931 marca el fondo del precipicio para Alemania: la totalidad de los bancos suspenden los pagos y el presidente Hoover desde los Estados Unidos organiza una moratoria por la cual los países que tenían créditos en Alemania (especialmente como título de reparaciones de la guerra de 1914-1918) renunciaban a ella pura y sencillamente. Hay ocho millones de desocupados totales y otros tantos parciales; la angustia de los alemanes es grande y están dispuestos a escuchar a un aprendiz de dictador que les promete salvarlos. Hitler está por llegar.

En Inglaterra, donde la desocupación se extiende de la misma forma, el déficit comercial resulta dramático: casi es imposible exportar y las importaciones son vitales para que pueda sobrevivir la economía británica. Esta situación, unida a la quiebra de los bancos alemanes, deudores del sistema financiero inglés, provoca una crisis de confianza en la libra esterlina. En todo el mundo la gente trata de desembarazarse de esta moneda procurando cambiarla por oro. Pero Inglaterra tiene tres veces más deudas que reservas de oro. Por lo tanto se ve obligada a bajar radicalmente el valor de su moneda para evitar la bancarrota completa. Es la devaluación de 1931, que marca el final del patrón oro como cambio. Prácticamente ya no hay comercio internacional a raíz de la crisis y porque ninguna moneda inspira confianza. El oro escasea, atesorado tanto por los particulares como por los Estados.

Francia, aún poco afectada por la crisis pues su economía depende mucho menos del comercio internacional, rica por un acrecentamiento en su imponente reserva de oro, puede estar sin devaluar hasta 1936. Protege su mercado con barreras aduaneras y otras ante esa contingencia —lo mismo que otros países— y se cree al abrigo. Tanto más cuanto que representa durante algunos años un refugio para los capitales extranjeros que buscan seguridad. Aumentan en consecuencia las reservas de oro y las divisas. Pero si bien aumenta "el pequeño ahorro" francés, el rechazo a revaluar la moneda hace más difíciles aún las exportaciones (los precios franceses son muy superiores a los extranjeros, ya que el franco es "caro" cuando se necesita comprar con otras monedas).

Poco a poco peligran los negocios, se detienen las inversiones, bajan los precios (pero no lo suficiente para impulsar las exportaciones: ya nadie es solvente en el mundo) y por último aparece la desocupación. Francia se ha dejado deslizar suavemente hacia la crisis, que no tuvo en ella el carácter de cataclismo observado en los Estados Unidos y Alemania.

Entre 1929 y 1936 todo el mundo capitalista se ha hundido en la depresión. La natalidad se estanca o (en el caso de Francia) retrocede. Algunos economistas anuncian que ya no existe ninguna ocasión para las inversiones y que en tales condiciones el estancamiento será defi-

nitivo porque ha muerto el sistema capitalista. Son los "estancacionistas". Pero otros hacen notar que aun después de 1929 la productividad continúa mejorando: cada vez hay más máquinas en los Estados Unidos y en Francia, por ejemplo, desde 1929 hasta 1939, lo que permite producir más con menos hombres. Por lo tanto hay muchas "ocasiones" para invertir. El verdadero problema reside en la diferencia entre la masa de mercaderías que sería posible fabricar con todas las máquinas y todos los hombres disponibles y la falta de demanda —la ausencia de mercados— para estas mercancías, que conduce al subempleo de unos y otros, y a los escándalos, como el inolvidable de Steinbeck: la destrucción de montañas de naranjas que no encuentran compradores, frente a niños hambrientos.

Paradójicamente la productividad ha agravado la desocupación porque había insuficiencia de salidas de los productos. ¿Cómo encontrar mercados?

Algunos economistas de tradición clásica pensaban que ya que los precios bajaban sería normal que también bajarán los salarios. Al ver que se aligeraban sus cargas salariales los empresarios retomarían las inversiones y darían salida a los productos. En este sentido los sindicatos serían culpables de impedir la reactivación económica al distribuir asignaciones de desocupación y prohibir a los trabajadores que aceptaran salarios bajos. Tal es el sentido del célebre artículo de Jacques Rueff: "El seguro de desempleo, causa de la desocupación permanente". Pero Rueff no quería comprender que la disminución de los salarios no podía provocar más que una nueva caída de la demanda y por lo tanto un agravamiento de la crisis. No era ése evidentemente el medio de encontrar mercados y salvar al capitalismo.

Fue Keynes quien formuló los medios para reestructurar por completo la política económica de Occidente. Gracias a él el capitalismo iba a franquear el Cabo de la Gran Depresión y de la guerra mundial y asegurar a continuación veinticinco años de crecimiento ininterrumpido.

Hacia 1936 la causa resulta clara: el liberalismo del siglo XIX, caro a Adam Smith y a Walras, no corre más. Algunos extraen de esta situación que el capitalismo está condenado y con él la propiedad privada. ¡No!, responde John Maynard Keynes con su *Teoría general del empleo, del interés y de la moneda* (1936): es posible una política económica que permitirá reencontrar la prosperidad en la libertad. "Soy un liberal", había escrito en un artículo de 1925, y la crisis no lo hizo cambiar de parecer. Sólo corresponde obrar con urgencia, en el sentido que él preconiza.

La idea central de Keynes es extremadamente sencilla: hay que aumentar el empleo para reabsorber la desocupación, y esto sólo será posible si aumenta la demanda efectiva. Ahora bien, en la década del 30 tenemos a la vez:

- subempleo de factores de producción (capital y trabajo);
- carencia de medios monetarios en las manos de los consumidores potenciales.

Conclusión

1° Es necesario aumentar la cantidad de moneda en circulación, por ejemplo, mediante el déficit presupuestario. Si el Estado gasta más de lo que recauda en impuestos y tasas, lo que le falta será creado por el instituto de emisión monetaria para permitirle pagar a sus acreedores. Distribuirá moneda nueva en los circuitos económicos, que se traducirá en un suplemento de demanda. Esta última será satisfecha naturalmente por la nueva puesta en marcha de las máquinas que funcionaban lentamente y el nuevo mercado de los que las hacen funcionar. Y todo esto sin riesgo de inflación, pues "no hay inflación en caso de subempleo".

2° ¿Cuáles serán preferentemente estos nuevos gastos que arrastran a un déficit presupuestario? Keynes propone una política de grandes obras e inversiones públicas, las cuales permitirán por otra parte mejorar la productividad global de la economía.

3° Al menos durante un tiempo (y Keynes piensa en Inglaterra) habrá que aceptar un cierto proteccionismo, de modo que las medidas de política económica tomadas no perturben el reajuste de una economía en vías de convalecencia.

4° La distribución de las nuevas emisiones monetarias en la economía será tanto más eficaz cuanto mejor sean redistribuidas las ganancias. Keynes pugna por una fiscalización moderna, que castigue a los parásitos económicos (los rentistas, por ejemplo) y por el contrario favorezca a los productores: asalariados y empresarios que inviertan.

Keynes no es dirigista ni planificador, sino señala que el Estado debe tomar absolutamente la iniciativa de medidas correctivas capaces de asegurar el pleno empleo. Liberal, creyente en la virtud esencial de la ganancia como estimulante de la creatividad económica, es progresista, por lo general, respecto a la política de ingresos que preconiza: la estabilidad social sólo será posible en la justicia social. Un capitalismo inteligente debe ponerla en práctica.

Este gran economista británico fue el primero en ver que ciertas "leyes económicas" admitidas hasta entonces por los razonamientos clásicos sólo eran válidas para los períodos de pleno empleo. En períodos de subempleo el aumento de la demanda creada por la emisión monetaria no se traduciría por un alza de los precios, como lo creían los discípulos de Adam Smith, sino por un aumento de la producción global, posibilitado por la vuelta al trabajo de los sin empleo. Cambio de perspectiva radical que Pierre Mendès-France comparó con una revolución intelectual tan importante como el descubrimien-

to de las geometrías no euclidianas y su utilización en la física contemporánea.

Empíricamente en ese mismo momento el "brain trust" ("el trust de los cerebros") del nuevo presidente de los Estados Unidos, Roosevelt, influido por las concepciones de Ford sobre los altos salarios que no son sólo elementos del precio de costo sino también el medio de ampliar los mercados, desencadena una nueva política económica que se llamó "New Deal" y que en lo esencial ya es keynesianismo sin saberlo (el *Tratado de la moneda* de Keynes se publicó en 1930 y pudo haber inspirado indirectamente a algunos consejeros del presidente).

El National Industry Recovery Act del 15 de junio de 1933 definió las reglas de la competencia no para paralizar a esta última, sino para hacerla compatible con una reactivación económica. La libertad capitalista no debe ser la posibilidad de falsear los mecanismos de la libertad. Se invitó a los industriales a comprometerse ramo por ramo y a no aumentar sus precios de venta nada más que cuando el acrecentamiento de los costos de producción lo considerara necesario. Para triunfar la política del presidente Roosevelt necesitaba que los empresarios invirtieran de nuevo, y esa política los alentó a hacerlo actuando sobre los precios, la tasa de interés y el crédito.

El 19 de abril de 1933 los Estados Unidos abandonan el patrón oro y el dólar baja, que es lo que desea el gobierno pues de ese modo se favorecen las exportaciones y constituye una "respuesta" a la devaluación de la libra esterlina. Pero Roosevelt acepta de buen grado además otra consecuencia de la baja del dólar: el alza de los precios (pues las importaciones cuestan automáticamente más caras), que reduce el endeudamiento de las empresas y de los asalariados. En resumen se trata de una transferencia de riquezas de los más ricos (los prestamistas) a los trabajadores y la clase media, que son proporcionalmente los consumidores más importantes. La deliberada devaluación del dólar constituye la afirmación de una política: el gobierno hace saber a los industriales que favorece el alza de precios. Por lo tanto estos últimos esperan mejores ganancias y se sienten tentados a invertir; tanto más cuanto, si toman empréstitos para ello, la posición de deudor será más cómoda.

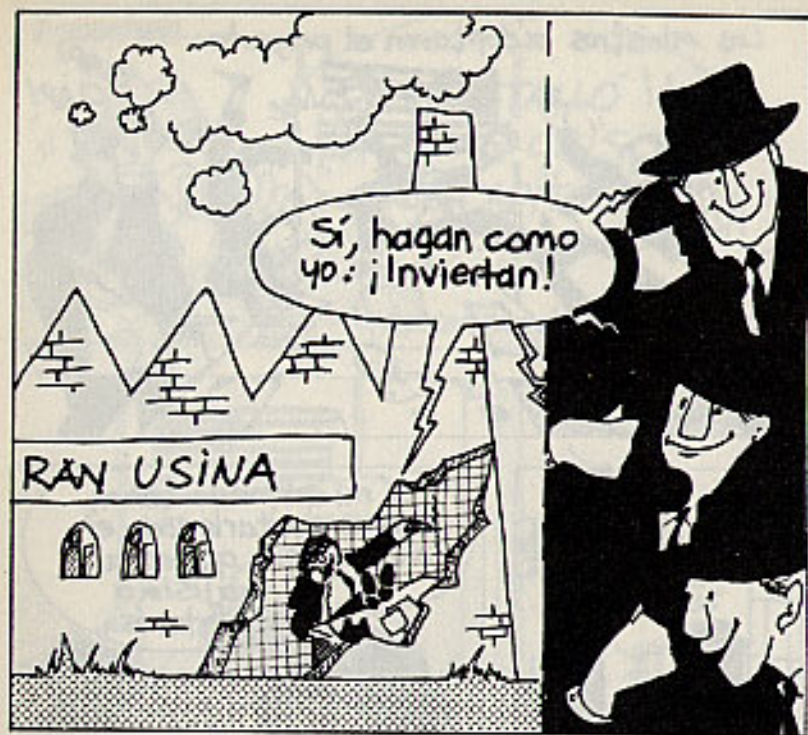
De la misma manera el gobierno del New Deal debía devolver también la confianza a los depositantes bancarios después del terrible período 1929-1932. Sólo a continuación podría desarrollarse nuevamente el crédito que ayudaría a invertir a los empresarios. Una ley permitió reorganizar los bancos y los clasificó en tres categorías (los que podían reabrir inmediatamente; los que no podrían hacerlo sino después de un saneamiento —ayudados por el gobierno—, y por último los que deberían ser liquidados). Otras leyes fijaron reglas a los bancos y se establecieron controles para darle seguridad al público. Para realimentar

la circulación monetaria los bancos de reserva federales (había muchos) practicaron en los primeros tiempos el *open market*.

Deseosos de colocar el dinero en el mercado libre (el "mercado monetario" en el cual los bancos y organismos financieros consiguen diariamente la liquidez que necesitan), los bancos de reserva adquirieron títulos, bonos del Tesoro norteamericano y fondos de diversos Estados. Por lo tanto dieron como contrapartida billetes de banco a los vendedores. Estos últimos eran por lo general bancos, que de esa manera conseguían liquidez con mayor facilidad. En consecuencia bajaban las tasas y el crédito podía repartirse sobre bases sanas.

Roosevelt dio sobre todo el ejemplo de una política ya "keynesiana" lanzándose a una política de grandes obras, y el Estado se hacía inversor para movilizar la máquina económica. Un presupuesto de 3,3 mil millones de dólares fue previsto con este objeto desde la National Recovery Act para realizar obras públicas. ¿Dónde encontrar el dinero? En primer término, gracias a los empréstitos; los circuitos financieros, realimentados monetariamente como consecuencia de las medidas precedentes, se suscribieron con facilidad. Después por el déficit presupuestario, que era precisamente una de las ideas claves de Keynes. En verdad la crisis no fue reabsorbida en forma inmediata (aún había 10 millones de desocupados en los Estados Unidos en 1938), pero gracias al New Deal los Estados Unidos fueron capaces de activar la producción y asegurar finalmente el pleno empleo. La guerra y la posguerra no hicieron sino reforzar las líneas directrices. En Europa una nueva generación de economistas y dirigentes iba a tomar el relevo después de la guerra y hacer triunfar las ideas de Keynes en la gestión de un nuevo capitalismo.



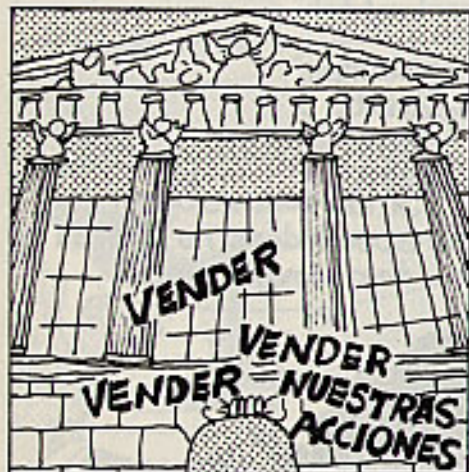




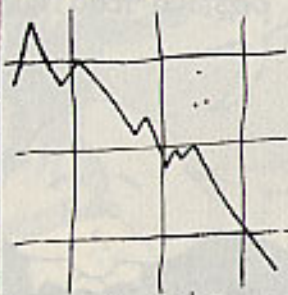
Alza en las tasas de interés.
Quizá bajen las acciones.



Dominados por el pánico, los ahorristas quieren vender sus acciones lo más pronto posible.



Pero casi nadie compró.



Las acciones bajaron.

No me queda sino revender mis acciones a un precio ínfimo.



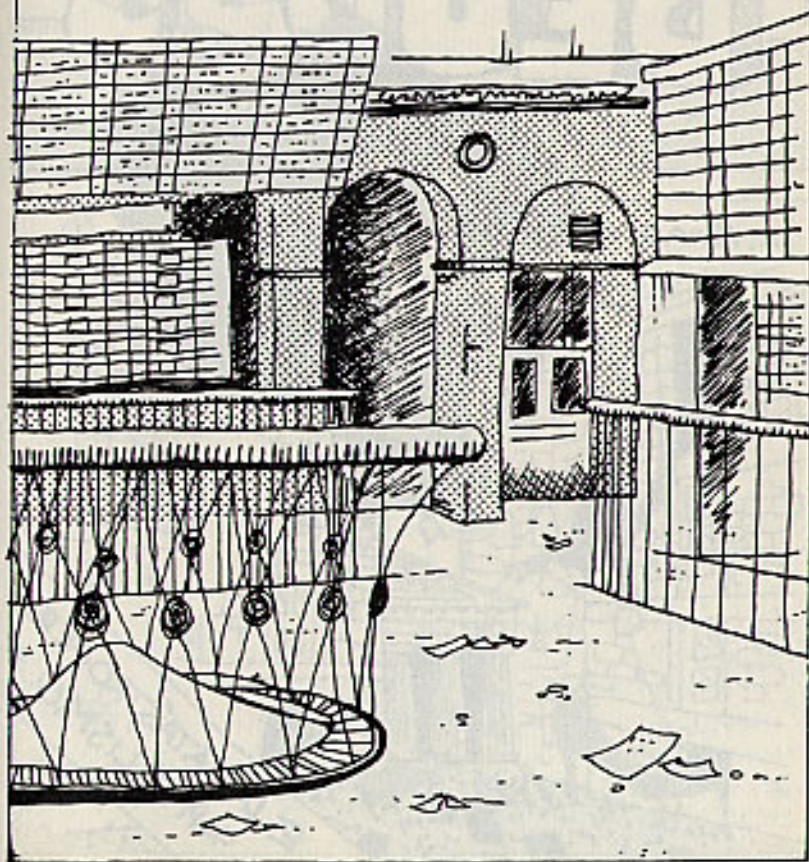
Oh vergüenza, Oh deshonor.
No puedo devolverles el dinero a los ahorristas...

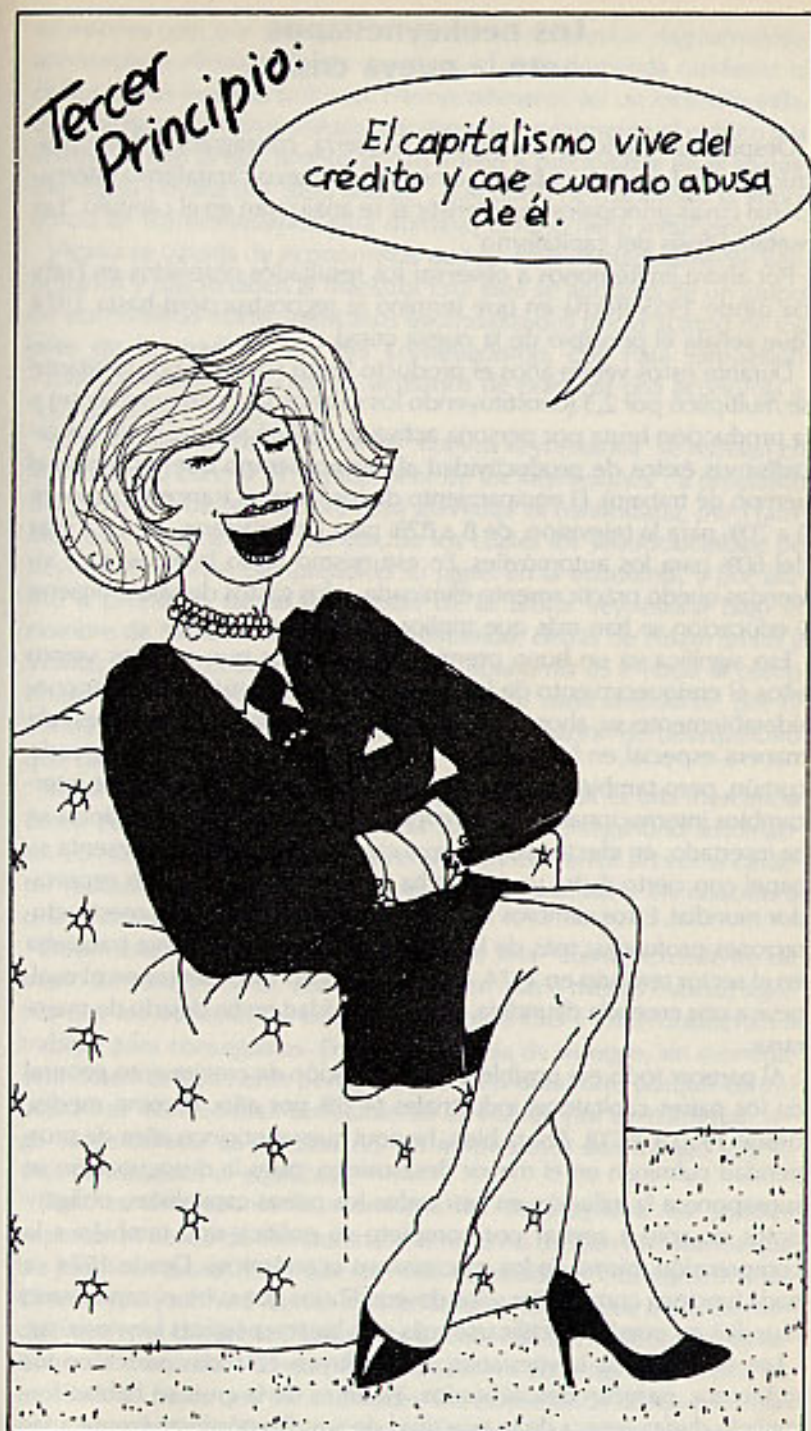


¡JUEVES NEGRO!

24 de Octubre de 1929

13 millones de títulos ofrecidos
en la bolsa de Nueva York:
No hay compradores.





Los neokeynesianos ante la nueva crisis

Después del período que siguió a la guerra, consagrado a la reconstrucción en Europa y el Japón, emergió un nuevo capitalismo internacional cuyas principales características se analizarán en el capítulo "Las metamorfosis del capitalismo".

Por ahora limitémonos a observar los resultados obtenidos en Francia desde 1955 (fecha en que terminó la reconstrucción) hasta 1974 (que señala el principio de la nueva crisis).

Durante estos veinte años el producto bruto nacional por habitante se multiplicó por 2,3 (constituyendo los salarios una parte creciente) y la producción bruta por persona activa se triplicó (lo que mide los rapidísimos éxitos de productividad al mismo tiempo que disminuía el tiempo de trabajo). El equipamiento de los hogares franceses pasó de 0 a 70% para la televisión, de 8 a 82% para las heladeras, de 19 a más del 60% para los automóviles. En ese mismo lapso la escasez de viviendas quedó prácticamente eliminada, y los gastos de salud, higiene y educación se han más que triplicado en valores reales.

Eso significa ya un buen premio. Agreguemos que en esos veinte años el enriquecimiento de los franceses les permitió acrecentar considerablemente su ahorro, lo que ha favorecido las inversiones, de manera especial en los sectores exportadores. A través del mercado común, pero también gracias a las medidas de liberación de los intercambios internacionales en el marco del "Kennedy Round", Francia se ha insertado, en efecto, en el nuevo capitalismo, donde representa su papel con cierto éxito, ya que se ha convertido en el cuarto exportador mundial. Estos cambios se han visto acompañados por reestructuraciones profundas: más de la mitad de la población activa trabajaba en el sector terciario en 1974, contra el 38% en 1955, sector en el cual, pese a una creencia difundida, la productividad no ha dejado de mejorarse.

Al parecer todo era posible en una situación de crecimiento general de los países capitalistas industriales (+ 5% por año, término medio, desde 1950 a 1970). Ahora bien, he aquí que veinticinco años de prosperidad culminan en el mayor desasosiego, pues la desocupación se superpone a la inflación en casi todos los países capitalistas, obligándolos no sólo a revisar por completo su política sino también a la comprensión misma de los mecanismos económicos. Desde 1974 ya nada funciona como antes y los desequilibrios que sufre el capitalismo mundial no pueden rectificarse más con las terapéuticas keynesianas.

Los economistas keynesianos, que influyen en todas partes en los gobiernos, parecen descalificados. Ya antes de la crisis se habían formulado dudas acerca de la exactitud de sus diagnósticos. Frente a las

recesiones que, por ejemplo en Inglaterra, sobrevenían regularmente, aconsejaban ellos una fuerte reactivación de la demanda mediante el déficit de las finanzas públicas. Desencadenaron así un incendio inflacionista que intentaron sofocar paralizando brutalmente el crédito y la inversión, con lo que pronto el país volvió a precipitarse en el marasmo. Era la política del "stop and go", que ponía de manifiesto la impotencia de los keynesianos para dominar el fenómeno inflacionario.

¿Acaso se trataría de economistas que no eran verdaderamente keynesianos y traicionaban al maestro? Esta idea se apoderó de un grupo de economistas norteamericanos escandalizados por la actitud de los jefes de fila tradicionales del keynesianismo, con Paul Samuelson —Premio Nobel— a la cabeza, acusados de practicar una economía a "ojo de buen cubero".

Lo que nosotros llamaremos los "nuevos keynesianos" se rebelan en la actualidad contra "el *stablishment* de los keynesianos", a propósito del problema de la inflación, cuya gravedad es minimizada, pero también con respecto a los bancos, de los cuales los seudodiscípulos de Keynes no habrían comprendido su papel en la economía, y por último a propósito de la adaptación de la teoría keynesiana bajo el nombre de "síntesis neoclásica" admitiendo, detrás de Adam Smith y Walras, que la tendencia natural de la economía es ir hacia el pleno empleo. Ahora bien, Keynes no había dicho nada semejante; por el contrario, concebía la economía como una situación de desequilibrio que hay que rectificar sin cesar.

Recordemos que Walras afirmaba que la moneda es una mercancía como cualquier otra y de ahí extraía su visión del equilibrio automático. Los keynesianos neoclásicos retomaron este error sin ver el carácter radicalmente distinto de una economía monetaria en relación a una economía de trueque.

En un sistema económico rudimentario una "oferta" excedente de mano de obra (es decir, una desocupación más o menos masiva) significa que los trabajadores desean más mercancías y están dispuestos a trabajar para conseguirlas. En una economía de trueque, sin moneda, este deseo es fácilmente percibido por los productores porque los trabajadores intercambian *directamente* su trabajo por mercaderías. Seguros de colocar su producción, los empresarios dan trabajo y, a su vez, se recupera el equilibrio.

Pero en una economía monetaria los desocupados no pueden expresar su deseo de mercaderías mientras no reciban los salarios que les permitan gastar. Es lo que los "neo-keynesianos" norteamericanos Clower y Leijonhufvud llaman un "desfallecimiento típico de la demanda", que crea un desequilibrio económico, también típico, del capitalismo de mercado. Aunque los trabajadores se resignaran a salarios mucho más bajos que los anteriores, los empresarios no los contratarían ni aumentarían la producción porque ninguna señal del mercado

les informaría que una producción superior sería deseable. A menudo recordamos el error en el diagnóstico de los economistas clásicos —en particular Jacques Rueff— evocado a propósito de la Gran Depresión. Pues bien, este error se vuelve a repetir hoy tanto en los "monetaristas" clásicos (a los que se estudiará en el último capítulo) como en los keynesianos del *establishment*. Unos y otros por distintas razones se niegan a admitir que la tendencia al desequilibrio es inherente a la economía capitalista de mercado.

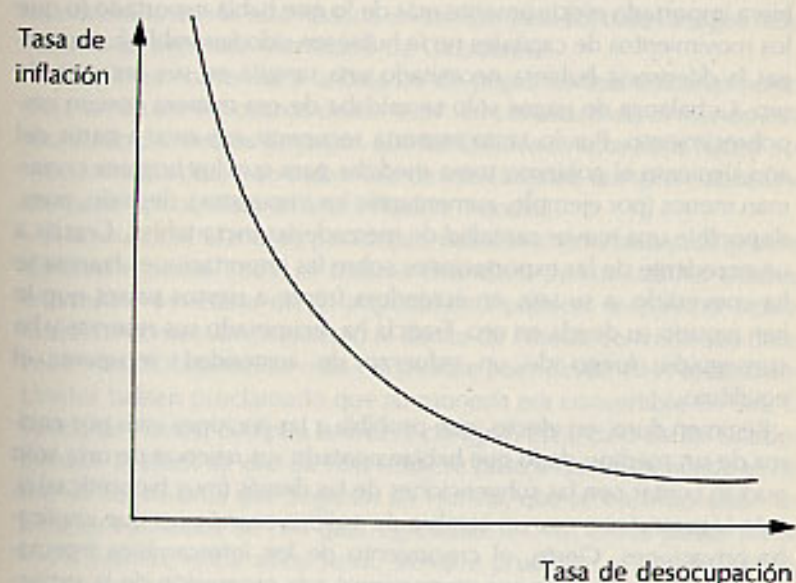
Todos olvidan los desarrollos de Keynes a propósito de la incertidumbre fundamental de los mercados que no se equilibran y su tesis respecto al papel que como anticipadores desempeñan los hombres de negocios. La realidad es que los hombres creen que va a suceder. La pseudociencia económica "keynesiana" ha renovado muy poco la política económica, incitando a los poderes públicos a obrar directamente en la demanda global; pero en lo esencial ha vuelto a la teoría de la mano invisible de Adam Smith: la economía continúa siendo interpretada como una mecánica racional, en cuyo seno cada agente está perfectamente informado y dotado de una aptitud permanente para calcular la maximización de sus satisfacciones. Basta hojear los manuales escritos aún hoy para estudiantes: están colmados de teorías microeconómicas sin relación con las nuevas realidades.

Entre estas últimas se destaca la importancia decisiva —a partir de ahora— de los bancos y organismos financieros. Los keynesianos neoclásicos sólo se interesan en la producción industrial o en la desocupación sin comprender que en el capitalismo financiero evolucionado en la actualidad un conjunto complejo de deudas superpuestas constituye la condición permanente de las actividades de producción y consumo; lo esencial de los intercambios se realiza a crédito. Ahora bien, según el "neo-keynesiano" Minsky, se ha pasado en el lapso de veinte años de un sistema financiero robusto a un sistema financiero frágil. Si los bancos se encontraban en dificultades, podrían arrastrar con ellos las formas "concretas" de la economía (producción, empleo, ...) como en 1929. Más aún que en 1929, la economía capitalista está edificada hoy sobre una montaña de deudas, lo que explica la irresistible presión inflacionista que se ejerce en todo el mundo.

Pero los keynesianos del *establishment*, siempre persuadidos de que los fenómenos monetarios son secundarios, continúan sin discernir el fenómeno inflacionario. Keynes había explicado la inflación por el aumento de los salarios; en la actualidad la determinación de estos últimos escapa en gran medida al sistema económico (los factores políticos y sociales cuentan mucho más). La conclusión de un "verdadero" keynesiano sería, pues, preconizar una política de ingresos en lugar de continuar aconsejando medidas monetarias y presupuestarias inadecuadas, como lo siguen haciendo los keynesianos neoclásicos. En resumen: parece, en efecto, que quienes han tomado intelectualmente

la responsabilidad de la gestión del capitalismo después de la guerra están ahora superados por la crisis que se desarrolla a partir de 1974. Conviene por lo tanto examinar el nuevo modo con que funciona el capitalismo. Es decir, practicar de hecho un nuevo censo en la serie de desequilibrios.

El Occidente capitalista se halla inmerso en una situación nunca vista: una inflación persistente se superpone a una desocupación endémica, lo que está en abierta contradicción con todo lo que se creía saber respecto al funcionamiento de la economía liberal. Ya en 1958 el profesor A. W. Phillips, de la London School of Economics, procuró dar un segundo soplo de vida a la teoría de la inflación. Para él existe una relación inversa entre esta última y la desocupación. Cuando aumenta la desocupación disminuye la inflación y, al contrario, en una situación de pleno empleo la inflación se encuentra en el máximo de una curva que podría figurársela así:



Conclusión: no se vacile en agravar la desocupación si se quiere verdaderamente luchar contra la inflación.

Pero esta relación, tal vez más o menos valedera para Inglaterra desde 1861 hasta 1957 (tema del estudio de Phillips), resulta "escandalosa

tanto para el economista clásico como para el discípulo de Keynes" (Philippe Simonnot). Además no explica de ninguna manera las características de la recesión occidental después de la década del 60, que constituye justamente una *mezcla* de estancamiento económico (y por lo tanto de desocupación) y de alza de precios. La "estagflación" contradice por completo la curva de Phillips y hasta parece escapar a todas las otras interpretaciones. ¿Qué ocurre?

PRIMER DESEQUILIBRIO

El sistema monetario internacional se hunde.

Hubo un tiempo en que el capitalismo, dominado por Inglaterra, se imponía a sí mismo reglas estrictas en la gestión del sistema monetario internacional: era el régimen del patrón oro (que desapareció en dos etapas: abril de 1933, con el abandono del patrón oro por los Estados Unidos, y julio de 1944, con la conferencia de Bretton Woods).

Los principios eran rudimentarios pero de una gran eficacia: todo país que tenía con el exterior un déficit de sus pagos debía ajustar sus cuentas en oro. Supongamos que en un determinado año Francia hubiera importado efectivamente más de lo que había exportado (o que los movimientos de capitales no le hubiesen sido favorables): para pagar la diferencia hubiera necesitado una sangría en sus reservas de oro. La balanza de pagos sólo se saldaba de esa manera con un empobrecimiento. Por lo tanto importa recuperar ese oro: a partir del año siguiente el gobierno toma medidas para que los hogares consuman menos (por ejemplo, aumentando los impuestos), dejando, pues, disponible una mayor cantidad de mercaderías exportables. Gracias a un excedente de las exportaciones sobre las importaciones Francia se ha convertido, a su vez, en acreedora frente a ciertos países que le han pagado su deuda en oro. Francia ha recuperado sus reservas y ha conseguido, luego de un esfuerzo de austeridad, recuperar el equilibrio.

Régimen duro, en efecto, que prohibía a las naciones vivir por encima de sus medios: dado que habían agotado sus reservas de oro, sólo podían contar con las subvenciones de las demás (muy hipotéticas) o, más seguramente, con un cambio de política económica que implicaba privaciones. Ciertamente, el crecimiento de los intercambios internacionales no podía sino ser proporcional a la progresión de la extracción de oro en el mundo, pero la regla del equilibrio entre los países aseguraría una necesaria estabilidad a los que quisieran invertir: los anticipos futuros descansaban sobre bases sólidas.

Hacia el fin de la guerra los vencedores —es decir, los Estados Unidos— preparan el nuevo orden monetario mundial, que se basará en un nuevo patrón: el dólar (convertible, en principio, en oro a tasa fija).

A partir de ese momento todo país con un déficit de pagos deberá reglarlo prácticamente en dólares. Perfecto, podría pensarse: todo comienza como antes, sólo que en lugar de colocar exclusivamente oro en sus reservas, los bancos centrales acumulaban dólares en previsión de eventuales déficits. Sí... pero los Estados Unidos recibieron en 1944 la tremenda responsabilidad de ser los únicos creadores del patrón monetario internacional, los únicos en poder pagar sus déficits con su propia moneda, la misma que basta con imprimirla sin la menor molestia. ¿Resistirían los Estados Unidos la tentación, y en caso de déficit se obligarían a recuperar los dólares perdidos exportando más en lugar de crearlos artificialmente? Desgraciadamente la guerra de Corea y luego la de Indochina, que significaron enormes gastos en el extranjero, condujeron a los Estados Unidos a imponer al mundo una ininterrumpida emisión de dólares que nadie podía rehusar por ser el instrumento de reserva internacional. Precipitaron de esa manera un movimiento que era temible desde su origen y que Jacques Rueff (el mismo que denunciaba el subsidio a los desocupados en la década del 30) no cesaba de describir. Los Estados Unidos fabricaron cuantos dólares necesitaron para "pagar" todo lo que adquirirían fuera, viviendo así por encima de sus medios, que sin embargo eran muchos. Pero no es necesario narrar esta historia en tiempo pasado: todavía sigue resumiendo el presente monetario de Occidente.

La balanza comercial y la balanza de pagos norteamericanas nunca dejaron de ser deficitarias desde 1957. En consecuencia el mundo está inundado de medios de pagos que los Estados Unidos nada hacen por "recuperar": adquieren toda clase de mercaderías, compran fábricas y, en cambio, contribuyen a la inflación mundial.

Esta situación, al menos paradójica, había impresionado ya al general de Gaulle desde 1965: el laxismo financiero de los Estados Unidos, expresión monetaria de su imperialismo político, le pareció intolerable. En consecuencia ordenó al Banco de Francia convertir sus dólares en oro. Oficialmente esto era posible pues desde 1944 los Estados Unidos habían proclamado que su moneda era convertible en oro. El Banco de Francia cumplió la orden, con gran escándalo de los Estados Unidos. El stock de oro de Fort Knox se puso a fundir siguiendo el ritmo de los dólares que llegaban de Francia, que se transformaban en aviones colmados de oro que regresaban a Orly. Otros países imitaron a Francia, entre ellos Suiza, siempre prudente, y Argelia. Difícilmente puede darse una idea del furor que causó esa actitud en la opinión pública norteamericana. El general de Gaulle se convirtió en el enemigo público número uno; los comerciantes arrojaban al arroyo, y con gran solemnidad, cantidades de productos franceses para afirmar su desprecio y su asco hacia Francia, ese socio desleal.

Al poner al desnudo la estrategia monetaria de los Estados Unidos, Francia destruía un sistema concebido para única ventaja de ellos. Al

volver a establecer el oro como instrumento de pagos internacionales arrastraba consigo una desconfianza hacia el dólar, cuyo valor expresado en otras monedas comenzó efectivamente a bajar.

La magistral lección del general de Gaulle fue interrumpida en mayo de 1968: la huelga general desencadenó una enorme caída en la producción que debió compensarse con importaciones, mientras quedaban paralizadas las exportaciones. A principios de 1969 Francia no tenía más dólares para convertir. En consecuencia la actitud de los presidentes Pompidou y Giscard d'Estaing fue más comprensiva respecto al patrón dólar. Pero eso no constituyó un obstáculo: se había dado ya la voz de alerta. En 1971 el presidente Nixon aprobó oficialmente que el dólar no era convertible ya en oro. A partir de ese momento no existe patrón alguno y si el dólar se impone como moneda única de reserva, su valor, expresado en otras monedas, continúa en baja, ya que los dólares se multiplican más de lo que crece la producción norteamericana.

Se comprende así que la masa cuyo origen está en el déficit de los pagos norteamericanos, dólares ganados —por ejemplo— por los exportadores europeos o los productores de petróleo, se coloque en los bancos que los representan en los mercados financieros (ahora se llaman “eurodólares” o “petrodólares”). Mejor aún: sabedores estos bancos que siempre hallarán dólares, ya que circulan en grandes cantidades, pueden sin riesgo ofrecer amplios créditos que exceden en gran medida los billetes o las cuentas crediticias que tienen realmente. Por lo tanto se convierten, de hecho, en creadores de nuevos dólares. Hay duplicación de dólares en el mundo, y la masa de los eurodólares alcanzó a la suma fantástica de 800 mil millones en 1979. En vano los gobiernos “reglamentan” el crédito: las empresas que buscan dinero siempre pueden pedirlo prestado al mercado del eurodólar, que escapa a todo control. Una sencilla llamada telefónica a un banco de Londres, por ejemplo, y se tiene un millón de dólares a disposición de una sociedad francesa que tropezaría con rechazos para financiar importaciones por parte del sistema bancario nacional “reglamentado”.

La inflación importada de los Estados Unidos obliga a los países víctimas a tomar medidas para combatirla: al no poder caer sobre los responsables de la multiplicación de los eurodólares, golpean al conjunto de las familias y las empresas (restricciones al crédito, alza en las tasas de interés, aumento de impuestos, etc.). Resultado: desalientan la inversión, comprendidos los sectores que podrían vender más, y agravan por lo tanto la desocupación. Una política, en principio sana, de restricciones y de tasas elevadas, conducida para combatir las tensiones inflacionistas provenientes del exterior, se convierte en causa de los desequilibrios económicos internos más graves: subempleo de los factores de producción y particularmente la desocupación de hombres.

SEGUNDO DESEQUILIBRIO

Los flujos monetarios internos están sin control.

Si se admite que existe una relación entre la expansión monetaria y la tasa de inflación, algo que nadie duda en verdad (sólo los “monetaristas” afirman que la inflación es un fenómeno puramente monetario, mientras los otros economistas piensan que no es sino en parte consecuencia de un exceso de creación monetaria), Serge-Christophe Kolm tendría razón al denunciar la responsabilidad del sistema bancario capitalista en la crisis actual.

El economista muestra que en la espiral de las alzas de precios, de salarios y de costos nadie parecía verdaderamente perder... salvo los que tienen activos extendidos en moneda y a interés nulo o bajo (billetes, cuentas corrientes bancarias o cheques postales, depósitos a término cuyo valor real baja cuando los precios suben y cuyo rendimiento, cuando existe, es inferior al alza de precios). En resumen: todos los que tienen billetes y cuentas —la casi totalidad de las familias— serían los perdedores en realidad.

¿Quién gana entonces? S.-C. Kolm hace notar que el dinero dejado en una cuenta corriente, sobre el cual el banco no paga ningún interés, es vuelto a prestar en el mercado monetario a una tasa superior al 15%. Después de remunerar los gastos (personal, locales, etc.) le queda un beneficio apreciable, obtenido no con fondos propios sino con los que le han confiado. Para no hablar de los créditos que consiente, cuyas tasas de interés varían con la tasa de inflación sobre la base doble de esta última (18% de tasa promedio de interés si la inflación es, por ejemplo, del 9%). A Serge-Christophe Kolm le resulta claro que son los bancos los que sacan provecho de la inflación. Pero ¿son siempre responsables de la misma?

Sin excepción se puede establecer una correlación para todas las inflaciones: la que existe entre el nivel de los precios y la cantidad de moneda circulante (para un volumen de transacciones y modos de pagos determinados). Ahora bien, en el capitalismo moderno el acrecentamiento de esta masa monetaria tiene su origen esencialmente en los nuevos créditos acordados por los bancos a las empresas. Tal comportamiento de los bancos, autorizada por los gobiernos, es el responsable directo, por lo tanto, del alza de los precios. Conclusión: si se quiere detener la inflación hay que reformar el sistema bancario, que es en todas partes —particularmente en los Estados Unidos y en Francia— demasiado laxo. De paso se notará que en el caso de Francia están nacionalizados cuatro grandes establecimientos de crédito y sin embargo se lanzan, como los demás, a la carrera de las ganancias, representando el papel de la competencia con el riesgo de afectar el interés general.

Agreguemos que la cantidad de moneda creada por el sistema bancario no es, quizá, sino un elemento financiero entre otros: se ha verificado que cada vez que el ahorro líquido (es decir las cuentas de ahorro a corto plazo) se transforma brutalmente en moneda circulante (es decir en billetes de banco en depósitos a la vista), la inflación se desarrolla rápidamente. Los especialistas se inclinan en la actualidad sobre estas misteriosas aceleraciones de la velocidad en la transformación de la moneda en renta, que desconciertan a los responsables de la política económica y que a menudo arruinan sus planes. La inflación resiste a todas las terapéuticas.

TERCER DESEQUILIBRIO

Las tecnologías ya no responden a las nuevas necesidades.

El mundo capitalista padece una inadecuación cualitativa entre la oferta y la demanda que no tiene precedentes. En el marco supremamente sofisticado de la sociedad posindustrial cualquier demanda de un nuevo "artículo" puede satisfacerse de inmediato. Así, por ejemplo, el mercado de las minicalculadoras de bolsillo baratas que la tecnología japonesa ha conseguido crear en una escala mundial. ¿Pero qué hacer con las nuevas demandas no materializables por bienes que se pueden ofrecer en los mercados? He aquí que los hombres piden aire puro, silencio, espacios verdes... En resumen: "cualidades de vida" que sólo pueden obtenerse mediante inmensas inversiones colectivas y que el capitalismo actual no está preparado para emprender.

Además la lucha necesaria contra la contaminación crea perversamente una aceleración de la inflación. El empresario que fabrica aparatos purificadores para las chimeneas de las fábricas contribuye por cierto a que el marco vital no se deteriore más; pero esta actividad de tratamiento de detritos, que nada aporta a los mercados en objetos que pueden consumir las familias, está magníficamente remunerada. Esos aparatos se pagan y las ganancias atesoradas por el empresario, sus empleados y sus proveedores alimentan los circuitos económicos en moneda nueva, aunque no haya nuevas mercaderías. Más demandas para una oferta idéntica constituye típicamente una situación inflacionista. El "valor destruido", como dicen los economistas (lucha contra la contaminación), crece sin cesar y no produce satisfacciones. Nuevo desequilibrio que una tecnología sofocada no puede resolver.

Uno espera la nueva tecnología que, mejorando el cuadro vital, creará por sus innovaciones nuevos factores de producción, nuevos mercados y la resurrección de un capitalismo creador y aventurado. Pero los actuales dirigentes del capitalismo mundial no son los directores audaces de empresas de antaño: han tomado la apariencia de

estados mayores anónimos de firmas multinacionales que reparten los riesgos y manejan prudentemente los nuevos imperios.

Tal vez esté aquí la clave de la crisis capitalista: en la transmutación radical de su organización desde hace veinticinco años, que ha transferido los poderes económicos a nuevas manos. Por lo tanto se impone evocar las metamorfosis recientes del capitalismo.

LAS METAMORFOSIS DEL CAPITALISMO

La terrible ascensión de las multinacionales

La terrible ascensión de las multinacionales... El mundo capitalista padece una inadecuación cualitativa entre la oferta y la demanda que no tiene precedentes. En el marco supremamente sofisticado de la sociedad posindustrial cualquier demanda de un nuevo "artículo" puede satisfacerse de inmediato. Así, por ejemplo, el mercado de las minicalculadoras de bolsillo baratas que la tecnología japonesa ha conseguido crear en una escala mundial. ¿Pero qué hacer con las nuevas demandas no materializables por bienes que se pueden ofrecer en los mercados? He aquí que los hombres piden aire puro, silencio, espacios verdes... En resumen: "cualidades de vida" que sólo pueden obtenerse mediante inmensas inversiones colectivas y que el capitalismo actual no está preparado para emprender. Además la lucha necesaria contra la contaminación crea perversamente una aceleración de la inflación. El empresario que fabrica aparatos purificadores para las chimeneas de las fábricas contribuye por cierto a que el marco vital no se deteriore más; pero esta actividad de tratamiento de detritos, que nada aporta a los mercados en objetos que pueden consumir las familias, está magníficamente remunerada. Esos aparatos se pagan y las ganancias atesoradas por el empresario, sus empleados y sus proveedores alimentan los circuitos económicos en moneda nueva, aunque no haya nuevas mercaderías. Más demandas para una oferta idéntica constituye típicamente una situación inflacionista. El "valor destruido", como dicen los economistas (lucha contra la contaminación), crece sin cesar y no produce satisfacciones. Nuevo desequilibrio que una tecnología sofocada no puede resolver. Uno espera la nueva tecnología que, mejorando el cuadro vital, creará por sus innovaciones nuevos factores de producción, nuevos mercados y la resurrección de un capitalismo creador y aventurado. Pero los actuales dirigentes del capitalismo mundial no son los directores audaces de empresas de antaño: han tomado la apariencia de

LAS FIRMAS MULTINACIONALES
TIENEN UN MODO DE DESARROLLO ORIGINAL

LAS METAMORFOSIS DEL CAPITALISMO

La resistible ascensión de las multinacionales

Vamos a alejarnos de la empresa según Adam Smith y los fundadores del capitalismo: la que hacía frente a la competencia, tributaria de las opciones del consumidor y sólo vivía para y por el mercado, que sufría y aprovechaba los riesgos de este último. Pues ahora aparecen empresas gigantes, con actividades de producción en muchos países, que trascienden las fronteras de los Estados-Naciones y los reglamentos dictados por éstos. Tales empresas dispersan los riesgos, planifican sus decisiones y eliminan al máximo la incertidumbre y las contingencias. Adquieren una doble independencia: frente a las voluntades de los Estados y frente a los mercados de los cuales falsean las reglas clásicas.

¿Se trata todavía del capitalismo? Lo menos que se puede decir es que las firmas multinacionales tienen un modo de desarrollo original, que produce importantes consecuencias financieras y que modifica la naturaleza misma del comercio internacional.

LAS FIRMAS MULTINACIONALES TIENEN UN MODO DE DESARROLLO ORIGINAL

Históricamente las primeras firmas multinacionales, en el sentido del término, han sido empresas europeas que se hallaban muy estrecha-

mente en sus países de origen (Suiza, Países Bajos, Suecia...), no podían exportar en razón de las barreras aduaneras y otras causas contingentes y padecían rigores en todas partes del mundo antes de la Segunda Guerra Mundial. Por lo tanto quedaba una sola solución: instalar nuevas unidades de producción fuera de las fronteras. Es lo que hicieron, por ejemplo, NESTLÉ, UNILEVER o PHILIPS. Una vez instaladas, las filiales reproducían el modelo de su "madre", adquiriendo una gran independencia, ya que la "separación por tabiques" de los países prohibía los intercambios de mercaderías, tecnología o capitales. Más que de una compañía multinacional, debería hablarse de una familia de firmas derivadas de un mismo modelo, en la cual cada una representa individualmente su papel en el mercado.

En la misma época las sociedades gigantes norteamericanas se desarrollaban en la escala de un continente. El territorio de los Estados Unidos y sus 150 millones de consumidores ofrecían extraordinarias posibilidades de crecimiento y racionalización de la producción: no había fronteras que atravesar y casi no había diferencias de gustos en los consumidores desde la costa del Atlántico hasta la del Pacífico.

Pero unos años después de la guerra el mercado norteamericano comenzó a estar saturado: la tasa de crecimiento de las grandes compañías disminuía. Había que encontrar un segundo aliento. Desde 1952 el gobierno de los Estados Unidos estimuló las inversiones en el extranjero, instituyendo con esa intención un régimen fiscal de favor: los beneficios ganados fuera de los Estados Unidos serían gravados menos que las ganancias obtenidas en el país. Algunas empresas norteamericanas se sintieron tentadas mucho más a desarrollarse en el exterior, amenazadas por las leyes "antitrusts" y querían en algunos casos asegurarse el control de materias primas lejanas.

Las firmas norteamericanas se interesaron primero por Europa: iba a crearse el Mercado Común de los Seis, con su amenazante tarifa exterior común. Por tanto, lo importante era instalarse en el interior. Fue el "desafío norteamericano", bien analizado en su momento por un célebre libro de Jean-Jacques Servan-Schreiber: irrupción de empresas de origen norteamericano, que construirían todas las piezas de nuevas fábricas o recomprarían al menos el 51% del capital de empresas europeas existentes para reorganizarlas de arriba abajo y lanzarlas al asalto del nuevo mercado de 180 millones de habitantes en vía de formación. Pero la recíproca no dejó de verificarse al fin de algunos años, en un nuevo clima mundial de competencia acrecentada. Michel Albert, comisario francés del plan, formuló un teorema famoso, que figuraba en el VII Plan, de veinticuatro palabras:

El empleo está ligado al crecimiento.

El crecimiento está ligado al equilibrio exterior.

El equilibrio exterior está ligado a la adaptación de nuestra industria.

Las grandes empresas francesas, como las alemanas y las japonesas, se lanzaron a su vez a la conquista de los mercados exteriores, implantándose en ellos directamente. Así, por ejemplo, el grupo Saint-Gobain-Pont-à-Mousson se convirtió en una gran multinacional: 160.000 personas empleadas en diecisiete países, que fabrican tanto vidrio como hierro colado, materiales de construcción, aislantes térmicos, etc. Sólo el 4% de los beneficios del grupo proviene de sus actividades en Francia, contra el 17% de las filiales alemanas y el 20% de las filiales norteamericanas (cifras de 1977).

Para las multinacionales el mercado es mundial y la estrategia del "redespliegue industrial" tiene por marco el planeta entero (Coca-Cola o Fiat no vacilan en implantarse en países comunistas). El capitalismo, lejos de encogerse, parece por el contrario ampliar su empresa. La nueva realidad de las multinacionales trastorna los mercados inamovibles de las naciones tradicionales: su producción aumenta desde hace diez años a un ritmo sensiblemente más rápido que el del crecimiento de los productos nacionales brutos, y el desajuste es mucho más neto en el terreno de las inversiones. Observemos que las multinacionales de origen europeo financian por sí mismas una gran parte de sus inversiones en el exterior, mientras que las multinacionales de origen norteamericano recurren sistemáticamente a métodos que trasladan la carga de la financiación al país que las acoge.

EL DESARROLLO DE LAS MULTINACIONALES TIENE IMPORTANTES CONSECUENCIAS FINANCIERAS

En término medio las sociedades "madres" norteamericanas no financian más que el 10% de las inversiones de "desamarre" de sus filiales en el extranjero. Estas últimas toman en préstamo, por lo tanto y en su lugar, el 90% faltante apelando directamente al mercado financiero local o pidiendo créditos a los bancos. Por último es el ahorro de los países que las acogen el que financia el desarrollo de las multinacionales. A esto hay que agregar la notable habilidad de estas grandes compañías para utilizar las ayudas, las primas, las desgravaciones fiscales y otras bonificaciones de interés ofrecidas por numerosos países para estimular las implantaciones industriales en algunas regiones (Nordeste de Brasil, mediodía italiano, etc.).

Si ocurre que las multinacionales de origen norteamericano toman sólo una participación en una sociedad existente, es necesariamente mayoritaria y apunta a la obtención de una marca que facilitará la penetración en algunos mercados. De este modo "Gillette" tomó la mayoría de los encendedores "Dupont" para utilizar un nombre presti-

gioso en su estrategia de desarrollo de los encendedores descartables en más de cien países.

Después de haber encontrado lo esencial de su financiación en el lugar, las filiales de las multinacionales norteamericanas tienen tendencia amplia a autofinanciarse (cerca de un 80%, mientras que la tasa de autofinanciamiento media de las empresas europeas varía del 60 al 70%), lo que las hace financieramente independientes de la sociedad matriz. Esta última, sin embargo, las "retiene" por la tecnología y por la estructura de la administración, muy jerarquizada según un modelo piramidal: está pues en condiciones de organizar el repatriamiento de los beneficios. Las multinacionales norteamericanas se han convertido en expertas en este terreno, pero las europeas, como Volkswagen, o las japonesas no parecen tener que envidiarles nada. Ahora bien, es ahí donde reside el mayor problema planteado por las multinacionales: las enormes transferencias de fondos de los cuales provienen obedecen a reglas que ya no tienen ninguna relación con el funcionamiento clásico del comercio internacional como lo había descrito Ricardo.

Aun cuando autoricen las repatriaciones de beneficios hacia las sociedades madres, los países huéspedes de las filiales buscan gravarlos, lo que parece normal. Ocurre también que limiten en gran forma o prohíban del todo estas transferencias, porque desean que el dinero ganado en su país se reinvierta en la economía nacional. Tales reglamentaciones existen en muchos países en vía de desarrollo.

En los dos casos las multinacionales pueden utilizar numerosos medios para esquivar la ley (pero siempre con toda "legalidad") que no dejan de tener consecuencias. Un medio muy practicado hace intervenir el pago por las filiales de sumas ligadas a la provisión de tecnología y de "saber hacer" (know-how) por la sociedad matriz. Basta con hinchar estas sumas con un monto equivalente a las que quiere repatriar y el país huésped sólo puede verificar esta partida de fondos. Cuando, por ejemplo, Volkswagen-Brasil expide oficialmente 100 millones de dólares de beneficios a la casa matriz de Wolfsburg, al mismo tiempo dirige otros 100 millones a título "de fondos de asistencia técnica" que constituyen, en efecto, el doble de los beneficios realmente repatriados.

Otro medio: la manipulación de las exportaciones. Una filial que opera en un país con fuertes restricciones para las transferencias de fondos se especializa en las piezas separadas y no en los productos terminados. Expide esas piezas con un débil margen de beneficio a otra filial que se ha instalado en un país sin restricciones. Esta última no es más que una fábrica de montaje, a partir de la cual serán vendidos y exportados los productos terminados, realizando un beneficio máximo que podrá ser repatriado integralmente a la sociedad matriz. Es lo que confiesa hacer siempre International Paper Co., precisando

que su procedimiento es "correcto, sencillo y perfectamente legal" (*Business Week*, setiembre de 1976).

Variante: la casa matriz vende a su filial piezas separadas que le factura muy por encima de su precio real. La diferencia es un beneficio disimulado que sale muy legalmente del país que la ha acogido. De este modo las compañías multinacionales se encuentran en condiciones de convertirse en los agentes dominantes de la división internacional del trabajo, pero según sus propias reglas y sus únicos intereses. Una parte creciente del comercio internacional está constituida por la yuxtaposición de los intercambios internos con los sistemas cerrados que representa cada una de las multinacionales. Los volúmenes transferidos y los precios, como acaba de comprenderse, no están determinados por los mecanismos clásicos de mercado sino por los cálculos de optimización efectuados en el seno de esos conjuntos autónomos, que se acercan mucho más a los métodos de los planificadores soviéticos que a las actitudes de las empresas tradicionales que afrontan los mercados de competencia.

Según ciertas previsiones, antes de finalizar este siglo doscientas o trescientas firmas multinacionales gigantes asegurarán más de los dos tercios de la producción del mundo no comunista. Habrán barrido las responsabilidades de los Estados en la gestión de la economía mundial y habrán creado un capitalismo radicalmente nuevo. Pero un capitalismo sin "mercado", ¿seguirá siendo todavía capitalismo?



en:

SYNERGIE STORY





Cuarto Principio:

El capitalista no tiene más que un móvil: la búsqueda de la ganancia.



¿Un capitalismo sin mercado?

Adam Smith y los fundadores del capitalismo imaginaban un "mercado" como el lugar ideal donde un gran número de productores era capaz de proponer productos idénticos. La competencia a la que se libraban los obligaba a practicar el precio mínimo por debajo del cual sufrirían pérdidas. Sin influencia en sus precios, no podían esperar realizar ganancias más que maximizando la producción, que disminuye los costos.

En estos mercados el consumidor hace la ley: compra siempre la mejor calidad al precio más bajo posible. Se realiza así lo mejor para la sociedad: el régimen de la competencia perfecta. Este modelo, teorizado por Alfred Marshall y K. Wicksell, "funciona" hasta 1919.

Ciertamente los dos autores habían señalado casos de "monopolio": grandes empresas solas en un mercado o dominando un mercado y que se aprovechan de ello para imponer sus precios; pero, para Marshall y Wicksell, la "competencia perfecta" era la regla del capitalismo, y los mercados de competencia imperfecta eran la excepción.

Pues bien, he aquí que después de 1919 se verifica que se multiplican los mercados en los que reinan firmas de gran importancia que pueden manipular los precios sin siquiera diferenciar sus productos: los oligopolios. Los primeros oligopolios aparecieron en el acero. Aún hoy están presentes en la petroquímica, el automóvil, los neumáticos, los detergentes, etc.

A la benefactora competencia de tipo clásico —de la cual se aprovechaban finalmente todos los actores económicos— suceden nuevas competencias destructoras: guerras industriales para eliminar el adversario o luchas para las tomas de control llevadas al terreno financiero. Estas maniobras —indica el gran economista Schumpeter— son fuentes de despilfarro social: por ejemplo, los precios son inflados por el costo de las campañas publicitarias incesantes que financian los consumidores. El mercado del jabón en polvo para lavar está dominado, en Europa occidental, por dos o tres grupos multinacionales que ponen de consuno los mismos precios (muy superiores a los costos reales, lo que les garantiza elevadas ganancias) y no luchan —o no parecen luchar— más que por vastas campañas publicitarias sumamente onerosas. Es el costo de esas campañas justamente lo que, además del crecimiento del mercado, les asegura el dominio de este último; ninguna empresa nueva, que estuviera eventualmente lista a contentarse con

márgenes beneficiarios reducidos, sería capaz de financiar de entrada las campañas publicitarias gigantes sin las cuales no es posible estar presente en el mercado del jabón en polvo: es el "ticket de entrada" fijado en un nivel bastante alto por los oligopolios para estar seguros de permanecer entre ellos.

Grandes empresas modernas no son "dominantes": no buscan organizar un mercado para su propio provecho. Por el contrario, entienden estar presentes en todos los mercados posibles, ya que las probabilidades de ganancia son elevadas. Se trata de los "conglomerados", conjuntos multiformes administrados por un centro de división única pero que recubre las actividades más diversas, generalmente a través de varios países (lo que las hace entonces multinacionales igual). La International Telephone and Telegraph (ITT) es el tipo de este conglomerado. Especializado inicialmente en el material telefónico, fabrica y vende en los Estados Unidos o en cualquier país tanto casas prefabricadas como pastas industriales o cosméticos, alquila autos y controla bancos... El extraordinario crecimiento de los conglomerados ha permitido aclarar el carácter peligroso de sus métodos en relación con las reglas tradicionales de la competencia:

1° entran en un nuevo mercado de preferencia absorbiendo las sociedades que realizan en él las mejores ganancias;

2° no financian su absorción más que por un artificio bursátil que sólo es posible en un período de expansión rápida. De ahí el peligro de derrumbe del sistema desde el momento que hay disminución. Intentemos precisar este aspecto, que ilustra la esencia de un determinado capitalismo.

Aun antes de internacionalizar sus actividades numerosos conglomerados habían comprendido en los años 60 que el dinamismo del mercado financiero norteamericano debía permitirles alcanzar dimensiones gigantescas. Bastaba utilizar con audacia un extraordinario instrumento de creación de ganancias sin producción material suplementaria: la absorción de otras compañías por oferta pública de compra (OPC).

Supongamos que un conglomerado representa 1 millón de acciones en circulación, cotizadas cada una a 30 dólares en la bolsa de Wall Street y que reportan cada una un dividendo de 1 dólar (el conglomerado comparte, por lo tanto, 1 millón de dólares entre sus accionistas). Nuestra gran compañía quisiera absorber una sociedad que, por su parte, representa 1 millón de acciones que dan igualmente 1 dólar anual, pero no tienen más que un valor de 10 dólares en Wall Street.

Para realizar la absorción, nada más sencillo: el conglomerado ofrece públicamente (mediante anuncios en los diarios) a los accionistas de la sociedad codiciada comprarles sus acciones sobre la base de 15 dólares en lugar de 10. Si los "codiciados" están de acuerdo —y por

qué no habrían de estarlo si se les ofrece el 50% más que el valor bursátil— el conglomerado les propondrá, en pago, sus propias acciones. Bastará con imprimir 500.000 suplementarias que, cotizadas a 30 dólares (es necesario que continúen siendo valuadas a esta tarifa) hacen: 500.000 multiplicado por 30, igual 15 millones de dólares.

El servicio de las relaciones públicas del conglomerado no dejará de redactar, mientras dura la operación, comunicados de prensa demostrando la vitalidad del absorbedor, el genio de su presidente (no olvidará precisar que está en excelente estado de salud y se exhibirán fotos del mismo jugando feliz y contento al golf) y felicitándose de la confianza de la bolsa. Sin duda esta última, no contenta con tomar a 30 dólares las acciones del conglomerado, terminará por hacerlas subir más para dar cuenta de los prodigios realizados por el equipo del presidente...

En resumen: respaldado por sus servicios de comunicaciones con el exterior ha logrado persuadir a los accionistas "absorbidos" y su entorno que la operación tendría un final favorable, condición necesaria para que efectivamente se desarrolle de esa manera. Todo el mundo acepta por lo tanto la OPC, y he aquí a nuestro presidente a la cabeza de un grupo que ahora representa:

—el millón de acciones iniciales a 30 dólares;

—las 500.000 acciones nuevas que han sustituido a las acciones de la sociedad absorbida (estas últimas están arruinadas) y que valen, tal es la apuesta del negocio, 30 dólares igual.

O sea en total: 30 millones más 15 millones igual 45 millones de dólares; es decir, más que la suma del conglomerado en el punto de partida (30 millones) y de la sociedad absorbida (10 millones) que igualaba sólo 40 millones.

Notemos que ya que nada ha cambiado todavía en la producción y la gestión de las dos sociedades, siempre hay una masa de 1 millón + 1 millón = 2 millones de dólares para compartir entre los accionistas. Ahora bien, no hay más que 1.500.000 acciones después del intercambio, en lugar de 2 millones. Dos millones de dólares divididos por 1.500.000 da 1,33 dólar de dividendo por acción en lugar de 1 dólar.

Por lo tanto todo el mundo ha ganado, además del feliz absorbedor que preside a un grupo más poderoso: los accionistas de la sociedad absorbida obtuvieron 15 dólares por sus acciones que valían 10, y los accionistas del conglomerado han visto el rendimiento de sus acciones pasar de 1 a 1,33 dólar... Misteriosa alquimia de las finanzas: parece haberse creado dinero, mientras que nada ha cambiado en la realidad del proceso de producción económica. Puede decirse que 1 + 1 = más de 2. Es el principio de sinergia que descansa en la confianza de los que intervienen en la bolsa, es decir, en definitiva, los ahorristas. Mientras estos últimos creyeron que el crecimiento de las grandes compañías iba a continuar, mientras el dinamismo de los

conglomerados y sus jefes les pareció una evidencia indiscutible, anticiparon sobre futuras ganancias y, a menudo, han tenido razón. De hecho los grandes conglomerados se apresuraron a reorganizar las sociedades absorbidas imponiéndoles reglas de gestión más rigurosas y obtuvieron rápidamente mejores resultados. Se sintieron impulsados por mercados mundiales, en expansión y por una euforia financiera que nada parecía alterar. ¡Desgraciadamente la crisis iba a llegar!

Resumimos: las muy grandes empresas modernas, generalmente multinacionales, se desarrollan más rápido que las otras; escapan a las reglas clásicas de la competencia como así también a las legislaciones de los Estados; desvían los flujos del comercio internacional y hacen cada vez más artificial el significado de las balanzas de pagos de las naciones. Por último alteran los circuitos de ahorro y contribuyen a acentuar la fragilidad del capitalismo mundial.

Todo esto es cierto... y sin embargo John Kenneth Galbraith, que figuró entre los primeros en denunciar la lógica ciega de las "tecnestructuras" de las empresas gigantes, dice que, según su parecer, estas últimas serían necesarias. Las técnicas han cambiado y las realidades económicas y sociales se han modificado profundamente desde la primera revolución industrial. Las multinacionales no hacen más que traducir la adaptación normal del capitalismo a nuevas realidades. Por lo tanto que se deje de denunciar piadosa e hipócritamente a las multinacionales —pide él—; reconozcamos que ellas tienen poder y demostremos que esta clase de poder —inevitable— es socialmente útil, "con la condición de que sea convenientemente contenido y guiado".

Poco sospechoso de complacencia a este respecto, Galbraith no toma la defensa de las multinacionales sólo por el gusto de la paradoja. Algunos de sus argumentos tienen peso y deben sin duda meditarse. 1° Técnicamente las multinacionales se han convertido en el único instrumento posible en el intercambio de las mercaderías. Antaño se intercambiaban principalmente grandes productos alimenticios y materias primas (lana, carbón) o productos semiterminados (acero). Algunos intermediarios —instalados a menudo en la City de Londres— se encargaban de las compras al productor y del transporte. Determinaban, con frecuencia en el último minuto, al comprador final en función del mercado: por ello se entendía, por supuesto, el que ofrecía más. Los productores y los utilizadores jamás entraban en contacto, y el comercio mundial ofrecía así una enorme sencillez que añoran todavía los economistas.

Pero todo ha cambiado en algunos decenios: las mercaderías producidas por la industria moderna son sobre todo productos elaborados fabricados en gran serie. Los productores de automóviles, por ejemplo, no pueden encarar la visión de variar cotidianamente el precio de sus autos según las tendencias del mercado. Su política de *marketing* supone dominar el precio final e implica a la vez una presencia

en los lugares de distribución para organizar los servicios después de la venta, vitales para la mayor parte de los productos modernos (vehículos, bienes de equipamiento, material eléctrico, etc.).

La empresa industrial moderna está, pues, obligada a controlar sus precios de venta y a estar efectivamente presente en todos los mercados donde quiere despachar sus productos.

2° Por "libres" que sean las empresas en el seno de los países capitalistas modernos, deben contar con las innumerables responsabilidades asumidas directamente por los gobiernos. Estos últimos son, en primer término, grandes clientes; además controlan las telecomunicaciones y numerosos servicios públicos indispensables a las grandes empresas que, por ejemplo, pueden renunciar a instalarse en un país por la sencilla razón de que sus aeropuertos están mal servidos. De una manera general la gran empresa contemporánea debe poder hacerse oír por los gobiernos, pues depende de la buena voluntad de éstos en una multitud de terrenos. Recíprocamente, los Estados tienen a menudo necesidad de asociar las grandes empresas a sus decisiones de política económica, bajo pena de perder toda eficacia.

Multinacionales o no, las empresas se relacionan con los gobiernos, y han comprendido que deben representar el papel de una presencia real en cada uno de los mercados donde desean implantarse.

3° Por último, en los sectores de alta tecnología (ordenadoras —calculadoras—, electrónica, química, etc.) la organización multinacional permite realizar economías en escalas. Las grandes compañías pueden, en efecto, amortiguar sus costos de desarrollo (gastos de investigación, por ejemplo) en varios mercados. En este caso Galbraith reúne argumentos que se presentan a menudo —especialmente por la O.C.D.E.: *el crecimiento de la producción 1960-1980*—, según los cuales las sociedades multinacionales contribuyen al crecimiento económico a la vez que efectúan inversiones de carácter innovador, donde las empresas nacionales no podrían o no querrían tomar la iniciativa, y aceleran la difusión, en el plano internacional, de técnicas modernas fundadas en las investigaciones más recientes.

En un mundo capitalista, en cuyo seno se comparte la producción, como dice Galbraith, "entre un pequeño número de empresas infinitamente grandes y un número infinitamente grande de pequeñas empresas", resulta imposible evitar que las primeras —que son casi todas multinacionales: General Motors, Exxon, General Electric, I.B.M., etc.— fijen sus precios, "persuadan" a los clientes, modifiquen los esquemas culturales de las sociedades e influyan en los gobiernos. Imposible, por lo tanto, creer a las multinacionales cuando niegan retener un "poder". Es necesario que cada una reconozca este poder y sepa que es inevitable, concluye Galbraith; y, una vez aceptado esto, es necesario mostrar que este poder, si es conocido y contenido, pueda ser socialmente útil. Ejemplo: si es cierto que algunas multinacionales

han podido recurrir a la corrupción para obtener mercados (Lockheed o Northrop) hay que agregar que la mayor parte tienen un comportamiento mucho más prudente —y honesto— que las empresas "ordinarias". Hay pecados que se perdonan menos a los gigantes, sobre todo extranjeros, y ellos lo saben bien. Volkswagen, en la América Latina, no tiene actividades de "grupo de presión" equivalentes a las que ejerce General Motors en Washington. Notemos que los grandes negociados recientes, en materia de corrupción, corresponden a fabricantes de armas, que utilizan los servicios de intermediarios locales remunerados con la comisión: error que sería tanto más fácil de reparar si se decidiera observar lúcidamente a las multinacionales y a integrar la corrupción en el cálculo económico en lugar de velar su rostro.

¿Quién ejerce el poder de las grandes empresas? Desde *El nuevo Estado industrial*, John K. Galbraith ha popularizado el concepto de tecnoestructura: el aparato colegiado de decisión que, al reunir un conjunto de competencias e informaciones que no podría integrar un solo hombre, se ha apoderado de todas las palancas de poder real, descartando a los propietarios legales (los accionistas de la firma).

Los patrones por su solo título no pueden, en el mejor de los casos, dar impulsos y formular opciones a partir de informaciones de las cuales no tienen el dominio. En el nuevo capitalismo los que retienen el capital han cesado de ejercer el poder. Galbraith cita al economista R. S. Lerner, quien estableció que desde 1963 el 85% de las doscientas más grandes empresas norteamericanas estaban por entero a merced de su "management", el cual podría elegirse indefinidamente, ya que ningún accionista o grupo de accionistas retendría el 10% del capital. En las firmas gigantes nadie poseería más del 1% del capital. Independiente de su distribución o partición, los accionistas no pueden ya ejercer el menor poder real en la empresa; la falta de información —y la incapacidad para dominar la masa de cifras e informaciones aunque tuvieran acceso a ellas— paraliza toda veleidad de control en la gestión de la firma.

Ni los economistas liberales clásicos ni los economistas marxistas han percibido plenamente todavía el fenómeno y aceptado las consecuencias. Tal vez por ello unos y otros tienen aún necesidad del capitalismo tradicional que ha desaparecido.

Los economistas clásicos no pueden privarse, para que su modelo funcione, de una pequeña empresa cuyo dirigente —si no se trata del principal accionista— es el delegado de los capitalistas para los cuales tiene una sola meta: lograr ganancias. La multinacional moderna no busca, según Galbraith, más que accesoriamente la ganancia, pues la tecnoestructura que le permite conservar la realidad del poder encara esencialmente el crecimiento y, por lo tanto, el refuerzo de su poder. La ganancia no es más que un medio entre otros para asegurar el poder.

Pero los marxistas también tienen necesidad del "capitalista" como

enemigo para abatir. No sería, por ende, cuestión de reemplazarlo por el conjunto impreciso de los profesionales de la gestión, simples asalariados que retienen, sin embargo, los verdaderos mandos del sistema. Aquí Galbraith exagera un poco: el análisis marxista ha sido a menudo capaz de adaptarse a las realidades del capitalismo metamorfoseado y de renovar, como se va a ver, su crítica.

CRITICAS DEL CAPITALISMO

La crítica marxista

CRITICAS DEL CAPITALISMO

La crítica marxista

La crítica marxista del capitalismo contemporáneo no puede partir más que de su propia definición del capital. Para un marxista el capital no es esencialmente un objeto, ni una suma de dinero, ni una relación social: es un valor que crece por sí mismo.

En la segunda parte del tomo I de *El Capital* ("La transformación del dinero en capital"), Marx imagina una sociedad —por supuesto totalmente ficticia— en cuyo seno los productores venden la producción para obtener el dinero necesario que permita comprar todo lo que se necesita. Cada uno de ellos fabrica un bien M vendido contra la moneda D y se procura mercancías que en su total están igualmente representadas por M. El circuito económico, en este caso donde todos los productores, responsables de la producción, se compran entre ellos esta producción, es: M — D — M. En términos de *valor de intercambio*, M inicial y M final son iguales, pero su *valor de uso* es diferente. El que fabrica clavos (es su M inicial) tiene necesidad de una serie de productos para alimentar a su familia (estos productos constituyen su M final); si hay producción es directamente para asegurar las necesidades de los productores.

Este esquema no da cuenta de la realidad del circuito económico capitalista: aquí los productores no tienen la iniciativa de lo que se va a producir, no son independientes. En su origen hay capitalistas que disponen del dinero D. Utilizan este dinero para reunir medios de producción y fuerza de trabajo que permitan crear M (no olvidemos a Adam Smith: en los capitalistas el trabajo es una mercancía). Venden luego la producción para obtener el dinero D. El esquema D — M — D

hace aparecer el dinero en cada uno de sus extremos, cuya función homogénea universal no puede satisfacer *directamente* ninguna necesidad. En consecuencia sólo puede establecerse una diferencia de cantidad entre el primer D y el segundo, que da su sentido a la actividad capitalista. Y es muy cierto que por el impulso del sistema capitalista el segundo D es mayor que el primero.

Interviene entonces la teoría de la plusvalía ya evocada (ver Introducción), según la cual el circuito capitalista puede representarse por $D - M - D'$, donde D' es mayor que D para un período de una producción dada. Al comienzo del período siguiente el capitalista dispone de más moneda en relación al principio del primer período; pero en lugar de consumir más tiene por vocación reinvertir, y con D' empieza un nuevo período, al término del cual obtendrá D'' superior a D' y así sucesivamente. La cantidad D aumenta de período en período; es lo que quiere decir el marxismo cuando afirma que el capital es un valor que crece por sí mismo. El capitalista busca siempre hacer progresar la cantidad de capital que dispone: "Acumulad, acumulad —escribía Marx—; es la ley de Moisés y los profetas".

El capitalista "maximiza" la plusvalía que él debe al trabajo de los obreros, consagrándola en su totalidad o casi totalidad a la construcción de nuevos talleres o a comprar máquinas, acrecentando así su capacidad de producción. Hay en ello una contradicción fundamental: el capitalismo desarrollaría el poder de producción de la sociedad al limitar su capacidad de consumo.

"La verdadera barrera de la producción capitalista es el mismo capital: el capital y su puesta en valor por sí mismo aparecen como punto de partida y punto final, motor y fin de la producción; la producción no es más que una producción para el capital y no a la inversa. Los medios de producción sólo son simples medios de dar forma, ampliándose sin cesar, en el proceso de la vida en beneficio de la sociedad de los productores."

La tendencia del capitalismo a desarrollarse sin límite de la producción fue posible en el siglo XIX, caracterizado por la revolución industrial y por la apertura de nuevos mercados a través de los continentes. Las guerras mundiales han favorecido igualmente esta tendencia, así como los períodos de reconstrucción que siguieron a ellas. Pero poco a poco la profunda contradicción del capitalismo no puede dejar de manifestarse, y en este momento se percibe que el sector de los bienes de equipamiento ha alcanzado enormes proporciones y debe detenerse falto de salidas. Así los principales clientes de la siderurgia son precisamente las nuevas fábricas siderúrgicas en construcción. Basta con que los capitalistas —al comprender en un momento de coyuntura en disminución que están arriesgando la superproducción— decidan abandonar los nuevos proyectos de comenzar una obra para

que las fábricas existentes se vean rápidamente en quiebra y se derrumbe todo el sector, arrastrando tras ellos a otros.

Una buena parte de los 2.500 economistas agrupados en los Estados Unidos en la Union for Radical Political Economics (U.R.P.E.) retoma con gusto, a su vez, este esquema de explicación de la supercapitalización que tiene el mérito de hacer comprender que, si hay crisis del capitalismo, es quizá estructural —por lo tanto durable— y no coyuntural y susceptible de ser reabsorbida por los terapéuticos clásicos, monetaristas o keynesianos.

Los "radicales" norteamericanos juzgan los acontecimientos actuales (desempleo e inflación generalizados en todo Occidente) característicos de un verdadero giro histórico. Ven en la baja de la tasa de ganancia la principal causa de los desequilibrios sufridos por la economía capitalista desde principios de los años 70. Esta baja explica principalmente la aceleración de la inflación acompañada por la disminución de las ganancias de productividad. Observan que ha bajado la rentabilidad de las empresas, inclusive en el curso de los breves períodos llamados de reactivación económica. Se han visto obligados a endeudarse pesadamente para financiar sus inversiones, que ya no podían estar cubiertas por las ganancias. En efecto, las empresas sólo tienen opción entre un endeudamiento cada vez más peligroso y la disminución de las inversiones, luego de la producción y por último del personal empleado. Algunos se ven obligados a optar por la segunda solución, lo que significa la huelga o la desocupación.

Como los marxistas, los radicales norteamericanos diagnostican la necesidad de las crisis en un régimen capitalista, destinadas a "purgar" la economía y a permitirle retomar el camino de la ganancia. "Al hacer perder su empleo a millones de trabajadores —afirman Radford Boddy y James Crotty— las recesiones tienen por efecto carcomer la combatividad de la clase obrera y poner fin al acrecentamiento de los costos salariales. Por último, conducen a la reconstrucción de los márgenes beneficiarios y a la estabilización de los precios".

Si la ganancia no es más que una de las formas de la plusvalía, esta última se define como la fracción de tiempo de trabajo de los obreros que da a los capitalistas el medio de desarrollar sus actividades (en oposición a la fracción de tiempo de trabajo productora de los bienes y servicios destinados a los mismos obreros). Cuando las empresas aumentan la cantidad de capital fijo (máquinas, etc.) utilizado por cada trabajador, la tasa de ganancia tiene tendencia a disminuir. En efecto, el tiempo suplementario total pasado en el trabajo —origen de la ganancia— no progresa tan rápidamente como el capital invertido. Se comprende, por tanto, la actitud de las grandes compañías, que tratan de impedir que las alzas de salarios vayan tan rápidamente como las

ganancias de la productividad obtenidas gracias a nuevas inversiones, y las crisis sociales, que son sus consecuencias.

Según los economistas radicales, los gobiernos se hacen aliados de las empresas, y sus políticas de "crecimiento lento" por una gestión monetaria y presupuestaria rigurosa, que supone el mantenimiento de una desocupación elevada, encaran muy conscientemente disminuir la parte relativa de los trabajadores en la producción global. Pero la buena solución no es ciertamente la preconizada por los keynesianos liberales que desean una política expansionista apoyada, como en la época del New Deal, por programas de trabajos públicos: habría aceleración de la inflación, dado que estaría absorbido el margen dejado por las capacidades de producción inempleadas, y retorno a una crisis mucho más grave que antes. El sistema capitalista tiene "necesidad" de esta crisis para sanearse, y nada permitiría impedirlo.

El mismo Marx no predijo que el capitalismo se hundiría a causa de una crisis económica; por el contrario, vio muy bien que el capitalismo utiliza sus crisis para recrear periódicamente las condiciones de retomar el proceso de acumulación del capital. Pero como estas crisis no se producen sin perturbaciones y desequilibrios de toda clase, los que desean una verdadera revolución podrán aprovecharla para tumbar el orden político, jurídico y social y reemplazar al capitalismo por otro sistema que no integraría las crisis en su propia lógica.

Por lo tanto, las consecuencias perversas de la supercapitalización son graves en las economías capitalistas tradicionales (los grandes países industriales del hemisferio Norte), pero son mucho más graves aún en las economías semiindustriales de la periferia del capitalismo (América Latina, algunos países mediterráneos, una parte de Asia y de África, etc.). Algunos economistas, como André Gunder Franck, muestran así las contradicciones del capitalismo en escala mundial.

Las multinacionales crean en todas partes fábricas cuyo tamaño y tecnología obligan a los industriales locales a seguir el mismo camino, a falta del cual serían barridos en sus propios mercados nacionales por esta competencia que viene a trabajar a costos más bajos por las economías de escala. Resultan de ello supercapacidades de producción: tal empresa petroquímica de un país latinoamericano, que se ha equipado con grandes gastos tomando en préstamo capitales en los mercados internacionales, verifica, una vez terminada la inversión, que su mercado local está rápidamente saturado y que la competencia exterior, cada vez más viva, le prohíbe la repercusión integral de los costos suplementarios que resultan de la imposibilidad de hacer funcionar los talleres al máximo de su capacidad.

En verdad, la tasa de ganancia es superior a la que hubiera sido con las antiguas técnicas ya obsoletas por la tecnología de las multinacionales, pero es inferior a la que obtienen estas últimas, que llegan primero a los mercados y siempre adelantadas desde el punto de vista

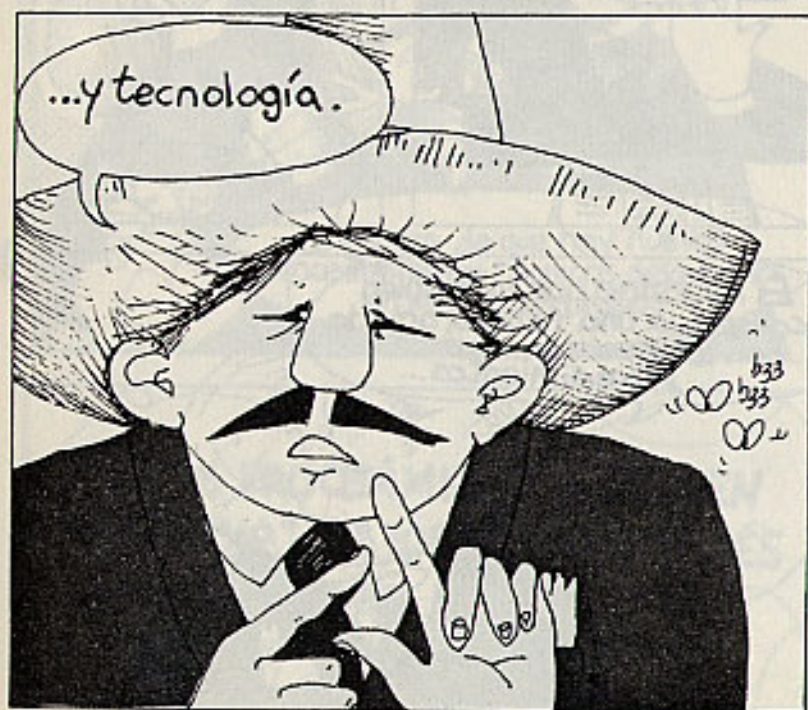
tecnológico. Los industriales de la periferia del capitalismo no tenían opción y sin embargo aplicando las técnicas más recientes (que implican tamaños desmesurados en relación a las posibilidades locales) han acrecentado su dependencia y, a la larga, preparado su pérdida.

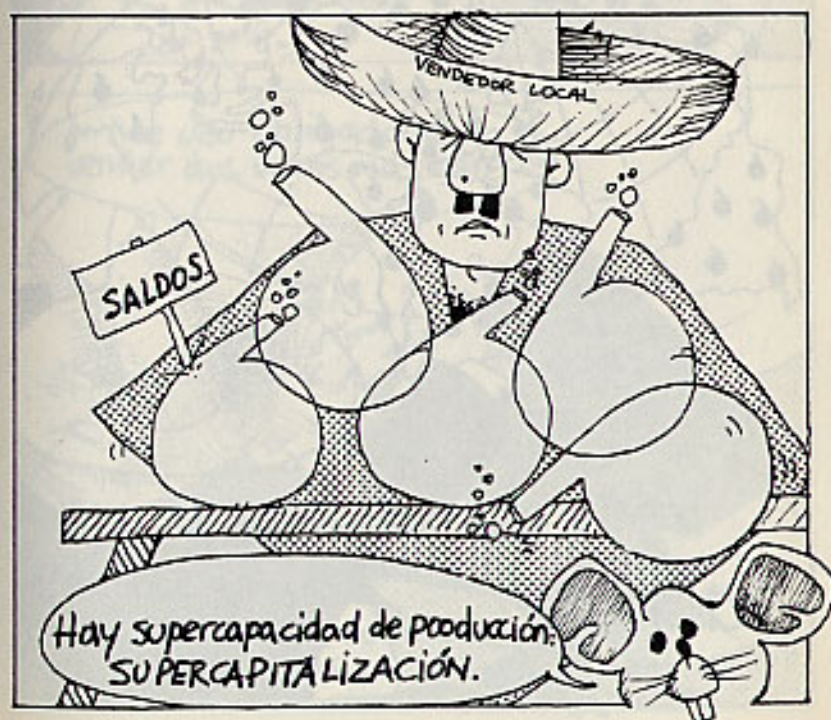
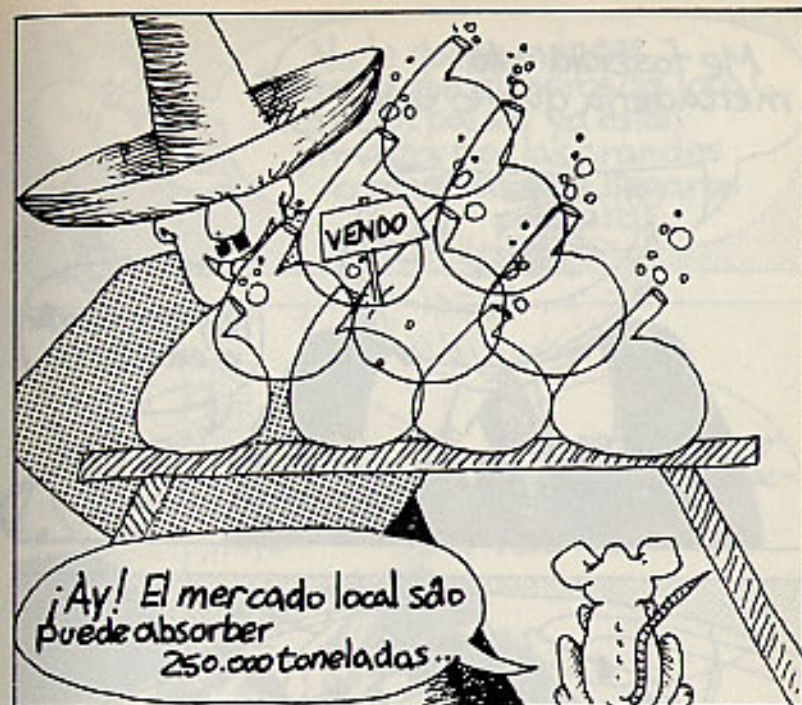
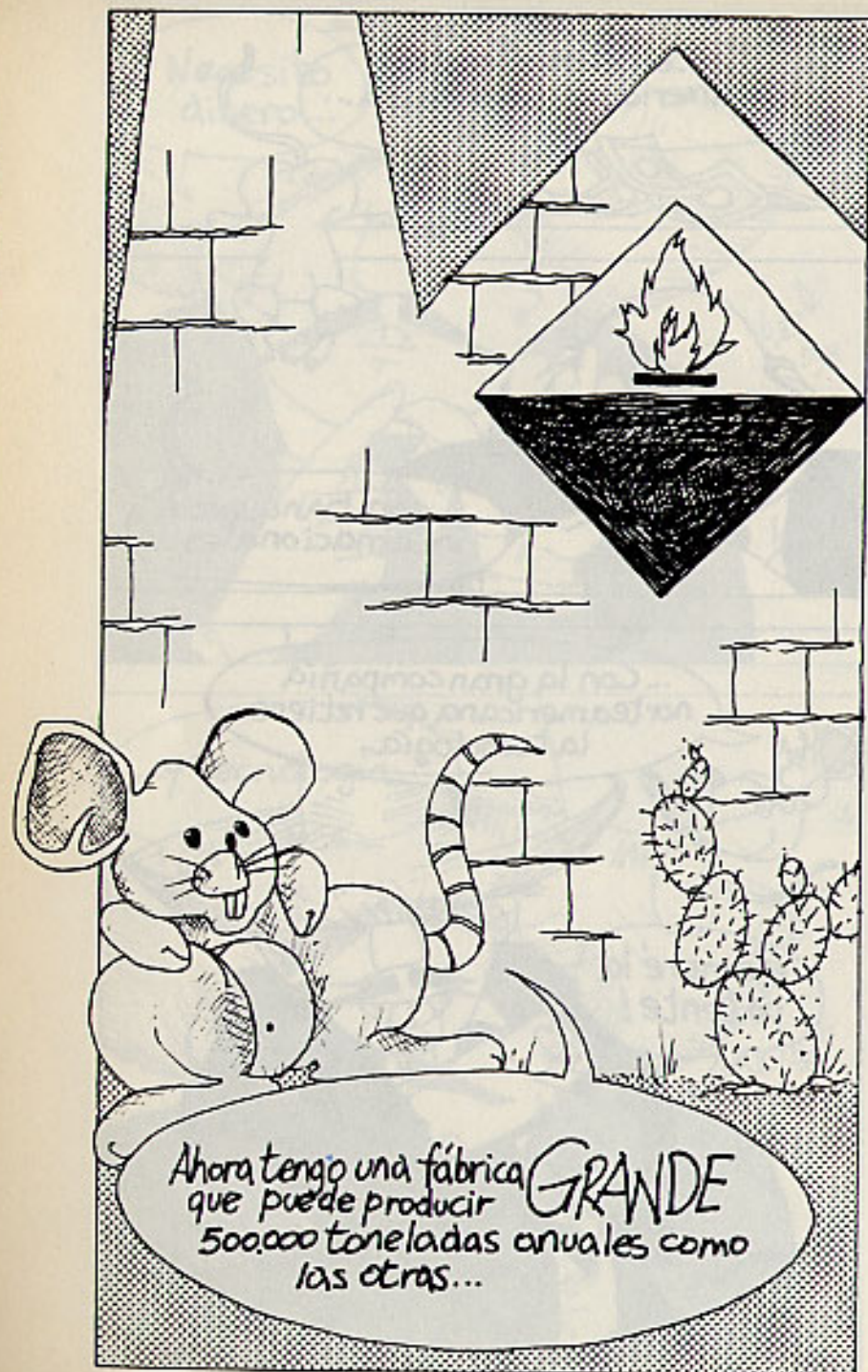
La dificultad de los capitalistas de la periferia en transformar la plusvalía (débil) en capital y la baja de la rentabilidad de las inversiones abren, en efecto, el camino a una manumisión creciente del capital extranjero en las empresas nacionales que, a falta de poder luchar con armas iguales, se hacen recomprar. Los "burgueses locales" no pueden encontrar una salida a sus problemas sino integrándose siempre más en los centros capitalistas dominantes y no realizando más ganancia para estos últimos —en el mejor de los casos— que con el subarrendamiento según una repartición internacional del trabajo que anula lisa y llanamente las posibilidades de decisión autónomas en los países periféricos.

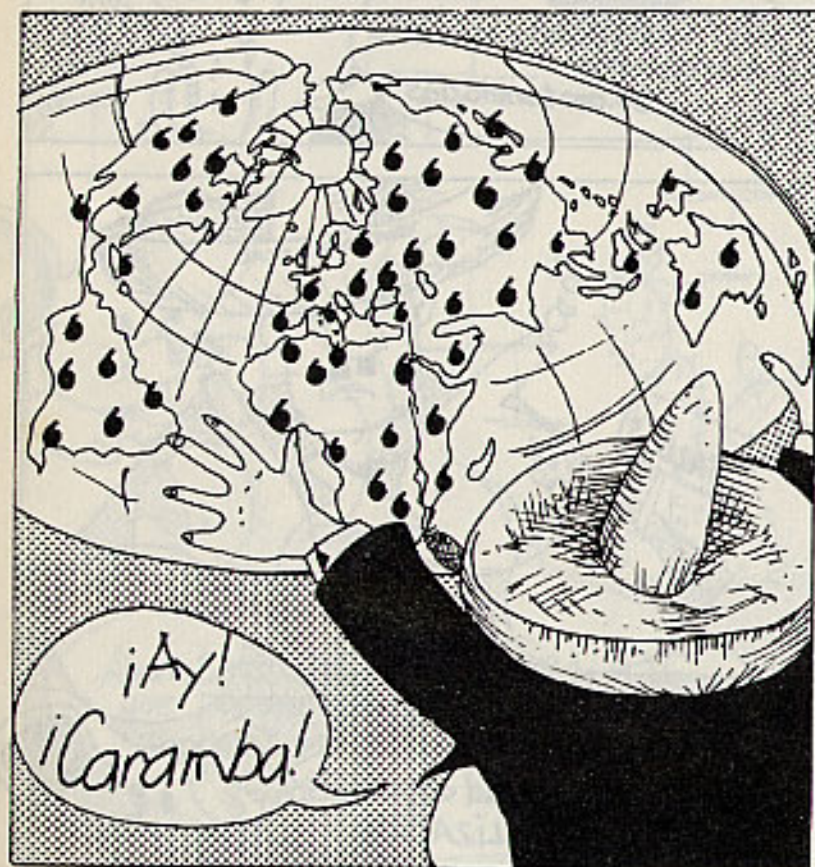
De este modo las empresas nacionales están en vías de desaparecer, y las que se vanaglorian todavía de este título ocultan a menudo la realidad de una asimilación de hecho a los grupos multinacionales. Al suscitar la supercapitalización en los países en vías de desarrollo o, sobre todo, en las regiones semiindustrializadas, el capitalismo recrea ahí las mismas condiciones de la crisis general analizada más arriba, ampliándolas. "El subdesarrollo no se debió a la supervivencia de instituciones arcaicas y a la existencia de penurias de capitales en las regiones que han permanecido aisladas de las grandes corrientes de la historia mundial. Muy por el contrario, el subdesarrollo ha sido engendrado —y lo sigue siendo— por el mismo proceso histórico que engendró igualmente el desarrollo económico: el desarrollo del propio capitalismo" (André Gunder Franck).

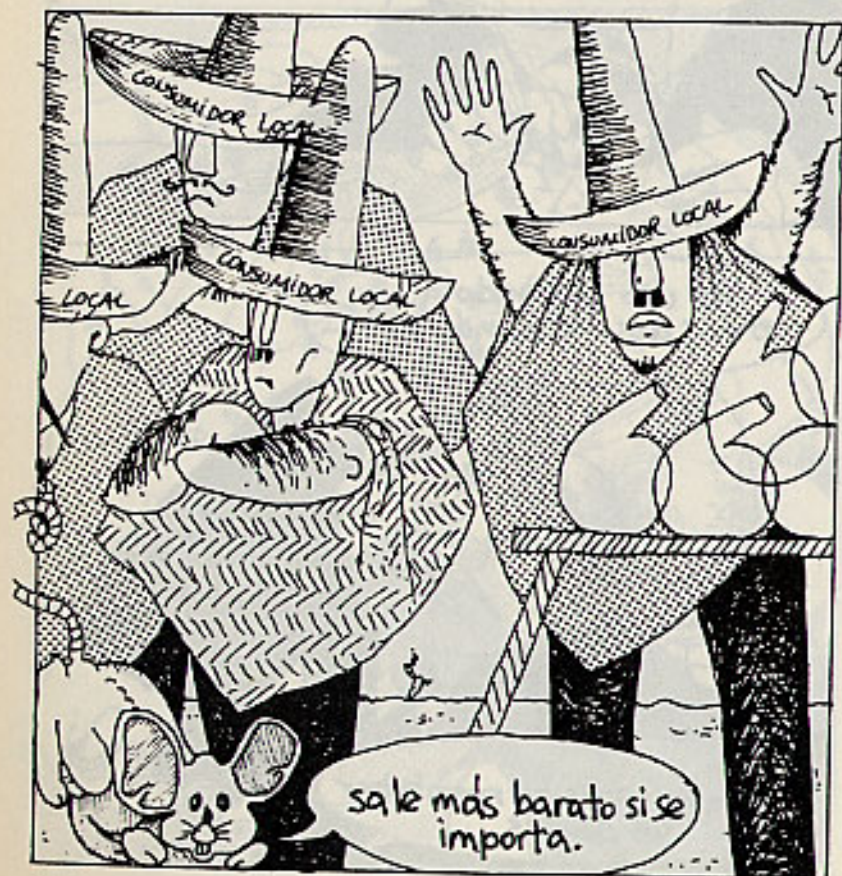


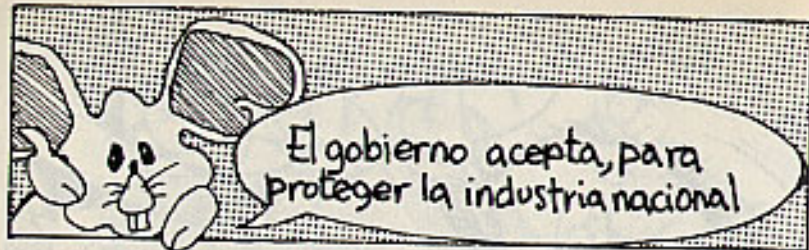








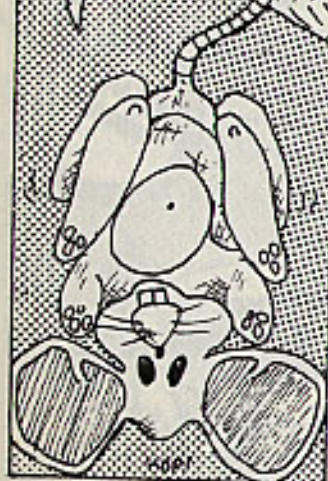




El gobierno acepta, para
proteger la industria nacional



ENTONCES... los consumidores
se enfurecen.



Estamos
furiosos.



Porque se nos obliga a
pagar más caros estos pro-
ductos químicos que en
los países
capitalistas



es un
ESCAÑDALO!



Y además quedan desfa-
vorecidos quienes utilizan estos
productos como materias primas
para fabricar otros productos
terminados.



... Que a su vez
no se pueden
exportar.



La supercapitalización
arrastra consigo
una crisis.



Quinto
Principio:

El capitalismo acumula
el capital y generaliza las
supercapacidades de producción.

Los antieconomistas

En 1974 Jacques Attali y Marc Guillaume publican *El antieconómico*, libro que arma un ruido enorme porque vuelve a cuestionar un determinado número de principios económicos adquiridos y embiste contra los mismos fundamentos del capitalismo.

Estos autores están teñidos de cultura marxista y a la vez están influidos por las ideas de Herbert Marcuse y Guy Debord o Raoul Vaneigem (los "situacionistas" violentamente hostiles a toda sociedad que descansa en la "economía política", es decir el trabajo y el ahorro). En fin, toman algunas ideas a Galbraith y a los radicales norteamericanos.

La crítica esencial formulada contra la ciencia económica por los sostenedores del "antieconomismo" descansa en el hecho que ella no tendría suficientemente en cuenta los conflictos internos de las sociedades: por lo tanto no sería bastante "política". Ciertamente es que la mayor parte de los modelos económicos actualmente en uso, que sirven de base a los cálculos previsionales de los gobiernos, no tienen prácticamente en cuenta las interferencias políticas en la vida económica. Sólo algunos trabajos, como los de W. Nordhaus en los Estados Unidos, han tratado de mostrar, por ejemplo, que considerado en forma global el ejecutivo norteamericano adapta su política monetaria y fiscal a las promesas electorales: busca que las elecciones estén precedidas por un período de plena ocupación y de euforia económica. Sólo después de las elecciones toma las medidas impopulares necesarias para luchar contra la inflación ya desencadenada.

Pero no es a ese tipo de trabajos a los que se refieren los antieconomistas. Reclaman más bien una visión ideológica del mundo según la cual todo debe estar subordinado a la política en una perspectiva de lucha por el poder. Todo, comprendida la economía. Ven en la ciencia económica actual y en las políticas económicas que se inspiran en ella un instrumento de dominación de "la burguesía" que conviene, por ende, anular en provecho de otra organización política cuyos objetivos sociales estarían impuestos por reglamentaciones que substituirían a la organización estatal del mercado. Jacques Attali ha retomado estas ideas en numerosos trabajos que han desarrollado, en el curso de los últimos años, los temas de *El antieconómico* según los acontecimientos actuales. Damos, a título de ejemplo, la reacción de los antieconomistas ante el principal problema del capitalismo que tiene hoy: la inflación.

Podría decirse de esta última lo que Brigitte Bardot decía del erotismo, ironiza Attali: "No es un problema sino una solución". La economía capitalista mantiene con cuidado la inflación mundial como solu-

ción permanente a las dificultades que la asaltan. "Querer reducir la inflación sin resolver además estas dificultades es lo mismo que quitar la carpa de oxígeno a un enfermo sin haberle restablecido sus funciones respiratorias: se acaba con él".

Ahora bien, la economía capitalista está sin aliento porque le faltan nuevas ocasiones de ganancias que serían juzgadas suficientes por los capitalistas para invertir otra vez. Han fijado una tasa de rentabilidad mínima de sus capitales y a falta de estar seguros de obtenerla prefieren no emprender nada. En el capitalismo moderno esta tasa no es una constante económica sino, más bien, una "variable política".

Henos aquí en el corazón de la visión ideológica de los antieconomistas: la tasa de rentabilidad indica la parte de la renta nacional exigida por los capitalistas para continuar asumiendo el porvenir mediante inversiones. Más acá no representan este papel y la solución no puede ser más que política.

Precisamente los capitalistas que no obtienen a través de progresos de la productividad y la extensión de los mercados esta tasa mínima dejan al principio soflamar la inflación. De este modo obtienen una mejoría en las ganancias a corto plazo, más rápida que las alzas de salarios, lo que disminuye la parte de estos últimos en la renta nacional y reduce el costo del endeudamiento. Se habrá reconocido la influencia de los radicales norteamericanos.

Pero, según Attali, este crecimiento de las ganancias no es, al fin y al cabo, más que nominal: la inflación hace bajar finalmente la tasa de ganancia real y vuelve a encontrarse el primer problema planteado. Si consideran su "parte" de renta insuficiente, los grupos industriales dejan de desarrollar el aparato de producción preparando una sociedad en cuyo seno las ganancias estarían disminuidas. En consecuencia dejan de crear nuevos empleos y el conjunto de la economía se encamina a la asfixia. La única "salida" posible de esta situación bloqueada sería, en el marco del sistema capitalista, la aparición de una novedad tecnológica capaz de suscitar nuevas necesidades y, por lo tanto, salidas y ganancias.

A falta de una novedad comparable a la que fueron en su época el automóvil o los artículos eléctricos para el hogar, los capitalistas intentan restablecer los equilibrios y las tasas tal cual estaban antes de la crisis actual. Para esto deben limitar la parte de los salarios en la economía: redistribuyen al revés el valor producido.

Las enormes inversiones realizadas durante el período de las altas ganancias dejaron grandes capacidades de producción excedentes, que no pueden más que ampliarse otra vez por consecuencia de la baja en la demanda. Bien se ve, pues, por qué los gobiernos y las empresas de los países capitalistas se aferran tan cómodamente a la inflación: intentar detenerla por una política de reducción de la demanda ("camouflage de un alza de la tasa de rentabilidad del capital")

sería, para ellos, un acto suicida. Nos hallamos en una situación donde hay menos crecimiento porque hay menos demanda, y más inflación porque hay menos ganancia real.

Por ello la inflación es, para el capitalismo, infinitamente más fácil de soportar que las contradicciones que permite "camuflar". Se prohíbe la posibilidad de curar el mal que, por otra parte, la roe y de ahí que, para Jacques Attali, la economía liberal demuestra muy bien su agotamiento.

La solución es política: luchar contra la inflación supone, en efecto, que se pase más allá, "rechazando una minoría de privilegiados que preparan un futuro donde serían los menos". Sería menester que un poder político se dé los medios de modificar estructuralmente la tasa de rentabilidad exigida para invertir, de ajustar la parte de las rentas del trabajo sobre la proporción de los trabajadores en la población activa, de dar nuevos impulsos a las inversiones, gracias a la puesta en obra de consumos colectivos (ocios, medicina, cultura, etc.). En una palabra, los antieconomistas proponen sustituir "una planificación clara" en el mercado, es decir, terminar con el capitalismo. Esperan del Estado la solución de todos los problemas económicos y sociales, y creen que esto no será posible más que si —y solamente si— se procede a la eliminación económica de los grupos privilegiados.

Arrow demostró que no es posible determinar en forma abstracta una repartición de las riquezas que sería preferida por todo el mundo a cualquier otra. De ahí los principios democráticos de la elección y de los sistemas de partidos para intentar orientar a las sociedades, al menos en el sentido deseado por las mayorías.

Para los antieconomistas, el Estado debe imponer el sistema de repartición que ideológicamente le parece el mejor. Niegan a los economistas la capacidad de discutir sus tesis, que nada deben al análisis económico. Acusan en particular a los economistas profesionales de los países capitalistas de disfrazar posiciones conservadoras de sus propios privilegios por el exceso del recurso al formalismo matemático sin tomar en cuenta los hechos.

Coinciden en esto con Galbraith, asegurando irónicamente que "la teoría económica no sirve para comprender el sistema, pero distrae los hechos molestos y asegura una vida tranquila a los economistas". Estos últimos serían, pues, cualesquiera que sean, los aliados "objetivos" del capitalismo. He ahí por qué los enemigos del capitalismo deben ser los antieconomistas.

ABOGADOS DEL CAPITALISMO

Milton Friedman
y los monetaristas

Porque se coloca en defensor del liberalismo contra los poderes estatales, Milton Friedman —premio Nobel y jefe de fila de la célebre Escuela de Chicago— es presentado a menudo como un adversario del keynesianismo, reputado dirigista. Si es cierto que las terapéuticas antiinflacionarias propuestas por Friedman y sus discípulos están muy alejadas de las soluciones keynesianas contemporáneas, no han salido menos directamente de las tesis de la *Teoría General*. No por amor a la paradoja Friedman se proclama keynesiano; acusa, de muy buen grado, a los que se dicen tales de haber recaído en el conformismo neoclásico y confirma las denuncias de los "nuevos keynesianos" estudiados en el capítulo "Los neo-keynesianos ante la nueva crisis". Recordemos su agravio principal: los economistas y los dirigentes del *establishment* keynesiano han querido olvidar el concepto fundamental en Keynes de *anticipación* de las decisiones de inversiones.

Milton Friedman no ha olvidado este concepto: lo utilizó en su modelo monetarista, el cual sería, por ende, auténticamente keynesiano. La inspiración general es la siguiente: las políticas de intervención en la coyuntura inspiradas en ideas neo-keynesianas, lejos de estabilizar esta última, han agravado, por el contrario, las variaciones. La acción del Estado es menos afortunada que el libre juego de los mercados.

En su libro *Demain le capitalisme*, Henri Lepage ha contribuido notablemente a aclarar las verdaderas posiciones de los monetaristas. Estos últimos observan que el individuo modifica su comportamiento en

relación al consumo y al ahorro si su renta varía (es la famosa ley clásica de la "tendencia marginal a ahorrar": el ahorro aumenta tanto más rápido cuanto más elevado es el nivel de las entradas). Pero sólo es cierto a largo plazo. La separación de las entradas en algunos meses no puede tener más que efectos marginales en las estructuras de consumo y ahorro. En efecto, las familias no modifican estas últimas más que según sus anticipaciones concernientes a su propio futuro; dependen del clima económico general y de los elementos institucionales como los regímenes para los retiros y jubilaciones.

A corto plazo, precisan los monetaristas friedmanianos, los comportamientos permanecen estables y, en todo caso, sensiblemente menos flexibles de lo que lo creen los keynesianos, que sólo juran por las políticas coyunturales. *Conclusión:* las economías de mercado son menos inestables, fuera de toda intervención pública, de lo que suponen los modelos keynesianos concebidos para reducir esta pretendida inestabilidad. Como dijo Franco Modigliani (economista no monetarista), citado por Lepage: "Los monetaristas consideran (. . .) que toda intervención coyuntural tiene más oportunidades de agravar las perturbaciones económicas que de reducirlas".

Más que obrar en la coyuntura y amplificar así las variaciones, el Estado debe preocuparse del verdadero problema importante de su competencia; el crecimiento regular y ordenado de la masa monetaria. En efecto, por la moneda y los precios se combinan los proyectos individuales evacuados por la óptica macroeconómica de los seudodiscípulos de Keynes y rehabilitados en la microeconomía de Milton Friedman.

Por lo tanto, si se quiere domeñar las fluctuaciones económicas (inflación y deflación) es prioritariamente la estabilidad de la moneda lo que hay que preservar en lugar de obrar más o menos directamente sobre el empleo y la demanda. La inflación, por ejemplo, es esencialmente un fenómeno monetario. Para Milton Friedman y los monetaristas se trata de una situación en la cual las cantidades de moneda y de "casi-moneda" (depósitos bancarios) crecen más rápidamente que la producción y acarrear así un desequilibrio inflacionista. Las otras fuentes de desequilibrio (por ejemplo: un excedente de la demanda en relación a la oferta) no sabrían desarrollarse más que a corto plazo. Quedarían detenidas si no estuvieran alimentadas por los excesos de la creación monetaria.

Imaginemos, para precisar esta última afirmación, una situación de equilibrio en la cual la cantidad de moneda en términos reales (lo que se llama el poder de compra) demandada por los agentes económicos sea igual al stock de moneda en circulación. Supongamos que por una causa pasajera —un desequilibrio excepcional en el presupuesto por gastos no productivos— se produce un aumento súbito de la oferta de moneda que se reparte en los circuitos económicos. Los agentes utili-

zarán esta moneda suplementaria para comprar bienes y servicios: ejercerán una demanda más fuerte y en consecuencia suscitarán un alza de los precios. Esta última durará hasta que el valor real de las existencias y fondos recupere el nivel efectivamente "deseado" por los agentes económicos. En ese momento se detendrá la inflación.

No ocurriría lo mismo, por supuesto, si las causas de la creación monetaria excedente fueran durables. Desde luego, la misma cantidad de moneda puede circular más o menos rápidamente en la cadena de los compradores y vendedores: cuanto más rápidamente circule, tanta mayor influencia tendrá en el alza de los precios.

Los monetaristas han retomado la fórmula clásica: si el volumen de las transacciones (T) y la velocidad de circulación de la moneda (V) son constantes, cuando aumenta la cantidad de moneda (M), los precios (P) aumentan igualmente:

$$M \times V = P \times T$$

Esta teoría elemental de los monetaristas ha recibido varias críticas. La primera pone en duda el lazo causal en sentido único entre moneda y precios. La segunda duda de la constancia del volumen de las transacciones, inclusive en un breve período. La tercera y última lamenta el olvido de factores como el almacenaje, el atesoramiento o los factores psicológicos especialmente puestos en evidencia en Francia por A. Aftalion.

Por lo tanto los monetaristas han perfeccionado su esquema y lo han enriquecido con consideraciones anexas. Continúan afirmando que la masa monetaria ejerce un efecto determinante en la demanda global, pero han dejado de sostener que la moneda *solamente* ejerce una influencia decisiva en las grandezas económicas e insisten en la distinción fundamental entre el corto y el largo plazo.

Milton Friedman precisó el concepto de "velocidad de circulación de la moneda": para él, en efecto, es la tasa prevista por los agentes económicos la que se convierte en el factor determinante de esta velocidad; de ahí la rehabilitación de los factores psicológicos. Bastaría, pues, con que la opinión crea en la inflación para que termine de producirse efectivamente.

Muchos economistas se han preguntado si, en lugar de ser *causa* de la inflación, las variaciones de la cantidad de moneda en circulación no serían sólo la *consecuencia*. Además no se ha insistido quizá demasiado en las dos nociones de nivel y de variación (velocidad) de la moneda, sin ver que todo depende de la más o menos brutal *aceleración* de la velocidad de circulación de la moneda. Una aceleración "lenta" no sería inflacionista, pero a igualdad de tasas una aceleración "rápida" podría serlo.

Naturalmente, son los keynesianos tradicionales quienes más ponen en duda las teorías friedmanianas. Insisten ellos en los "factores reales" de la economía; hechos de producción, de consumo, etc., de

los cuales —para ellos— la moneda no es más que la traducción. En una situación de pleno empleo de los factores de la producción es el acrecentamiento del gasto nacional el que determina en primer término un alza de los precios, y no el nivel del stock de la moneda. En fin, no conviene —según los keynesianos— razonar en términos exclusivamente globales; por el contrario, hay que estudiar el exceso de demanda según los diferentes sectores productivos y los diferentes agentes “gastadores”.

Igualmente, Milton Friedman propone una interpretación del fenómeno de la desocupación que una vez más desemboca en una súplica en favor de la libertad de los mercados y la abstención del Estado.

La “tasa natural de desocupación” es, según él, la que prevalecería en una economía en la cual, independientemente de la tasa de inflación (fuerte o débil), los agentes económicos tomarían decisiones conformes a anticipaciones exactas sobre la evolución futura de los precios. La tasa natural de desocupación no evolucionaría más que en función de datos reales de la economía (cambios estructurales) y no en el grado de las variaciones monetarias.

Ahora bien, esta tasa natural ha aumentado desde fines de los años 1960 porque las condiciones de la desocupación “friccional” (ver léxico) han evolucionado: los trabajadores en busca de empleo permanecen más tiempo desocupados porque las indemnizaciones financieras les permiten tener paciencia hasta obtener un puesto lo más conforme posible a sus deseos. No ha habido —desde hace más de diez años en Occidente— insuficiencia de creación de nuevos empleos por la industria sino aumento de la tasa de desocupación natural de la población mejor protegida por la legislación del trabajo. Los trabajadores de los países industriales están colocados en una situación nueva que baja el precio relativo del “no-trabajo” en relación al trabajo. Martin Feldstein, citado por Henri Lepage, ha afirmado que cerca de los dos tercios de los desocupados en los Estados Unidos esperan tranquilamente que la compañía que los ha despedido los vuelva a tomar una vez pasada la coyuntura. El aumento de la duración de la desocupación friccional está vastamente deseado por los interesados, según estas teorías por lo menos optimistas: resultaría de ello, principalmente, cambios de estructura que agravan la movilidad “no voluntaria”.

De estas “observaciones” Milton Friedman saca la conclusión que las variaciones del empleo no están ligadas con el nivel absoluto de la inflación (una fuerte inflación no reabsorbe del todo la desocupación, como creía Phillips, según se ha visto más arriba), sino que son el resultado de las separaciones eventuales existentes entre el concepto que forman los agentes económicos del ritmo futuro del alza de los precios y las tasas de inflación que se verifican efectivamente.

En verdad no es posible prever exactamente la evolución de los precios, pero se puede limitar las separaciones entre anticipaciones y rea-

lidad por una política de indexación generalizada de todos los valores económicos: precios, salarios y tasas de interés. En resumen: dejad libres los juegos del mercado y, ya que hay inflación, practicad la indexación, pide Milton Friedman a los gobiernos, y sobre todo no hagáis política económica.

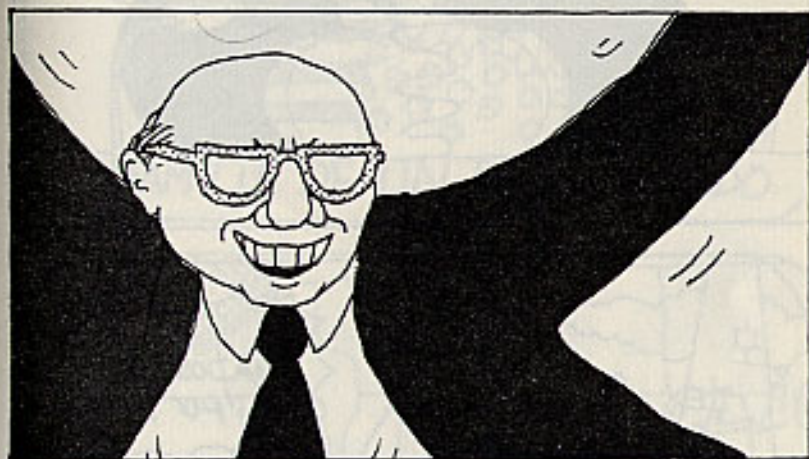
Las medidas teñidas de dirigismo, aun inspiradas en las mejores intenciones, bloquean los mecanismos de ajuste y agravan la desocupación natural que, en igualdad de condiciones, por otra parte, no es en verdad reductible. De todas maneras resulta absurdo ligar inflación y desocupación: el ritmo de la inflación puede ser más o menos rápido; esto no significa nada preciso en cuanto a la evolución del empleo. Imaginemos, explicaba Milton Friedman al recibir el premio Nobel, que nos instalamos durablemente en una situación donde tuviéramos regularmente un alza anual de los precios del orden del 20%. Si todos los valores importantes económicos son indexados a este ritmo del 20% no habrá ni más ni menos desocupación que con un alza de los precios muy débil, pero hay que reunir tres condiciones:

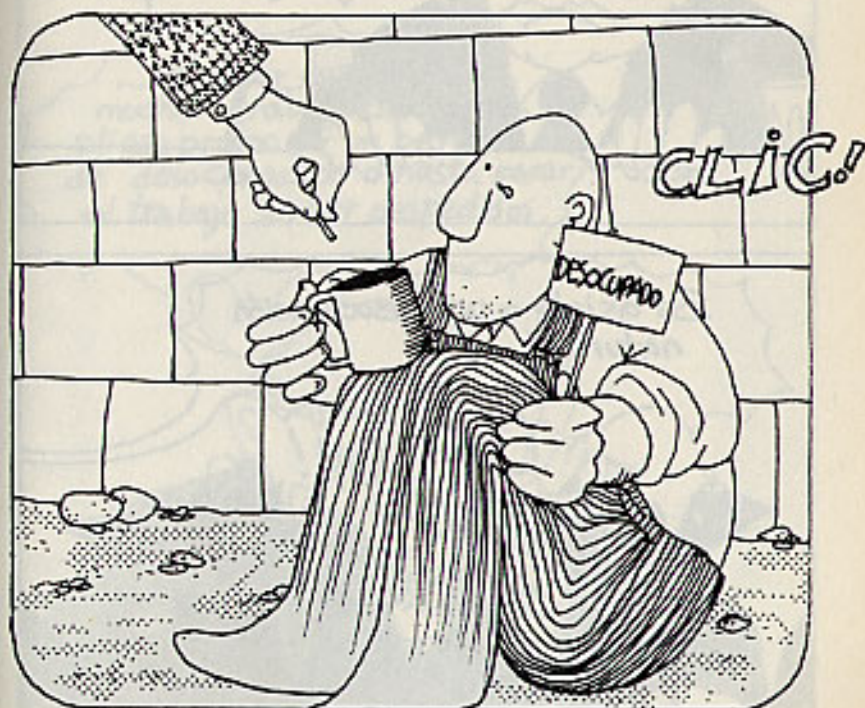
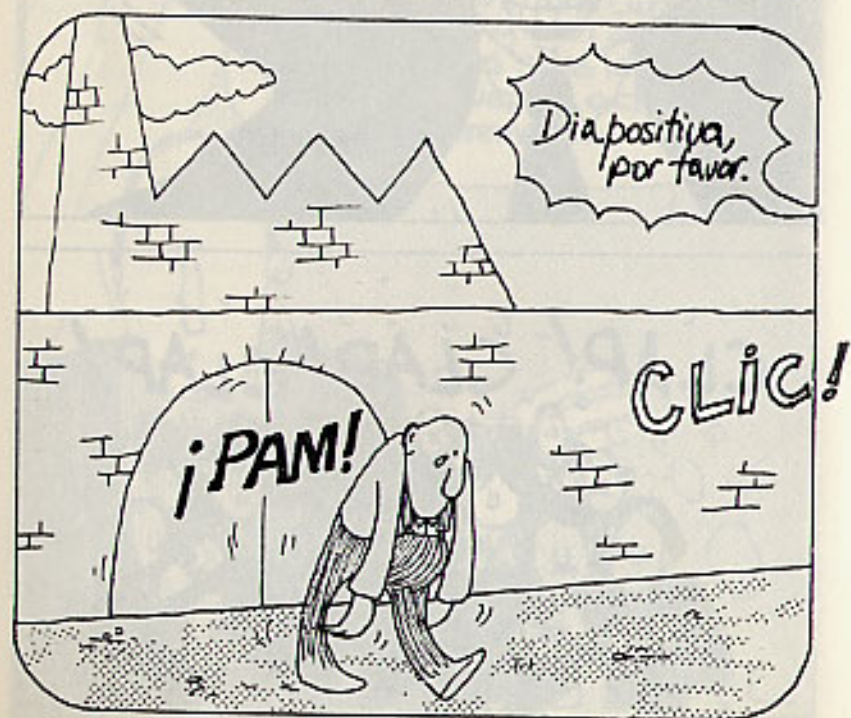
- que a un 20% anual el ritmo de la inflación no sea más inestable de un año a otro de lo que era en los años 1960;
- que ningún obstáculo frene los mecanismos espontáneos de ajuste de los precios y los mercados;
- que los poderes públicos no pongan trabas a la introducción de cláusulas generales de indexación en los contratos concertados por los agentes económicos.

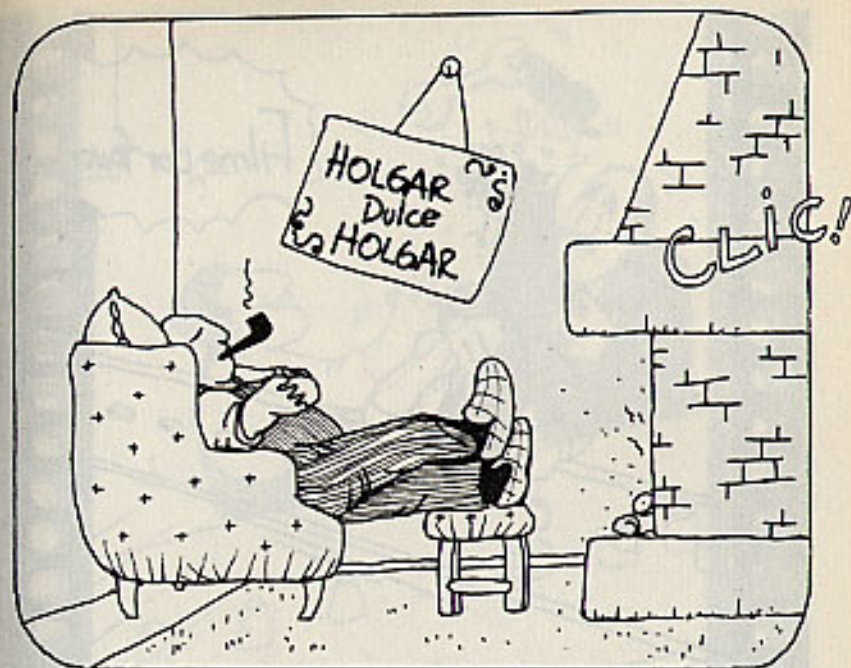
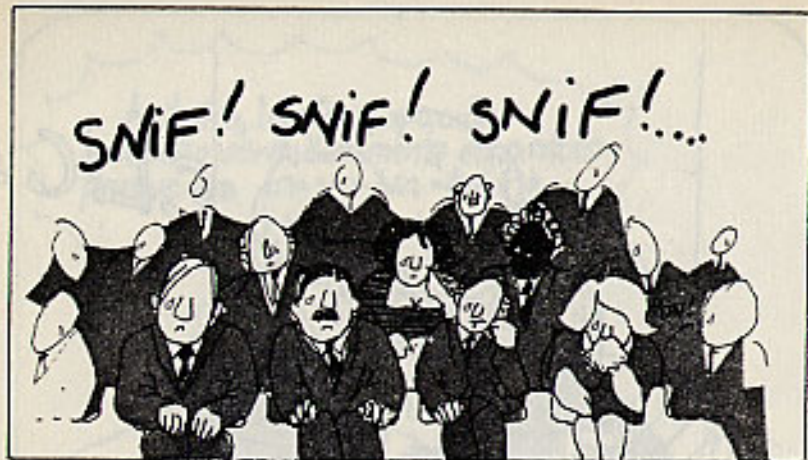
“Aun a un 20% de inflación anual, e inclusive más, se puede tener todavía una situación de pleno empleo si el Estado evita intervenir en el funcionamiento de la economía”.

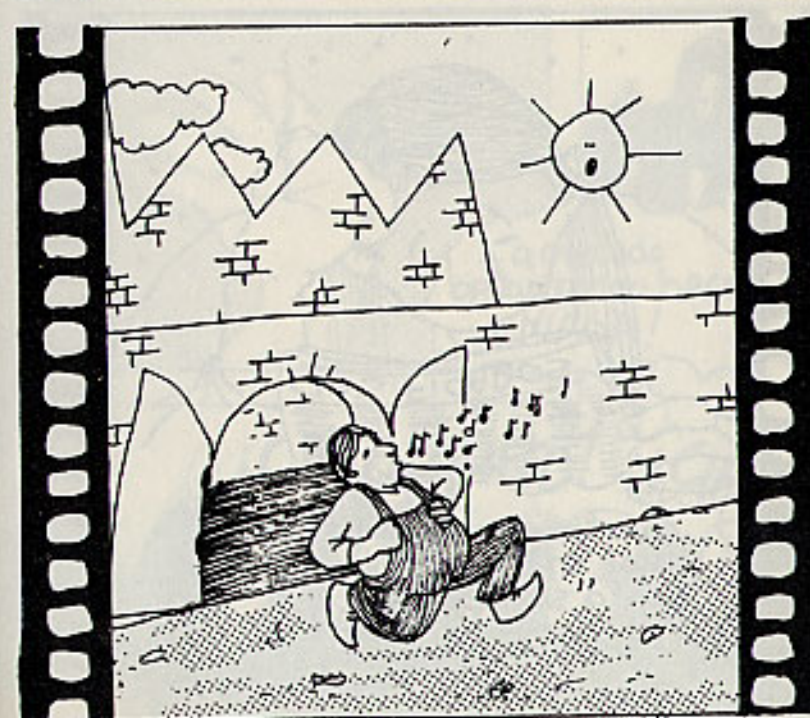
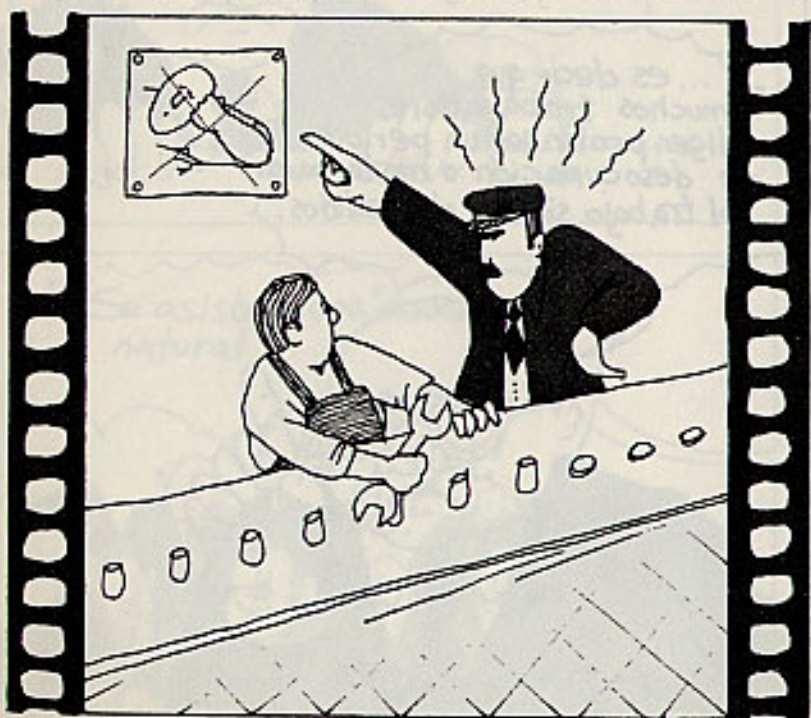
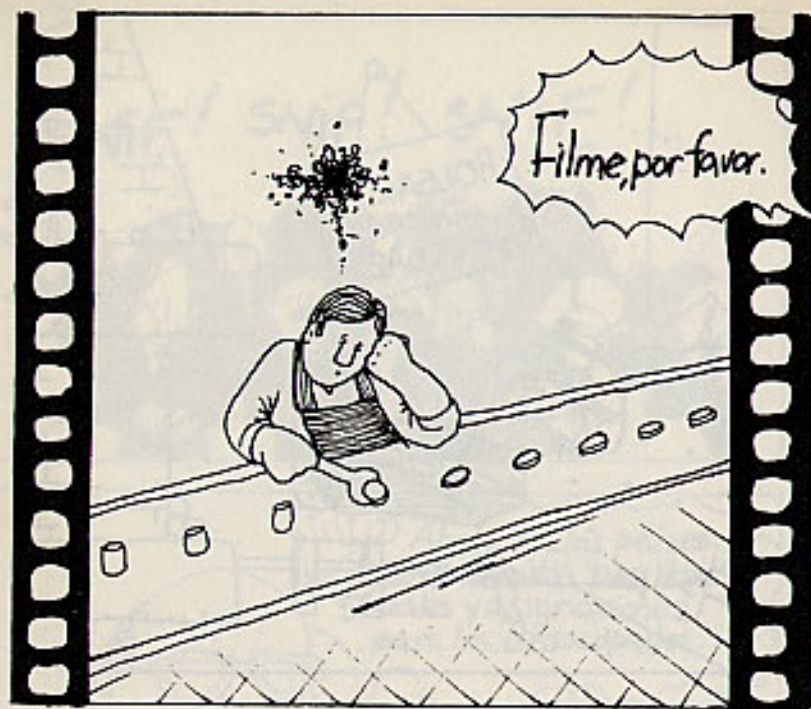
Lo importante es la libertad y la estabilidad. Milton Friedman ha seguido bien la lección de Von Hayek, quien había afirmado desde 1945 que la inestabilidad del ritmo de crecimiento de los precios disminuye la eficacia del sistema de mercado en su papel de coordinador de las decisiones de asignación de recursos.

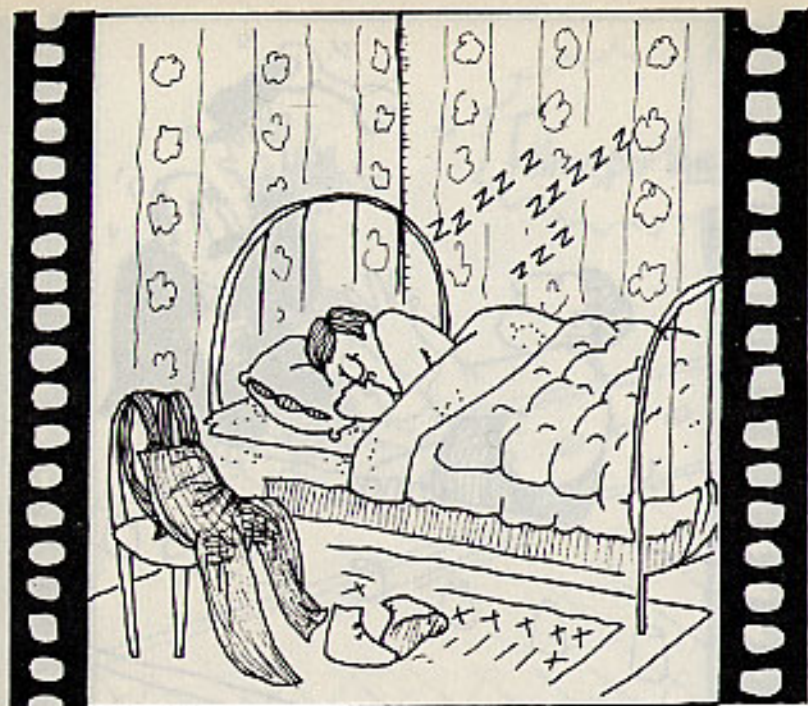
Por lo tanto los monetaristas proclaman: “viva el mercado”, lo que se traduce generalmente por “viva el capitalismo”. Pero, dirán algunos críticos de los nuevos economistas que vamos a estudiar: ¿se trata, en verdad, de lo mismo?











Naturalmente, esto sí es posible desde que la protección social y financiera de los sin-empleo se ha generalizado.
(Qué época.)



En razón de estas nuevas estructuras, hay cada vez más desocupación voluntaria en los últimos 10 años.



PERO los gobiernos no lo saben.



Escuchan los malos consejos de los seudokeynesianos que les dicen:



Hay desocupación porque no hay salidas para las mercancías; por lo tanto, inyectad dinero en la economía y así progresarán los negocios y se reducirá la desocupación.





"Al falsear el mercado
se falsea el sistema."



Sexto
Principio:

En un verdadero sistema
capitalista el gobierno no tiene
"política económica" y deja actuar
las leyes del mercado. De lo
contrario, agrava algunos dese-
quilibrios, creyendo remediar
otros...



Los nuevos economistas

En Francia una nueva generación de economistas se refiere explícitamente a los trabajos de los monetaristas norteamericanos de la "Escuela de Chicago" y también a la "Escuela de Viena" que, especialmente con la revista *Public Choice*, denuncia las torpezas de las burocracias tecnocráticas y hace, como Milton Friedman, la apología de un capitalismo "puro", es decir, perfectamente liberal sin intervenciones del Estado en el funcionamiento de los mercados. Su libro de combate, *La economía reencontrada*, publicado en 1977 bajo la dirección de Jean-Jacques Rosa y Florin Aftalion, está dirigido en primer término contra los antieconomistas cercanos a Jacques Attali. Se trata de una nueva cruzada del liberalismo contra los proyectos de sociedad que implican el reemplazo del mercado por el plan; no se simplificaría mucho más si se tradujera por "cruzada del capitalismo rejuvenecido contra el socialismo regenerado".

Detrás de los teóricos de la "public choice" los nuevos economistas amplían la definición de la economía. Ya no se trata sólo de los mecanismos que conciernen a las relaciones mercantiles, la producción y el consumo de bienes y servicios: la economía se extiende al estudio de cualquier comportamiento humano. Según el norteamericano Gary Becker, la ciencia económica entra en una tercera edad. Se había admitido, en un primer tiempo, que la economía no iba más allá de la teoría tradicional de los mercados. Salimos de una segunda época en el transcurso de la cual el conjunto de los fenómenos mercantiles, comprendidos los mecanismos monetarios, han sido integrados por los economistas. Gary Becker verifica que la ciencia económica de hoy ha dado un nuevo paso hacia adelante; su campo de análisis se extiende "a toda cuestión que plantea un problema de asignación de recursos y de opción en el marco de una situación de escasez, caracterizada por el enfrentamiento de finalidades competentes".

De ese modo se demostrará, a propósito de una huelga en Michelin, que los obreros que luchaban por algo más que sus salarios (en este caso la conservación del fin de semana) invitaban al economista a integrar en sus modelos un nuevo dato no monetario: el tiempo. Hoy el valor del tiempo aumenta en relación con el de los productos. Es necesario medirlo y tenerlo en cuenta. El principio de economicidad puede aplicarse igual a todos los terrenos: ¿por qué está en crisis la familia moderna? Porque ya no tiene fundamento económico: el aumento de la población activa femenina y el acercamiento progresivo de los salarios entre hombres y mujeres suscitan una nueva repartición de los papeles tradicionales que excluye muchos hijos.

Frédéric Jenny va más lejos aún y se libra a una divertida teoría económica del crimen; las actividades criminales son las que hacen correr al individuo que se entrega a un tipo de riesgo particular: el de ser agarrado y condenado. La transgresión de la ley puede analizarse económicamente como la opción de un individuo que enfrenta maximizar su esperanza de ganancia; el crimen existe sólo porque paga. Las tasas de criminalidad y sus variantes se explican, pues, por la mayor o menor eficacia de los policías que hacen variar los cálculos de rentabilidad de los criminales. . .

Los nuevos economistas llegan con toda naturalidad a analizar la política como un mercado donde se intercambian promesas por votos. El hombre político se asemeja a "un empresario de servicios colectivos cuyo único fin es la reelección" (Jean-Jacques Rosa) y el elector tiene —en el mercado político— las mismas reacciones elementales que el consumidor en el mercado de mercancías: en verdad no desea una mayor igualdad sino el mayor mejoramiento posible de su situación personal.

A partir de esta observación algo cínica se establecerá que la clase política tiene interés en el mantenimiento indefinido de la inflación, que permite financiar gastos públicos gracias al aumento "indoloro" de las recetas fiscales. André Fourçans ha demostrado que desde 1945, en Francia, la lentitud de la adaptación del nivel de las distintas capas en el cálculo del impuesto a la renta, mientras los salarios "trepan" para seguir la inflación, dio por resultado hacer pasar progresivamente la mayoría de las rentas a niveles superiores y, por lo tanto, de ampliar el plato del impuesto mientras que el poder de compra no hacía más que mantenerse. De esta manera los gastos públicos pudieron aumentar rápidamente sin desequilibrar demasiado el presupuesto. Como se ve, los políticos en el poder cuentan con la ventaja de que la anestesiante inflación les facilita la tarea. Por lo tanto, aceptan que se cree más moneda de lo que es necesario.

En este marco todo el mundo está obligado a anticipar la inflación y en consecuencia a perpetuar su existencia. El único medio de detener este proceso sería interrumpir la creación monetaria excedente, debida a la cobardía de los dirigentes políticos. Mientras que estos últimos no renuncien al acrecentamiento rápido de la masa monetaria, causa esencial de la inflación, todas sus medidas de política económica llamadas antiinflacionistas no tendrán ningún resultado serio. Los nuevos economistas son buenos discípulos de los monetaristas tradicionales. Como Milton Friedman, sólo esperan del Estado un único servicio: el control razonado de la creación monetaria. En cuanto al resto, hay que tener confianza en el mercado. Ya Pareto había enseñado que el mercado es la mejor expresión de los deseos individuales y el Estado no debe ser el intérprete de las preferencias individuales más que donde no existe el mercado.

Los políticos exclusivamente ocupados en facilitar su reelección, los altos funcionarios esencialmente interesados en el mantenimiento del absolutismo de su poder —sin compartir con sus súbditos— no valen más que el industrial que sólo busca la ganancia. Este último, por lo menos, está sometido a la competencia: acepta riesgos, y la quiebra puede sancionar sus errores. Se sabe que los funcionarios son irresponsables, sobre todo si sus errores son monumentales (nadie sabrá jamás quién fue responsable de la aberrante construcción de los maderos de la Villette o de ese agujero absurdo que quedó en Les Halles de París). Asegurados de su tratamiento, cualesquiera que sean las consecuencias de su opción, los tecnócratas se encuentran en el origen de los derroches, que son más importantes que los que se hubieran engendrado por "la anarquía capitalista".

El Estado sólo debería preocuparse de los problemas que no pueden resolver los mecanismos del mercado: defensa nacional o seguridad pública... En todo lo demás debe hacer únicamente que los mercados puedan funcionar libremente. No sufrimos de los perjuicios de un excesivo capitalismo sino de una insuficiencia de capitalismo cuyos mecanismos benefactores han sido entorpecidos por las tecnocracias.

Aquí conviene, sin duda, preguntarse: los nuevos economistas parecen admitir que "capitalismo" y "economía pura de mercado" serían sinónimos. Esta identificación, en la base de todos sus razonamientos, no parece conforme con la realidad histórica: en varias repeticiones ocurridas en la historia y en varios países los representantes del capitalismo, industriales y banqueros, han exigido y obtenido del Estado más protección —especialmente frente a la competencia exterior— y éste se ha hecho cargo de un buen número de funciones juzgadas por ellos poco rentables.

Por otra parte se ha visto que la principal estrategia capitalista actual, la de las multinacionales, consiste en escapar a las leyes de la competencia. La economía de mercado es más bien una construcción teórica que la expresión de la realidad del capitalismo. Adam Smith hizo un ideal y Walras un principio de análisis, pero en todas partes la competencia perfecta ha tropezado con una infinita variedad de monopolios o de tentativas constantes de monopolios por parte de los industriales. Los capitalistas se adornan con las virtudes de la economía de mercado, pero las traicionan y las desvían para provecho propio cuando pueden. No sin malestar, en fin, se asiste a una reducción sistemática de las motivaciones humanas, en todos los terrenos, a un frío cálculo de interés. Los nuevos economistas piensan que el hombre, puesto ante cuestiones tan vitales y personales como la fundación de una familia, sólo se determina según un cálculo de utilidad marginal. Quisiera creerse que la lógica de sus análisis ha superado su profunda convicción en la dimensión de la naturaleza humana.

La utopía económica del siglo XVIII, que veía en un mercado mítico la solución de todos los problemas, olvidada en el siglo XIX por una sociedad que era, sin embargo, muy exactamente el capitalismo en acto, está exhumada hoy por los defensores de este sistema. Pero se trata siempre de una utopía. Y el verdadero capitalismo aparece como el efecto perverso de las teorías del mercado puro de la misma manera que el totalitarismo burocrático de los países comunistas acaba de revelarse a los "nuevos filósofos", treinta años después de Albert Camus, como el efecto perverso de una concepción dogmática de la democracia socialista. En efecto, el capitalismo no tiene necesidad de defensores ni siquiera de teóricos: existe, sencillamente.

Léxico del capitalismo

ACCION

Valor mobiliario que representa una parte de propiedad en una sociedad y que da derecho a un dividendo (fracción del beneficio distribuido a cada acción).

ACUERDOS DE BRETTON WOODS

En julio de 1944 tuvo lugar una importante conferencia monetaria en Bretton Woods, Estados Unidos. Reunía a los representantes de las principales potencias aliadas que definieron un nuevo sistema monetario internacional fundado en el principio de los cambios fijos (o que no varían sino dentro de límites estrechos). Se convino que el dólar y accesoriamente la libra esterlina serían instrumentos de reserva igual que el oro y entrarían como él en la contabilidad de las reservas de los bancos centrales.

AGREGADO

Valor sintético que mide el resultado de la actividad del conjunto de la economía. Entre los principales agregados: producto interno bruto, inversiones, ahorro, etc.

ATOMICIDAD (de un mercado)

Carácter de un mercado en el cual ninguna de las múltiples empresas controla una parte apreciable de la industria y por lo tanto no influye en su funcionamiento. En principio todos los mercados son así en el sistema capitalista.

AUTOFINANCIAMIENTO

Renta bruta no distribuida de la empresa, igual, para cada ejercicio, a la suma de la amortización y de la puesta en reserva de los beneficios. El autofinanciamiento tiene por meta mantener y eventualmente acrecentar los equipos de la empresa.

BOHM-BAWERK (Eugen von), 1851-1914

Economista austriaco de inspiración neoclásica, miembro de la Primera Escuela de Viena.

BOLSA

Mercado en el cual se negocian los valores mobiliarios, el oro y las divisas. Es, en lo esencial, el mercado de la ocasión de las acciones. Creadas por las empresas que las venden directamente o por el intermediario de los bancos, las acciones son luego revendidas y recompradas en la Bolsa por el juego de la oferta y la demanda. La Bolsa ha permitido el desarrollo de las sociedades anónimas por acciones en el siglo XIX y ha sido una institución básica del capitalismo que tenía necesidad del ahorro de los particulares para desarrollarse.

BONO NEGOCIABLE

Título a corto plazo o a mediano plazo que puede negociarse en un mercado. Ejemplos: bonos del Tesoro, bonos del Crédito nacional.

CAMBIO FLOTANTE

Cuando el banco central renuncia a intervenir en el mercado de cambios para mantener el valor de la moneda nacional a un valor fijo o casi fijo, la moneda "flota" entonces según el juego de la oferta y la demanda y, según que se la demande o no contra otras monedas, su curso se establece por encima o por debajo de la paridad oficial.

CAPITAL FIJO

Stock de los bienes de equipo de una empresa, que sirve para varios ciclos de producción.

CAPITALIZACION BURSATIL

Por cada sociedad por acciones cotizada en Bolsa la capitalización es igual al producto del curso de la acción por el número de títulos que componen el capital social.

CAPITAL SOCIAL

Suma de dinero puesta a disposición de una sociedad por los propietarios o por los asociados, representada por el valor nominal de las acciones o de las partes sociales.

CARTEL

Llamado igualmente "entendimiento", es un acuerdo concluido formal o tácitamente por varias empresas de una misma industria para evitar la mutua competencia. El cártel tiene por meta, además de evitar esa competencia, compartir los mercados. Está prohibido en los Estados Unidos (leyes antitrusts) y por los tratados europeos en el marco de la C.E.E.

CASH-FLOW

El cash-flow de una empresa es igual a la suma de su beneficio neto más amortizaciones, más provisiones no exigibles. Es neto si se deduce del precedente las amortizaciones.

CLARK (Colin), 1905

Economista australiano, autor de la división de la economía en tres sectores: primario (agricultura y minas), secundario (industrias) y terciario (servicios). Estos conceptos fueron vulgarizados por el economista francés Jean Fourastié.

COMPETENCIA IMPERFECTA

Mercado en el cual una o varias firmas pueden controlar sus precios de venta.

COMPETENCIA PURA Y PERFECTA

Mercado en el cual la firma no ejerce ningún control sobre los precios de venta. Cinco condiciones de la competencia pura y perfecta:

- atomicidad del mercado;
- homogeneidad de los productos;
- transparencia del mercado;
- libre acceso al mercado para cualquier empresa nueva;
- movilidad de los factores de la producción,

CONCENTRACION ECONOMICA

Las empresas que se reagrupan pueden operar de varias maneras para

ocupar partes proporcionalmente más importantes de los mercados:
-concentración horizontal: todas las empresas participan en la misma etapa de la producción.

-concentración vertical: las empresas intervienen en diferentes etapas del proceso de producción.

CONTROL DE CAMBIOS

Conjunto de reglamentaciones que encaran prohibir o someter a control ciertas categorías de transferencias al extranjero o que provienen del extranjero.

CONVERTIBILIDAD DE LA MONEDA

Una moneda es convertible cuando sus poseedores pueden libremente transformarla en cualquier otra moneda.

CREDITOS STAND-BY

El Fondo Monetario Internacional abre a un país que tiene un déficit en la balanza de pagos una línea de crédito de, por ejemplo, 500 millones de dólares a un año. El país beneficiario puede desde el primer día utilizar la totalidad de esta suma. Si tres meses más tarde devuelve 100 millones de dólares, podrá disponer de nuevo de esta suma durante el tiempo que el crédito sigue corriendo (nueve meses) y renovar la operación. Los créditos stand-by se llaman también acuerdos de confirmación.

CREDITO SWAP

Operación entre bancos centrales que consiste en comprar al contado divisas para revenderlas a plazo. Por ejemplo, si el Banco de Francia necesita dólares para intervenir en el mercado de cambios puede, en virtud de un acuerdo con el Federal Reserve Board de Nueva York, comprar a este último al contado los dólares que se compromete a revenderle tres meses más tarde. El acreedor guardará un cierto porcentaje a título de interés.

CHAMBERLAIN (E.), 1899-1967

Economista británico, teórico de la competencia monopolista.

DEPRESION

Fase del ciclo económico definido por el aumento de la desocupación y la baja de la producción.

DERECHOS DE TIRADA ESPECIALES (D.T.E.)

Los acuerdos de Bretton Woods han sido modificados en 1969 para permitir al Fondo Monetario Internacional acordar más libremente facilidades de pago. Los derechos de tirada ordinarios que disponen los países miembros deben ser devueltos. Los D.T.E., por el contrario, no son rembolsados (salvo para el 30% del importe). Se trata de una verdadera creación monetaria sin ninguna contrapartida y, por lo tanto, de un factor de inflación mundial.

DESARROLLO

El crecimiento económico se acompaña de cambios estructurales y cualitativos que caracterizan el desarrollo (por ejemplo: aumento de la parte del sector terciario en el producto interno bruto, disminución de la mortalidad infantil, etc.).

DESCUENTO Y REDESCUENTO

El descuento es una operación de crédito a corto plazo por la cual un banco compra un efecto de comercio antes de su vencimiento y entrega el importe a su cliente mediante una remuneración llamada tasa de descuento. Al vencimiento, el banco recibirá la suma debida por el deudor de origen. Pero si el banco desea, a su vez, movilizar el efecto de comercio puede dirigirse al instituto de emisión (Banco de Francia), que le remitirá el importe del efecto: es el redescuento. Las operaciones de descuento y redescuento se realizan en general a tres meses.

DESOCUPACION FRICCIONAL

Llamada también "voluntaria", desocupación incomprensible en razón de los retardos requeridos por la movilidad (geográfica, profesional, personal) de los trabajadores.

DEVALUACION

Operación monetaria que tiene por resultado reducir el valor oficial de la moneda nacional en relación a las divisas extranjeras y al oro.

DIVIDENDO

Parte variable de los beneficios de una sociedad distribuida por acción a cada uno de los accionistas.

ENCUADRAMIENTO DEL CREDITO

El gobierno fija un límite cuantitativo al volumen de los créditos que los bancos pueden acordar a sus clientes. Los banqueros reciben, por ejemplo, como instrucción de no desarrollar el crédito, un año dado, más del 10% en relación al nivel alcanzado al final del año anterior. El encuadramiento del crédito puede igualmente limitar las tasas de interés.

EQUILIBRIO EN UN MERCADO

El equilibrio es *inestable* cuando, después de un desequilibrio, el equilibrio no puede ser recuperado automáticamente y el mercado se aleja de su posición de equilibrio. El equilibrio es *estable* cuando, después de un desequilibrio, el mercado recupera espontáneamente su posición inicial.

ETAPAS DEL CRECIMIENTO ECONOMICO

El crecimiento económico, según el norteamericano Walt Rostow, se descompone en cinco etapas sucesivas que se han observado en cada una de las naciones capitalistas:

- la sociedad tradicional
- las condiciones previas al despegue
- el despegue (llamado "take-off");
- la marcha hacia la madurez
- la era del consumo masivo

EURODOLARES

Las sociedades y las personas físicas que han ganado dólares los depositan en el banco. Estos dólares, en circulación fuera de los Estados Unidos, se convierten poco a poco en el instrumento de un sistema monetario independiente de toda autoridad, norteamericana o no. Los "eurobancos" (un eurobanco es cualquier banco no establecido en los Estados Unidos que recibe un depósito formalizado en dólares y, más generalmente, en cualquier moneda que no sea la del país donde está instalado) acuerdan créditos en dólares (o en marcos, o en francos suizos, etc.) que permiten a las empresas transgredir los encuadramientos del crédito y, por lo tanto, alimentar la inflación. Sobre la base de los depósitos en dólares que crecen aparte del déficit permanente de la balanza de pagos de los Estados Unidos, se acuerdan créditos que los multiplican más. La cantidad de eurodólares, que no había llegado a 20 billones de dólares en 1971, alcanzó la cifra de 800 billones de dólares en 1979.

EXPANSION

Fase ascendente de la evolución económica en el curso de la cual la producción y la demanda aumentan en volumen.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (F.M.I.)

Creado por los acuerdos de Bretton Woods, el F.M.I. reagrupa a todos los países del mundo, salvo los del bloque comunista. Los miembros obtienen créditos ("créditos ordinarios") en la moneda de su elección si han dado una cuota-parte teóricamente pagable en oro. Un país que tiene un déficit en la balanza de pagos puede comprar al F.M.I., contra su propia moneda, la divisa de otro país.

FORMACION DE CAPITAL FIJO (o inversión)

Se designa con este término al acrecimiento del capital fijo de una empresa en el curso del año. La formación *bruta* de capital fijo incorpora la amortización del capital. La formación *net*a de capital fijo no la tiene en cuenta; corresponde a la variación del valor de los bienes de equipo de la empresa en el curso del año.

FOURASTIÉ (Jean), 1907

Economista francés de tendencia liberal. Autor de *Grand espoir du XXe. siècle* (1963) y de los *Trente glorieuses* (1979).

FRIEDMAN (Milton), 1912.

Economista norteamericano, jefe de fila de la Escuela de Chicago. Premio Nobel 1976. Autor de *Capitalismo y libertad e Inflación y sistemas monetarios*.

GALBRAITH (John Kenneth), 1910

Célebre economista norteamericano, autor de *La era de la opulencia* (1961) y del *Nuevo Estado Industrial* (1967), en el cual desarrolló el concepto de tecnoestructura.

GANANCIA

La ganancia total de una empresa es la diferencia entre las recetas que resultan de la venta de productos o de servicios y los gastos necesarios para su obtención. La ganancia resulta así una renta residual (y no contractual como el salario o el interés). La tasa de ganancia es la relación de la ganancia total en valor del capital puesto en obra.

Schumpeter tiende a mostrar que sólo el empresario que innova obtiene una ganancia. En efecto, la innovación le procura un monopolio parcial y temporal que le asegura una ganancia, pero que no es durable más que si las innovaciones se repiten periódicamente.

Knight ve en el empresario al que asume el riesgo de la incertidumbre. Ignota por lo general cuáles serán las consecuencias de sus decisiones de producción y precio.

La ganancia es la eventual remuneración de su riesgo (ver "gastos financieros y riesgo capitalista").

GASTOS FINANCIEROS Y "RIESGO CAPITALISTA"

Son los intereses de los préstamos. Los empresarios deben prever la duración exacta de las operaciones que emprenden con capitales prestados, so pena de ver desaparecer la ganancia esperada por gastos financieros.

Ejemplo: un promotor inmobiliario quiere construir un inmueble cuyo costo de trabajos es de 10 millones de francos. Consagra sus capitales disponibles, digamos 2 millones, y toma en préstamo el saldo a un banco, o sea 8 millones, al interés del 10%. Evalúa la duración de la obra en un año y los plazos para vender todos los departamentos en un año más a partir del fin de los trabajos. Por lo tanto pide prestado a dos años. El precio de venta total es de 13 millones para un costo de construcción de 10 millones y el importe de los gastos financieros previstos de 1,6 millón, o sea 11,6 millones del costo total. El promotor espera que un año después de la finalización de la obra habrá vendido los departamentos y, con los 13 millones, reembolsado el capital (8 millones), pagados los intereses (1,6 millón), recuperado lo que puso (2 millones), tendrá 11,6 millones. La ganancia esperada es, por lo tanto, de $13 - 11,6 = 1,4$ millón de francos.

Bastaría que los departamentos no se vendieran durante 18 meses más de lo previsto para que esta ganancia quede completamente absorbida por los gastos financieros suplementarios, admitiendo que el banco haya aceptado prolongar la duración del préstamo. Más allá de estos 18 meses habrá pérdida, y el promotor no podrá continuar pagando los intereses más que renunciando parcialmente a su aporte personal en capital...

Durante los años 60 se vio en Francia a algunos promotores a negarse a vender muy rápidamente sus programas inmobiliarios, a veces hasta en los planes: reducían al máximo los gastos financieros reembolsando el crédito antes del vencimiento y obteniendo ganancias muy importantes. Pero más tarde, al prolongarse los plazos de venta, bastaba con apreciar más las posibilidades de venta de un inmueble para conocer la quiebra y el banco terminaba por reembolsarse apropiándose del inmueble. Es ésta una ilustración del *riesgo capitalista*. Puede de-

cirse que el motor del capitalismo no es la ganancia sino la esperanza de la ganancia (1).

GOLD EXCHANGE STANDARD ("patrón oro")

Es el sistema monetario instituido en Bretton Woods que duró hasta 1971. Los bancos centrales conservaban, a título de reserva, ya sea oro, o dólares, o libras esterlinas convertibles en oro. En efecto, los dólares se han acumulado y son cada vez menos convertibles en oro, pues los stocks de oro resultaron totalmente insuficientes para cubrir las demandas de conversión eventuales. Hoy todos los bancos centrales tienen dólares que han cesado de ser convertibles y cuyo valor flota. Emiten moneda nacional cada vez que reciben nuevos dólares.

HOLDING

Sociedad financiera que posee una parte mayoritaria (o determinante) del capital de sus filiales, que controla directamente el conjunto de sus actividades. El holding financiero ("conglomerado") designa los casos donde las actividades bajo control son muy diferentes. Hay holding industrial si, al contrario, las sociedades controladas son técnicamente próximas o complementarias.

INDEXACION

Relación matemática entre el valor de un capital o de una renta y un criterio de referencia (por ejemplo, relación entre el S.M.I.C. y el índice de los precios de consumo).

INNOVACION

En la base del desarrollo del capitalismo está, según Schumpeter, el uso industrial y comercial de una invención.

INTERES

El interés es a la vez el precio del tiempo y el precio (calculado por

1. En el estrecho marco del presente trabajo se permanecerá, pues, en el punto de vista del empresario, hecho "psicológico" que no explica económicamente, en verdad, "el precio del riesgo". Paul Fabra hace una crítica de las concepciones marxistas y marginalistas de la ganancia en su obra fundamental "El anticapitalismo", a la que remitimos a los lectores deseosos de llevar más adelante su información (1974, edición 1979 en la colección "Champs", Flammarion).

año en porcentaje del valor del capital) del servicio prestado por el prestador de una suma de dinero (el capitalista) a un prestamista que dispone de la misma en un periodo determinado.

KEYNES (John Maynard), 1883-1946

Economista inglés, autor de la *Teoría general del empleo, del interés y de la moneda*, 1936.

KNIGHT, 1885-1973

Economista norteamericano de inspiración neoclásica, fundador, con Milton Friedman, de la Escuela de Chicago.

KUZNETS (Simon), 1901

Economista norteamericano, Premio Nobel 1971.

LASSALLE (Ferdinand), 1825-1864

Economista alemán. Formuló la célebre *ley de bronce de los salarios* según la cual los salarios no pueden superar el mínimo necesario para la subsistencia y reproducción de la fuerza de trabajo, en razón de la competencia que se hacen los trabajadores cuando son muchos.

MALTHUS (Thomas Robert), 1766-1834

Economista y demógrafo inglés. Escuela clásica. *Ensayo sobre el principio de la población*, 1798.

MARGEN DE FLUCTUACION

En virtud de reglas comunes, algunas monedas (por ejemplo, las de los países que adhieren al Sistema Monetario Europeo, S.M.E.) no deben variar en el mercado de cambios más allá de un cierto porcentaje por encima o por debajo de la paridad oficial. Cada banco oficial tiene el deber de mantener el valor de su moneda en esos límites. Para llegar a ello debe comprar o vender su propia moneda en el mercado de cambios. Una moneda es "fuerte" cuando, en el mercado de cambios, la demanda excede regularmente a la oferta. Una moneda es "débil", por el contrario, cuando quienes la tienen tratan de desembarazarse de ella y no existe bastante demanda (es entonces cuando el banco central responsable debe recomprarla contra divisas fuertes, fundiendo de esa manera sus reservas).

MARGINALISMO

Técnica de análisis económico que tiende a determinar el valor real de un bien por la utilidad de la última unidad, llamada *utilidad marginal*.

MARKETING

Técnica utilizada en las empresas, que reúne el estudio, en vista de las decisiones de las direcciones, de todas las informaciones relativas al producto, al mercado, al comportamiento de los consumidores, a la comercialización, a la publicidad y a las relaciones públicas.

MARSHALL (Alfred), 1842-1924

Economista inglés neoclásico. *Principles of Economics*, 1890.

MARX (Karl), 1818-1883

Manifiesto del partido comunista, 1848.
Contribución a la crítica de la economía política, 1859.
El Capital, 1867-1894.

MASA MONETARIA

La masa monetaria es el conjunto de los medios de pago disponibles en la economía, recensadas en los activos de los agentes no bancarios. Incluye las "disponibilidades monetarias" (billetes, piezas, cuentas corrientes) y las "disponibilidades casi monetarias" (cuentas a corto plazo).

MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Conjunto formado por las divisas extranjeras, el oro, las cuentas con el Fondo Monetario Internacional y los derechos de tiradas especiales (D.T.E.).

MERCADO

Espacio económico definido por el encuentro de las ofertas y demandas de bienes, servicios o capitales.

MERCADO MONETARIO

Ver "open market".

MILL (John Stuart) 1806-1873.

Economista inglés de la Escuela clásica. *Principios de economía política*, 1848.

MONEDA DE RESERVA

Los institutos de emisión retienen reservas bajo forma de oro y de divisas extranjeras (en la práctica: esencialmente dólares). Los bancos centrales se procuran esos dólares comprándolos en los mercados de cambio o en quienes los han ganado (por ejemplo, los exportadores) y los ofrecen a los que los necesitan (los importadores). Como los Estados Unidos están en déficit comercial frente al conjunto del mundo, ocurre sin cesar que los mercados de cambio estén invadidos por dólares (pagados por los Estados Unidos a sus proveedores extranjeros) que no encuentran quienes los tomen (pues las importaciones del resto del mundo que provienen de los Estados Unidos son menos elevadas que las exportaciones hacia los Estados Unidos). Los bancos centrales se ven conducidos, por lo tanto, a comprar esos dólares y a aumentar sus reservas: la hinchazón de las reservas en dólares de los institutos de emisión es el resultado del déficit permanente de la balanza comercial norteamericana.

MONOPOLIO (mercado de)

Mercado en el cual existe una multiplicidad de compradores y un solo vendedor. Si hay un solo comprador, se habla de "monopolio bilateral" (ocurre que una firma, única en un mercado, no tiene más que un solo cliente: el Estado).

OBLIGACION

Valor mobiliario que representa un crédito hacia una persona moral (Estado, sociedad industrial o financiera) que da derecho a una renta fija (interés anual pagable mientras dura el préstamo).

OBSOLESCENCIA

Registro de la depreciación de un bien en razón de haber aparecido un nuevo bien de la misma clase pero de cualidades técnicas superiores. El progreso técnico es un factor de obsolescencia.

OLIGOPOLIO (mercado de)

Mercado en el que se presentan numerosos compradores y sólo un pequeño número de vendedores.

OPEN MARKET

En el mercado monetario los bancos se venden y se compran los diferentes bienes de comercio y créditos diversos que ellos poseen. En efecto, sólo se dirigen al instituto de emisión para movilizar sus créditos en el caso de no encontrar socios en el mercado monetario para comprarlos.

Pero el instituto de emisión puede desear intervenir directamente en el mercado monetario: puede adquirir efectos (si quiere que algunos billetes de banco nuevos "alimenten" el mercado), o vende efectos (contra los billetes de banco que conserva, "secando" de esta manera el mercado monetario). Es el open market el que hace del banco central un socio habitual de los bancos comerciales y no un recurso excepcional.

Al mismo tiempo que alimenta o seca el mercado (para hacer más fáciles o más difíciles las posibilidades a los bancos de procurarse liquidez y por contragolpe de alimentar créditos), el banco central obra sobre las tasas. Cuando pone dinero a disposición del mercado como comprador de efectos, la tasa baja. Cuando vende, el dinero escasea y, en consecuencia, la tasa de dinero "al día" sube.

PARETO (Vilfredo), 1848-1923

Economista italiano neoclásico. *Manual de economía política*, 1906. Lo óptimo —dice Pareto— es el estado alcanzado cuando ya no es posible mejorar la situación de un individuo sin deteriorar la de otro.

PARIDAD MONETARIA

Las diferentes monedas del mundo, después del abandono del Gold Exchange Standard, definen su valor:

- ya sea en relación al dólar de los Estados Unidos, que es fluctuante. Es el caso del África del Sur, de Corea, del Paquistán, de Venezuela, etcétera;
- ya sea en relación con la libra esterlina. Es el caso de Bangladesh o Irlanda;
- ya sea en relación al franco francés. Es el caso de catorce países africanos;
- ya sea en D.T.E. Es el caso de Birmania, de Jordania, de Zambia, etcétera;
- ya sea en función de una "canasta" de monedas además de las que sirven para definir los D.T.E. (Argelia, Austria, Kuwait, Suecia. . .);
- ya sea en función de un sistema cooperativo de márgenes comunes: es el caso del grupo de países que adhieren al Sistema Monetario Europeo.

Existen también numerosos casos particulares que traducen la extrema incertidumbre que caracteriza hoy la situación monetaria internacional.

PERROUX (François), 1903

Economista francés. Teórico de los polos de desarrollo y del efecto de dominación.

PLENO EMPLEO

Situación de un mercado del trabajo donde la desocupación no friccional es nula.

PRODUCTIVIDAD

Productividad de un factor: relación entre, de una parte, como numerador, la cantidad de producto obtenido y, por otra, como denominador, la cantidad de factor suministrado.

Productividad del trabajo:

$$\frac{\text{cantidad producida}}{\text{cantidad de unidades de tiempo de trabajo}}$$

QUESNAY (François), 1694-1774

Economista francés, fundador de la Escuela fisiocrática, precursor de la contabilidad nacional moderna y de la macroeconomía con su *Cuadro económico* (1758). Para Quesnay el origen de las riquezas viene exclusivamente de la tierra.

RECETA

Receta total: cifra de negocios de la firma.

Receta media: receta por unidad de producto.

Receta marginal: crecimiento de la receta total determinada por la venta de una cantidad adicional de producto.

REDESCUENTO

Operación por la que el Instituto de emisión descuenta un crédito a plazo que le presenta un banco y ya descontado por éste a un cliente.

RENDIMIENTOS DECRECIENTES

El acrecentamiento de un factor de producción (por ejemplo, el trabajo) en relación a otros factores que quedan en cantidad limitada (por

ejemplo, la tierra) acarrea —con la misma técnica— un acrecentamiento de la producción. Pero poco a poco llega el momento en que el producto adicional resultante de un acrecentamiento del factor empieza a decrecer (caso de tierras demasiado recargadas de mano de obra excedente).

RENTA

Para Ricardo y los economistas clásicos la renta es el rendimiento ligado a la propiedad de la tierra, igual a la diferencia entre el costo de explotación y el producto de las ventas. A. Marshall generalizó este concepto.

RICARDO (David), 1772-1823

Economista inglés, uno de los fundadores de la Escuela clásica. *Principios de la economía política y del impuesto*, 1817.

ROSTOW (Walt Whitman), 1916

Economista norteamericano. *Las etapas del crecimiento económico*, 1960.

SAMUELSON (Paul), 1915

Economista norteamericano. Premio Nobel 1970. *Economics*, 1955.

SAUVY (Alfred), 1898

Economista y demógrafo francés. Demostró especialmente que no hay crecimiento económico durable sin crecimiento demográfico.

SAY (Jean-Baptiste), 1767-1832

Economista francés, uno de los fundadores de la Escuela clásica. *Théorie des débouchés*.

SCHUMPETER (Joseph), 1883-1950

Economista austríaco perteneciente a la Segunda Escuela de Viena. *Business Cycles*, 1939. *Capitalismo, socialismo y democracia*, 1942.

SMITH (Adam), 1723-1790

Economista inglés, fundador de la Escuela clásica. *Ensayo sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, 1776.

SUBEMPLEO

Situación de una economía en la cual los factores de producción —en particular el trabajo— son empleados poco, lo que da por consecuencia una productividad efectiva inferior a la productividad potencial de la economía.

TAYLORISMO

Sistema de organización de la empresa que busca las condiciones óptimas de acrecentamiento de la producción y da por misión esencial a la dirección la preparación metódica del trabajo de los ejecutantes. Puesto a punto por el ingeniero norteamericano F. W. Taylor (1856-1915), autor de *Scientific Management*, 1909.

TECNOESTRUCTURA

Está formada por el grupo de hombres que constituye la inteligencia directora de la gran empresa. Según Galbraith, "va desde los responsables más altos de la firma hasta la periferia, al contacto de los trabajadores de «cuello blanco» y «cuello azul», cuya función es conformarse más o menos mecánicamente con las instrucciones o las rutinas; engloba a todos los que aportan conocimientos especializados, talento o experiencia en los grupos que toman decisiones".

TEORIA CUANTITATIVA DE LA MONEDA

Teoría según la cual el nivel de los precios está directamente en función de la cantidad de moneda en circulación. Los monetaristas de la Escuela de Chicago adhieren a este concepto.

TITULOS DE COLOCACION

Titulos adquiridos por una sociedad o un particular en vista a obtener de ellos una renta directa o una plusvalía, pero que no reúnen un número suficiente para ejercer un control.

TITULOS DE PARTICIPACION

Partes del capital social de una sociedad que permite a la firma que las tiene ejercer un control sobre la misma.

UTILIDAD

Propiedad, poseída por un bien, de satisfacer una necesidad (llamada, en economía clásica, "valor de uso").

UTILIDAD MARGINAL

Acrecentamiento de utilidad procurado por el último acrecentamiento de la cantidad de un bien; es una función decreciente de la cantidad de bien.

UTILIDAD TOTAL

Suma de las utilidades marginales de las fracciones sucesivas de un bien; está en función creciente de la cantidad de bien hasta el punto de saturación.

VALOR AGREGADO

Diferencia entre el valor de una producción y el valor de los consumos intermediarios (CI) necesarios para obtener esta producción: $VA = producción - CI$.

VELOCIDAD DE CIRCULACION DE LA MONEDA

Tasa media de circulación de la moneda en intercambio de bienes y servicios. Puede escribirse: $V = E/M$.

E: total de gastos en moneda.

M: volumen medio de la moneda en circulación.

WALRAS (León), 1843-1910

Economista francés neoclásico. *Elementos de economía política pura*, 1874.

Título del original francés: *Le Capitalisme en bandes dessinées.*

©Hachette, 1979 — Derechos Reservados.

Publicado por Editorial Atlántida S.A., Buenos Aires, Argentina.

Hecho el depósito que marca la ley. Printed in Argentina.

Libro de edición Argentina. Prohibida la reproducción total o parcial.

Esta 1ª edición se terminó de imprimir el 10 de octubre de 1980 en los talleres de Gráfica Super Press, C. Arenal 1784, Buenos Aires.